

LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
NEW ECONOMIC ASSOCIATION

**INTERDISCIPLINARY RESEARCH
OF
THE ECONOMY AND SOCIETY**

Collection of articles
The Annual scientific conference
of the New economic Association

Edited by A.A. Auzan, P.A. Minakir, L.A. Tutov



MOSCOW – 2014

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АССОЦИАЦИЯ

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Сборник статей по материалам
Ежегодной научной конференции
Новой экономической ассоциации

Под редакцией
А.А. Аузана, П.А. Минакира, Л.А. Тутова



МОСКВА – 2014

УДК 3:5
ББК 60:20
М43

Под редакцией
А.А. Аузана, П.А. Минакира, Л.А. Тутова

- Междисциплинарные исследования экономики и общества:**
М43 Ежегодная научная конференция Новой экономической ассоциации; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 10–11 декабря 2013 г.: Сборник статей /Под ред. А.А. Аузана, П.А. Минакира, Л.А. Тутова. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 336 с.
ISBN 978-5-317-04838-9

Настоящий сборник научных статей посвящен комплексному теоретическому осмыслению актуальных вопросов междисциплинарного взаимодействия экономики и различных социально-гуманитарных и естественных наук.

Работа рассчитана на научных сотрудников, преподавателей, студентов, аспирантов и всех интересующихся проблемами междисциплинарного взаимодействия.

Ключевые слова: междисциплинарные исследования, экономика, общество.

УДК 3:5
ББК 60:20

Редакционно-техническая поддержка:
Е.Г. Гаврина

ISBN 978-5-317-04838-9

© Экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Минакир П.А., Аузан А.А. Вступительное слово 7

Раздел I. Методология и философия экономики

Филипенко А.С. Экономический мир: предметная онтология и эпистемологическое устройство 11

Чаплыгина И.Г. Мораль как экономическая категория 21

Ореховский П.А. Рациональность и модель стимулов-санкций 31

Раздел II. Экономика и история

Погребинская В.А. Перспективы развития истории экономики 42

Покидченко М.Г. Роль экономических циклов в оценке и прогнозировании истории 50

Розинская Н.А. Институты стабильности и институты развития 62

Мальцев А.А. Ситуативный характер монетаристского «мятежа» 72

Раздел III. Экономика и социология

Лугачев М.И., Скрипкин К.Г. Технологическая оболочка культурного контента: от индустриальной к сетевой модели 82

Колосова Р.П., Никулина Ю.О. Индивидуализация и социокультурная доминанта как факторы эволюции социально-трудовых отношений 92

Киреева Н.А. Адаптация агропромышленного комплекса России к условиям ВТО: возможности, механизмы, группы интересов 104

Раздел IV. Экономика и политология

Ермишина А.В. Тарифы ЖКХ и электоральное поведение населения 118

Раздел V. Экономика и право

Новиков И.А. Выявленные сравнительные преимущества российских товаров как принцип таргетирования государственной поддержки малых экспортеров 131

Раздел VI. Экономика и демография

Ионцев В.А. Демографические аспекты стагнации экономики России 139

Моисеенко В.М. Миграция населения в России во второй половине XIX – начале XX вв. 150

Чудиновских О.С. Источники данных для исследования международной трудовой миграции в России 159

<i>Ионцева С.В.</i> Инвестирование в экономику как один из способов приобретения гражданства.....	171
<i>Калабихина И.Е.</i> Динамика численности некоторых социально-демографических групп населения России в 2013–2031 гг. (для разработки социальной политики)	178
<i>Зверева Н.В.</i> Доход семьи и репродуктивное поведение.....	191
<i>Архангельский В.Н.</i> К оценке демографической результативности мер экономической поддержки семей с детьми в России	203
<i>Денисов Б.П., Сакевич В.И.</i> Прерывание беременности в Российской Федерации по данным официальной статистики и лонгитюдного обследования.....	214
<i>Восколович Н.А.</i> Доступность медицинской помощи как основа формирования современного качества жизни населения.....	226

Раздел VII. Экономика и география

<i>Потоцкая Т.И.</i> Отраслевые и территориальные особенности комплексообразования на мировом алмазно-бриллиантовом рынке ...	235
<i>Голяшев А.В.</i> Некоторые особенности межрегиональных торговых потоков США	245

Раздел VIII. Экономика, биология и психология

<i>Бобылев С.Н.</i> Экономика и биология: в поисках точек соприкосновения.....	256
<i>Чеглов В.П., Чеглова И.А.</i> Бизнес-архетипика и модели развития организаций	267
<i>Шипкова О.Т., Шатаева О.В.</i> Поведенческая экономика в системе образования: архитектура выбора магистерской программы	278
<i>Соловьев А.К.</i> Пенсионная реформа в России: институциональная неопределенность и параметрические риски.....	288

Раздел IX. Экономика и физика

<i>Замятин А.А., Лыков А.А., Малышев В.А.</i> О «физических» моделях рынков одного инструмента.....	299
<i>Дзюба С.А.</i> Потеря управления в агентной модели фирмы.....	310

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Уважаемый читатель!

10–11 декабря 2013 г. прошла Ежегодная научная конференция Новой экономической ассоциации «Междисциплинарные исследования экономики и общества», организованная экономическим факультетом МГУ имени М.В. Ломоносова и Новой экономической ассоциацией. Конференция была направлена на комплексное осмысление междисциплинарного взаимодействия по девяти направлениям: методология и философия экономики; экономика и история; экономика и социология; экономика и политология; экономика и право; экономика и демография; экономика и география; экономика, биология и психология; экономика и физика. Работа секций показала, что по разным направлениям научных исследований интенсивность междисциплинарного взаимодействия разная, что обусловлено состоянием отечественных научных школ и сложившимися традициями. Конференция дала импульс к усилению взаимодействия экономистов с представителями других наук о природе и обществе – демографами, физиками, социологами, географами, психологами, правоведами.

Материалы конференции программный комитет сконцентрировал в девяти разделах в соответствии с основными направлениями работы конференции.

В рамках *первого раздела «Методология и философия экономики»* рассмотрены ключевые понятия и категории экономического мира сквозь призму онтологии и эпистемологии, раскрыта связь морали и принципов экономической координации, а также современные подходы к анализу экономических эффектов морали в рамках теорий «социального капитала» и «гражданского капитала», показаны различия в рациональности коллективных акторов, реализующих латентные социальные функции.

Второй раздел «Экономика и история» посвящен новым методам (клиодинамика и мир – системный подход) в экономической истории, использование которых приводит к уменьшению неопределенности при принятии решений и способствует как многовариантности в разработке прогнозов, так и выбору наиболее эффективного варианта с учетом долгосрочных социальных

последствий; роли экономических циклов в оценке и прогнозировании истории; проблемам типологизации и периодизации обществ и роли институтов стабильности и развития в поддержании существующих социальных связей и развитии конкуренции; рассмотрению воздействия технико-институциональных сдвигов на кризис кейнсианства в 1970-е гг. и установлению причин триумфа неоконсервативной экономической идеологии.

В третьем разделе «Экономика и социология» рассмотрены подходы к анализу влияния информационных технологий на содержание и восприятие культуры, основанной на принципах экономики информации; представлены результаты эмпирического исследования социокультурных особенностей работников на предприятиях при управлении их трудовым поведением на основе модифицированного подхода Г. Хофстеде и предложен ряд рекомендаций, реализация которых может выступать источником повышения производительности труда и роста удовлетворенности трудом работников российских предприятий; содержатся результаты исследования адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к новым условиям функционирования в условиях присоединения России к ВТО и сделан вывод о наличии существенных транзакционных издержек и несовершенстве институтов государственной агропродовольственной политики.

Четвертый раздел «Экономика и политология» связан с исследованием взаимосвязи уровня тарифов на основные коммунальные услуги и электорального поведения населения городских округов Ростовской области. Для анализа количественных данных использован кластерный анализ, который позволил получить группировку городов со сходными уровнями коммунального и электорального благополучия. Результаты анализа будут полезны для корректировки тарифной политики в ЖКХ в целях повышения политической стабильности в обществе.

В пятом разделе «Экономика и право» изучены вопросы нормативного обеспечения изменения стратегии государственной поддержки экспорта, которая будет способствовать продвижению экспорта товаров наиболее перспективных с точки зрения получения сравнительных преимуществ. Сделан вывод, что изменение

политики приведет к повышению степени вовлеченности малого бизнеса в процессы интернационализации и повышения конкурентоспособности экономики России.

В шестом разделе «Экономика и демография» представлен широкий круг проблем, в том числе выявлены демографические аспекты стагнации экономики России, показаны тенденции миграции за последние два столетия и ее роль в современном развитии экономики России; раскрыты методические и теоретические вопросы влияния среднедушевого дохода семьи на репродуктивное поведение и показана роль экономической политики в динамике суммарного коэффициента рождаемости; рассмотрены способы контроля рождаемости с точки зрения их гуманизации; представлены подходы к измерению и оценке доступности медицинской помощи как основы формирования современного качества жизни населения.

Седьмой раздел «Экономика и география» посвящен различным аспектам комплексобразования в рамках алмазно-бриллиантового рынка, выявлены причины их возникновения и формы; изучению торговых потоков товаров между штатами США, их особенностям и отраслевой структуре.

В восьмом разделе «Экономика, биология и психология» представлены перспективные направления синтеза в науке и на практике достижений экономики и биологии. Особое внимание уделяется экономическому обоснованию сохранения биоразнообразия, экосистем через идентификацию огромных выгод такого сохранения, необходимости решения проблем платежей за экосистемные услуги на основе интернализации положительных экстерналий от этих услуг, диффузии и латентности экоуслуг; результаты анализа стратегий развития компаний – лидеров мировой и российской розничной торговли с теоретических и методологических позиций модели театра архетипов. Демонстрируются взаимосвязи характерологических особенностей, доминирующих архетипов, ролевых моделей, приоритетов и ценностей, присущих основателям компаний, и судеб их бизнесов; исходя из выявленных потенциальных отклонений в поведении людей предлагаются различные способы влияния на выбор без его огра-

ничения (nudging): формирование нужного (с учетом интересов экономики страны, вуза, отдельной кафедры и собственно студента) фрейма выбора, создание условий для использования пути наименьшего сопротивления, стимулирование позитивных текущих эмоций при выборе магистерской программы, варьирование методов представления, количества и содержания информации о магистерских программах; раскрыта институциональная неопределенность и выявлены параметрические риски пенсионной реформы в России.

В девятом разделе «Экономика и физика» рассматриваются модели одного рынка, напоминающие локальные модели статистической физики, которые позволяют понять изменение цены во времени исходя из поведения участников рынка; представлена модель потери управления растущей фирмой, которая базируется на использовании закона необходимого разнообразия и демонстрирует экспоненциальное нарастание информационного разрыва между управляющей и управляемой подсистемами.

Мы надеемся, что подготовленный научный сборник привлечет внимание представителей социально-гуманитарных и естественных наук, будет интересен преподавателям, студентам, аспирантам и всем, интересующимся проблемами развития междисциплинарного взаимодействия.

Идеи и предложения декабрьской конференции будут развиты на Седьмой международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: междисциплинарное взаимодействие», которая состоится 16–18 апреля 2014 г. на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова.

П.А. Минакир
академик,

*директор Института экономических исследований
Дальневосточного отделения РАН*

А.А. Аузан
профессор,

*декан экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова*

Раздел I

МЕТОДОЛОГИЯ И ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ

Филипенко А.С.

*д.э.н., профессор кафедры мирового хозяйства
и международных экономических отношений.*

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко.

Институт международных отношений (г. Киев, Украина)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МИР: ПРЕДМЕТНАЯ ОНТОЛОГИЯ И ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО

Аннотация

В статье рассматриваются ключевые понятия и категории экономического мира сквозь призму онтологии и эпистемологии. Учение об экономическом бытии раскрывается через сущее 1-го порядка (экономическая реальность), сущее 2-го порядка (экономическая действительность) и сущее 3-го порядка (искусство экономики). Эпистемологический строй экономического мира анализируется с позиций научного рационализма и монистического подхода. Подчеркиваются онтологические и эпистемологические особенности трех уровней экономического мира, дающие целостное представление о его дифференцированной структуре.

Ключевые слова: Онтология, эпистемология, экономический мир, монизм, рационализм.

JEL коды: B400.

В последнее время внимание экономистов, в частности экономистов-методологов, приковано к проблемам онтологии и эпистемологии экономической науки [10; 16; 17; 18; 19; 25]. Это обусловлено, во-первых, неудовлетворительным состоянием современной экономической науки, ее «неспособностью объяснить мир, в котором мы живем» [26, 452]. Указанные недостатки особенно ярко проявились во время последнего мирового финансового кризиса, что побудило известных специалистов в области

экономической теории поднять вопрос о содержании ее преподавания в университетах и об интеллектуальных достижениях мейнстрима. Во-вторых, в научных кругах чувствуется усталость от количественного анализа формалистических моделей (онтологии экономических моделей), которые не имеют достаточной объяснительной силы. В известной дискуссии между Аристотелем и Платоном о роли математики отмечалась некорректность редукции физического к математическому. В наше время наблюдаем редукцию экономического к математическому. «Экономическая теория связана с математической теорией, – отмечает В. Канке, – но она не является ею» [5, 67]. Согласно одному из важнейших методологических положений Аристотеля подобное следует объяснять подобным [3, 40–41]. В-третьих, экономическая наука исторически формировалась снизу как искусство ведения домашнего хозяйства. В настоящее время экономика приобрела глобальные масштабы и представляет собой целостное, системное геэкономическое образование. Речь идет не о метафорическом, а о настоящем экономическом мире. По образному выражению Д. Норта, «эта гигантская машина простирается за пределы индивидуального, включая в себя масштабные социальные, физические и даже геополитические структуры» [8, 44].

Развертывание экономического мира в контексте современных онтологических и эпистемологических оснований выглядит следующим образом.

1. Экономический мир (бытие).
2. Экономическая реальность (сущее 1-го порядка).
3. Экономическая действительность (сущее 2-го порядка).
4. Искусство экономики (экономическая политика) (сущее 3-го порядка).

Онтология и эпистемология, как фундаментальные философские категории и основополагающие методологические предписания, рассматриваются под углом зрения учения постмодерна, ориентируясь, прежде всего, на фундаментальную онтологию М. Хайдеггера и новейшие направления в эпистемологии [11; 13; 14; 22, 586–587; 23, 383–431]. Рассматривая соотношение бытия и сущего, М. Хайдеггер писал: «бытие есть то, что по отношению от сущего мыслится как его самое общее определение, а по от-

ношению к сущему – как в действительности его основание и причина» [12, 412]. Сущее выступает как мерило, как цель, как осуществление бытия. Размышляя о бытии и сущем, Аристотель указывал, что одно существует в возможности, другое – в действительности [2, 156–157]. Таким образом, учение об экономическом мире, онтология экономического бытия раскрываются на основе познания его сущности (сущего), т.е. экономической реальности, экономической действительности и искусства экономики (экономической политики). Экономический мир, экономическая реальность и экономическая действительность коррелируют определенным образом с соответствующими категориями социологической науки, в частности такими как социальный мир, социальная реальность и социальная действительность, что нашло свое отражение в работе Ю. Качанова [6, 25, 38, 40–41].

Характерные признаки экономического мира как одной из составляющей Вселенной, его онтологический ряд *ex ante* можно определить такими категориями, как единство, целостность, естественная заданность, гармоничность, глобальность, всеобщность, безграничность, трансцендентность¹. «Экономический мир, – отмечает известный финский методолог экономической науки У. Мяки, – состоит из тех частей или аспектов мира, которые выделены как составляющие предмета экономики. Мы можем думать об экономическом мире как о таком, что отличается от других миров (физический мир, биологический мир, мир эстетики) на основании того, что он состоит из специфических объектов или свойств» [24, 4].

Эпистемология экономического мира, то есть весь объем знаний о его сущности, содержании, структуре, рассматривается философской наукой (метафизика), с одной стороны, и соответствующим эпистемологическим арсеналом экономической реальности, экономической действительности и искусства экономики – с другой.

Онтология экономической реальности (сущее 1-го порядка, (пассивные качества по Аристотелю) отражает основополагающие

¹ Трансцендентность трактуется в данном случае не в традиционном смысле, как непознаваемость окружающего мира, а как «набор предположений классической теории научного познания, которая предполагает веру в существование некоторых неоспоримых аксиом» [9, 20].

структуры, силы, механизмы и тенденции, раскрывающие реальный экономический потенциал, статику экономического мира. М. Хайдеггер определяет сущее как «опредмеченную природу, устроенную культуру, подстроенную политику, надстроенные идеалы» [11, 252]. Если провести параллели с социальной сферой, в которой «социальная реальность – совокупность рамочных условий, в которых исследователи структурируют социальный мир» [6, 37], то очевидно, что и исследование экономической реальности является способом структурирования экономического мира. Основными системообразующими элементами экономической реальности является ресурсный, который включает в себя природные, человеческие, технологические, финансовые составляющие, и институциональный, охватывающий ценности, писанные и неписанные правила, антропологическую составляющую, этические нормы*. Существует два способа, два подхода в формировании экономической онтологии: *ex-ante* и *ex-post* или, что то же самое – *a priori* и *a posteriori*. В первом случае используется общая философская онтология в ее преломлении к экономическим реалиям, дедуктивный метод анализа. Во втором – изучаются экономические факты на основе индуктивного метода, вследствие чего формулируется учение об экономическом мире.

Природные ресурсы как экономическая реальность, конечно же, характеризуются исчерпаемостью и относительной ограниченностью, хотя в контексте экономического мира Вселенная является безграничной, а материя и энергия не исчезают, а лишь превращаются в другие формы. Человеческие ресурсы имеют свои природные объемы, которые, с одной стороны, обеспечивают экономический рост, а с другой – оказывают ощутимое влияние на окружающую среду, что поставило на повестку дня проблему регулирования демографических процессов.

Нынешнее антропологическое и ментальное многообразие человечества свидетельствует о колоссальном сдвиге и в количественной, и в качественной структуре этой, несомненно, важнейшей составляющей экономической реальности. Если в начале

* О. Ананьин считает, что картины экономической реальности отражают три базовые онтологии: продуктовая, поведенческая и институциональная [1, 46–47].

первого тысячелетия н. э. в мире проживало 230,8 млн чел., то в настоящее время – более 7 млрд. В то же время глобализация формирует тенденцию к гомогенизации, унификации стандартов жизни, норм поведения, потребностей и интересов и т.д. Технологическим ресурсам присущи такие черты, как неисчерпаемость, природо-человекооразмерность, агрессивность, человекофобийность и др. В финансовом секторе вследствие головокружительного роста объемов финансовых транзакций и их отрыва от реальных экономических процессов формируется «неуловимый» капитал, происходят процессы деонтологизации [21, 151].

Институциональная онтология реального экономического мира базируется на ценностях: цивилизационных, этнонациональных, религиозных, личностных. Важное значение приобретают международные (глобальные) нормы и стандарты, вырабатываемые в системе ООН и ее экономических и финансовых подразделениях, в международных организациях научно-производственного профиля, регионально-интеграционные правила и режимы, которые являются обязательными для участников интеграционных объединений. Институциональную структуру экономической реальности дополняют антропологические ценности, такие как экономическая необходимость, экономическая свобода, справедливость, достоинство и этические нормы: этика богатства, накопления капитала, трудовая этика, социальная этика, экологическая этика.

Эпистемология экономического мира, т.е. устройство знания о нем, должна базироваться на монистических исходных принципах, исключающих трансформацию научных взглядов в паранауку, антинауку, лженауку и т.п. «Предпосылочная роль принципа монизма, – пишет Н. Абрамова, – выражается в том, что науки свой теоретический идеал связывают с поисками общего основания, которое помогает объяснить многообразие явлений с единой точки зрения» [4, 72].

Структуризация современного экономического знания, очевидно, не может не базироваться на принципах монизма и научной рациональности.

Экономическая действительность (сущее 2-го порядка, активные качества по Аристотелю) определяется нами как функционирующая экономическая реальность в процессах производства, обмена, по-

ребления и др. То есть в экономической действительности ресурсы и институты включаются в широкие социально-экономические структуры, начиная с домашних хозяйств и заканчивая макроэкономическими системами, транснациональными и глобальными хозяйственными образованиями. «Действительное, – отмечает М. Хайдеггер, – составляет сферу действительного, того, что действует. Что значит «действовать»?.. «Действовать» значит «делать» [11, 333]. Современный немецкий философ Н. Луман отмечает, что «под действием должны понимать каждое осмысленно ориентированное, направленное наружу влиятельное человеческое поведение» [15, 7].

Онтология экономической действительности разворачивается по таким компонентам дискурса:

- а) глобализированная экономика, волнообразное развитие;
- б) разнокачественные экономические ареалы:
 - развитые экономики (1-й эшелон);
 - переходные экономики (2-й эшелон);
 - развивающиеся страны (3-й эшелон);
- в) функционирующие экономические системы (модели): цивилизационно-региональные (англосаксонская, рейнская, южноевропейская, скандинавская, исламская, конфуцианская, южно-восточно-азиатская и пр.)

Эпистемологию экономической действительности отображают:

- а) Теоретические концепции, доктрины:
 - неолиберализм;
 - посткейнсианство;
 - неинституционализм;
 - гетеродоксия;
 - марксизм;
 - исламизм;
 - феминизм.
- б) Методологические компоненты включают в себя рационалистический монизм, парадигмальность, научный дискурс, междисциплинарность, системность, аналитизм, актор-ориентированную методологию.

Онтологические и эпистемологические аспекты искусства экономики (политики) аналогичны соответствующим категориям

экономической действительности. Между тем в силу доминирования как в мировом хозяйстве, так и в национальных экономиках рыночной парадигмы онтологические ранги экономической политики демонстрируют тенденцию к гомогенизации. Подтверждением этого является членство подавляющего большинства стран мира в МВФ, Всемирном банке, ВТО и других международных и финансовых организациях, онтологический арсенал которых базируется преимущественно на меновой концепции.

Эпистемологический инструментарий искусства экономики (экономической политики) зиждется на онтологическом фундаменте экономической действительности (рынок, товарно-денежные отношения, финансы, бюджет, налоги, платежный баланс, валютный курс и пр.). Инструментами прикладной (инженерной) методологии и практической политики выступают преимущественно количественные (эконометрика, статистика, экономико-математические методы).

Современные толкования экономической онтологии, с одной стороны, являются попытками отразить в одной системе как реальность, так и экономическую действительность и искусство экономики, которые по определению являются разнокачественными и разноуровневыми. В этой связи знание об экономической сфере имеет синкретический, нерасчлененный характер. С другой стороны, эпистемологическая дифференциация, гетерогенизация экономической реальности и особенно экономической действительности, как целостных и относительно независимых систем, свидетельствует о том, что современная экономическая наука еще не обрела статус универсального знания о своем объекте и предмете. Действующие концептуальные доктрины отображают лишь те или иные стороны реальной экономики, не раскрывая ее полной картины.

Преодолеть эту пестроту и разноголосицу можно по двум сценариям. Первый сценарий состоит в синтезе основных концептуальных подходов и научных школ современности, что выглядит чрезвычайно проблематичным. Второй сценарий предполагает принципиальный сдвиг в экономической онтологии путем перенесения центра тяжести на глобальный уровень, на котором происходит диалектическое снятие всех низших уровней эконо-

мической системы. Глобальный дискурс, глобальное экономическое знание соразмерны с законами развития Вселенной, частью которого является экономический мир. В данном случае речь идет не об отождествлении физического и экономического миров, а о наличии физического единства мира, что доказано физической и философской науками. Отсюда следует логический вывод об экономическом единстве мира, которое, к сожалению, на уровне экономической реальности, а особенно на уровне экономической действительности, предстает гетерогенным, расчлененным и фрагментарным. Глобальная экономическая парадигма, очевидно, должна базироваться на принципах постмодерна, ключевыми позициями которого является преодоление традиционной методологической культуры эпохи модерна, узкосубстанциальных, субстратных измерений, жесткого детерминизма, тоталитарных нарративов и т.п. Глобальная экономическая парадигма может объяснять экономическую вселенную через раскрытие сути, содержания и закономерностей развития экономической реальности, экономической действительности и искусства экономики. Иерархический, многоуровневый характер такой парадигмы наиболее полно коррелирует с методологическими принципами синергетики, системного, аналитического и актор-ориентированного подходов.

Таким образом, всестороннее раскрытие и объяснение экономического мира может быть достигнуто на философском уровне методологии. Учение об экономическом бытии в контексте основной метафизической позиции является краеугольным камнем анализа экономического мира.

Экономическая реальность является предметом философской, общенаучной и экономической методологии на основе применения принципов синергизма, мир-системного анализа, междисциплинарных исследований. «Междисциплинарный подход, – отмечает М. Ковальчук, – методология современной науки, когда сложение достижений многих дисциплин обеспечивает принципиальный прорыв» [7, 152]. Эпистемологический арсенал исследования экономической действительности основывается на методологических принципах классической экономической науки, обогащенных методологическим инструментарием постмодерна,

сочетанием качественных и количественных методов экономического анализа. Искусство экономики (экономическая политика) выстраивается на основе использования, с одной стороны, пояснительной методологии, с другой – прикладной (инженерной) методологии [20, 57, 65], которая использует точный инструментарий статистики, эконометрики, математики.

Предложенная структуризация экономического мира характеризует его целостность, иерархичность, логическую последовательность развертывания бытийно-сущностных (онтологических) и эпистемологических основ. Многоуровневый экономический миропорядок и его соответствующая научная рефлексия должны способствовать преодолению синкретичности современного экономического знания, усилению его эвристической, научно-теоретической и практической функций.

Литература

1. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ. М., 2005.
2. Аристотель. Метафизика. Соч.: в 4 т. М., 1975. – Т. 1.
3. Визгин В.П. Генезис и структура квалитивизма Аристотеля. М., 1982.
4. Единство научного знания. М., 1988.
5. Канке В.А. Философия экономической науки. М., 2007.
6. Качанов Ю.Л. Начало социологии. СПб., 1999.
7. Ковальчук М. Наука и жизнь: моя конвергенция. Том 1. М., 2011.
8. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. Пер. с англ. М., 2010.
9. Отрешко Н.Б. Трансформация эпистемологических оснований социологии: субъект, метод познания, картина социального мира. Киев, 2009.
10. Философия экономики. Антология. Под ред. Д. Хаусмана. Пер. с англ. М., 2012.
11. Хайдеггер М. Время и бытие. Статьи и выступления. Пер. с нем. СПб., 2007.
12. Хайдеггер М. Ницше. Том I. Пер. с нем. СПб., 2006.
13. Хайдеггер М. Что зовется мышлением? Пер. с нем. М., 2007.
14. Эпистемология: перспективы развития / Отв. ред. В.А. Лекторский. М., 2012.

15. Луман Н. Поняття цілі і системна раціональність: щодо функції цілей у соціальних системах. Пер. з нім. Київ, 2011.
16. Boumans M., Davis J.B. Economic Methodology. Understanding Economics as a Science. New York, 2010.
17. Dewey. Pragmatism, and Economic Methodology. Ed. by E.L. Khalil. London & New York, 2004.
18. Hoffmann T.S. Wirtschaftsphilosophie. Ansätze und Perspektiven von der Antike bis heute. Wiesbaden, 2009.
19. Jespersen J. Macroeconomic Methodology. A Post-Keynesian Perspective. Cheltenham, 2009.
20. Journal of Economic Methodology, Volume 20, № 1, March 2013.
21. Journal of Economic Methodology, Volume 20, № 2, June 2013.
22. Philosophie und Wissenschaftstheorie. Band 2: C-F. Stuttgart–Weimar, 2005.
23. The Blackwell Guide to Epistemology. Ed. by J. Greco & E. Sosa. Carlton, Victoria, 2006.
24. The economic world view: studies in the ontology of economics / Ed. by Uskali Mäki. Cambridge University Press, 2001.
25. The Oxford Handbook of Philosophy of Economics. Ed. by H. Kincaid & D. Ross. Oxford University Press, 2009.
26. The Philosophy of Economics. An Anthology. Third Edition. Ed. by D.M. Hausman. Cambridge University Press, 2008.

*Anton S. Filipenko,
Doctor of Economics,
Professor of World Economy and
International Economic Relations Department
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Institute of International Relations (Kyiv, Ukraine)*

ECONOMIC WORLD: SUBJECT ONTOLOGY AND EPISTEMOLOGICAL ARRANGEMENT

Abstract

The article discusses key concepts and categories of the economic world through the prism of ontology and epistemology. Doctrine of economic existence is revealed through the first order existence (economic reality), the second order existence (economic reality) and the third order existence (the art of the economy). Epistemological structure of the economic world is analyzed from the standpoint of scientific rationalism and monistic approach.

Ontological and epistemological features of three levels of the economic world are emphasized, which gives a holistic view of the differentiated structure of economic world.

Key words: ontology, epistemology, the economic world, monism, rationalism.

JEL codes: B400.

Чаплыгина И.Г.

к.э.н., доцент

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет (г. Москва, Россия)

МОРАЛЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Аннотация

Если рассматривать экономику как систему взаимодействия людей, а экономическую проблему как проблему эффективной координации, то нормы и ценности, которые определяют правила социального взаимодействия, приобретают большое значение. Эти нормы и ценности, в том числе, относятся к категории морали.

В статье анализируется связь морали и принципов экономической координации, на примере ряда теорий показывается, что переход от традиционной экономики к современной связывается целым рядом авторов с изменением морали, т.е. норм взаимодействия и взаимопризнания индивидов. Исследуются современные подходы к анализу экономических эффектов морали в рамках теорий «социального капитала» и «гражданского капитала».

Ключевые слова: экономика и мораль, социальный капитал, методология экономической науки, институциональные факторы экономического роста.

JEL коды: В 41, О 17, Z 13.

Прежде всего, следует уточнить, что в настоящей статье будет подразумеваться под моралью. Не претендуя на всестороннее философское понимание этого термина, мы будем говорить в основном о тех социальных функциях, которые, на наш взгляд, выполняет мораль в обществе и в хозяйственной жизни людей. Таким образом, мораль в статье рассматривается как один из

институтов, который определяет правила социальной коммуникации людей. При этом мораль понимается не просто как набор запретительных правил, требующих соблюдения, но прежде всего как система понятий и ценностей, в рамках которой человек осмысливает себя и других. В этом контексте мораль предстает как своего рода социальный язык. Этот язык предоставляет человеку набор терминов, с помощью которых он может описать себя и других как личность, определить свои права, обязанности, а также правила взаимодействия с другими людьми в рамках социума. Таким образом, мораль подобно обычному языку формирует общее понятийное пространство, которое выполняет целый ряд важных социальных функций – во-первых, определяет характер социальных связей, существующих в обществе, а во-вторых, упрощает коммуникацию людей, разделяющих близкие моральные принципы.

Интерпретация морали как языка, возникающего неизбежно в ходе самоидентификации индивида, а также в ходе социальной коммуникации, заимствована из работ французского философа П. Рикера [7], одного из представителей герменевтики. С его точки зрения, мораль это набор атрибутов, которые индивид в процессе самоидентификации приписывает себе и переносит на других, тем самым формируя универсальное понятие личности. П. Рикер говорит о «порядках признания», которые таким образом создаются в обществе. Они включают в себя набор как прав, так и соответствующих обязательств, приписываемых любому индивиду. Эти «порядки признания» формируют мораль и образуют общее смысловое пространство, которое объединяет людей в социум и, в конечном итоге, определяет правила коммуникации в этом социуме.

Мораль как социальный язык, определяя принципы, на которых выстраиваются отношения между людьми, не может не оказывать влияние на характер экономических отношений. Помимо этого, она играет важную функцию, упрощая коммуникацию людей. Между индивидами, разделяющими общие ценности и нормы поведения, вытекающие из этих ценностей, возникает более высокий уровень взаимопонимания и доверия. Это значительно

снижает риски, связанные с нарушением прав и контрактов. Если использовать термин О. Уильямсона, то мораль может быть представлена как коллективный «отношенческий контракт», который, как и любой контракт, решает проблему издержек, гарантируя определенное поведение участников сделки, обеспечивая определенный уровень доверия и снижая риски оппортунизма. Экономическое значение такого рода контракта, как известно, возрастает в ситуациях, когда невозможно четко прописать все будущие исходы сделки.

Если мораль это язык коммуникации, то моральное поведение может быть интерпретировано как грамотная речь, т.е. правильное понимание принятых понятий, «слов», и соблюдение принятых правил, а нарушение морали как «неграмотная речь». Последнее может быть неосознанным, связанным с тем, что отдельный индивид не обучен принятым правилам коммуникации. Оно может быть и осознанным, вызванным стремлением получить определенные выгоды от нарушения правил. Односторонний характер нарушения является здесь принципиально важным. Именно несоблюдение правил одним индивидом при соблюдении правил всеми другими создает частное преимущество, ведущее к выгоде. В частности, Дж. Бьюкенен в своей статье «Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы» [2, 95] называет эту ситуацию «наилучшим из миров» с точки зрения частной выгоды – когда индивид, следующий «частным максимам», т.е. своей выгоде, действует в обществе, соблюдающем «моральный закон».

Поведение, нарушающее моральные нормы, предстает как оппортунистическое. В то же время оно может интерпретироваться как нарушение «золотого правила морали», требующего поступать с другими так, как ты хотел бы, чтобы поступали с тобой. Согласно П. Рикеру, мораль возникает вследствие потребности индивида закрепить за собой как личностью определенную ценность и права и добиться признания этих прав у окружающих. Это заставляет его формировать универсальные понятия ценности личности и ее прав, а соответственно, признавать наличие этих прав у других. Взаимность признания прав, равно как и вытекающая из этого взаимность соблюдения соответствующих

норм поведения, является неизменным условием универсальности моральных категорий. Оппортунистическое поведение как раз состоит в нарушении принципа взаимности признания прав, в одностороннем нарушении договора. Таким образом, оно может быть представлено и как нарушение «золотого правила морали», и как нарушение правил коммуникации.

Итак, мораль как свод понятий и ценностей, которые определяют в обществе представления о личности, ее правах и обязательствах, не может быть нейтральна по отношению к экономике. Она формирует правила поведения индивидов, определяет принципы координации людей в обществе, правомочность тех или иных действий, а следовательно, не может не оказывать влияния на эффективность хозяйственных действий. Единство понятийного пространства, определяющего содержание всех этих категорий, упрощает координацию людей, снижает риски и издержки этой координации, повышает ее эффективность. Поскольку, на наш взгляд, мораль играет в этом процессе важную роль, то можно говорить о морали как проблеме социальной коммуникации, а следовательно, об экономической проблеме.

Уловить влияние моральных систем на экономику, на характер экономических взаимосвязей крайне сложно. Тем не менее в экономической литературе целый ряд авторов поднимают эту тему. Особенно это касается работ, которые обращаются к сравнению различных типов хозяйственного устройства, разных исторических периодов развития экономики. Безусловно, огромное значение здесь имеют работы М. Вебера, но в его текстах мораль в первую очередь влияет на внутреннюю мотивацию индивидов, изменяя цели их хозяйственной деятельности. Изменение морали не затрагивает принципов социальной коммуникации.

Проблема координации как экономическая задача представлена в экономической литературе в первую очередь в работах Ф. Хайека [8, 102–114]. Но в его текстах основное внимание уделяется информации и возможностям ее аккумуляции в больших системах, при «расширенном порядке». Интересующая нас постановка вопроса впервые встречается, на наш взгляд, в работах Дж. Коммонса [4]. Выдвигая понятие «коллективное действие»,

Дж. Коммонс, во-первых, акцентирует внимание на социальных нормах, которые регулируют поведение индивидов, а во-вторых, придает характеру этих норм решающее экономическое значение. Представляя любые экономические действия как согласование интересов двух сторон по поводу тех или иных материальных благ, он на первый план выдвигает именно проблему отношений между индивидами и правил, по которым эти отношения выстраиваются.

Коллективные правила, регулирующие процесс заключения сделок, предстают у Дж. Коммонса в первую очередь в форме законодательных норм. И хотя в литературе встречаются высказывания о том, что общественная мораль отражается в законе, тем не менее это разные институты. Дж. Коммонс не пишет о морали. В то же время нормы права в теории Дж. Коммонса не носят вертикальный характер. Они вырабатываются в процессе частных переговоров и приобретают универсальное значение – закрепляются в законодательстве – именно как наиболее эффективные частные практики. Таким образом, как и нормы морали у П. Рикера, они формируются в результате выстраивания отношений индивида с обществом.

Дж. Коммонс придает очень важное экономическое значение доминирующим практикам согласования частных интересов. В частности, он считает, что переход от феодализма к капитализму был именно сменой правил взаимодействия людей, переходом от системы прерогатив и физической силы к системе правовых отношений. Анализируя экономический эффект «коллективных норм», он пишет о том, что они формируют климат «доверия к ожидаемым действиям» [3, 360], обеспечивая тем самым гарантии выполнения обещаний. Таким образом, Дж. Коммонс поднимает проблему безопасности прав и контрактов как важную для экономической эффективности. Более того, он подчеркивает, что ее важность значительно возрастает с развитием так называемой «кредитной экономики», где подавляющая часть сделок касается обещаний по поводу будущих благ и услуг.

Дж. Коммонс пишет, что новые правила начали формироваться с расширением хозяйственных связей, с формированием биз-

неса как производства, ориентированного во вне, а потому зависимого от широкого круга малознакомых людей. При таком типе хозяйствования вместе со свободой существенно возрастает незащищенность предпринимателя, которая и потребовала «новой и широкой поддержки со стороны коллективной власти» и влекла «новые и расширенные взаимные обязательства общества» [4, 352]. Похожие идеи высказывает Дж. Хикс [9, 56–64], анализируя превращение «традиционного общества» в «торговую экономику». Он пишет, что с увеличением масштабов торговых операций значительно возрастают экономические риски, как в связи с ростом размеров возможных потерь, так и в связи с необходимостью действовать в чужеродной среде, «среди чужих». Дж. Хикс подчеркивает, что для любой хозяйственной деятельности крайне важной является защита собственности и контрактов. В новых условиях расширенных связей традиционное общество, основанное на вертикальных системах контроля за соблюдением правил, не способно обеспечить гарантий хозяйственной деятельности. В этой ситуации купцы начинают самостоятельно формировать новые правила – корпоративные принципы поведения. Они основаны на добровольном, не принуждаемом извне согласии признавать чужие права и выполнять даваемые обязательства. Именно эта добровольность и взаимность признаваемых прав и обязанностей только и может в новых условиях обеспечить безопасность сделок и предприятий, согласно Дж. Хиксу. Такой характер норм коммуникации сближает их с понятием морали, поскольку в обоих случаях не просто выполняются схожие социальные функции, но близкими являются принципы принятия этих норм – они нарождаются как добровольные горизонтальные связи, основанные на взаимном признании прав.

У обоих авторов четко прослеживается идея, что именно с расширением хозяйственных связей возникает потребность в новых принципах морали. Это вполне согласуется с идеей представить мораль как коллективный «отношенческий контракт». Известно, что необходимость такого контракта возникает тогда, когда невозможно в силу сложности ситуации и непредсказуемости будущего прописать все возможные исходы будущих отно-

шений двух договаривающихся сторон. В этой связи и формируется контракт, который определяет отношения сторон, в том числе при разрешении будущих возможных конфликтов. Аналогичная ситуация описывается в двух приведенных работах. С расширением хозяйственных связей усложняется система, возникает необходимость взаимодействовать с чужими людьми, отношения с которыми не могут быть четко урегулированы традиционными нормами права. В этой связи и возникает потребность в формировании новых отношений – «отношенческого контракта», роль которого и выполняет новая мораль.

Сравнительный анализ разных типов социальных связей является центральной темой книги неoinституционалистов Д. Норта, Дж. Уоллиса, Б. Вайнгаста «Насилие и экономический порядок» [5]. Описывая переход от «естественного государства» к «порядку открытого доступа», эти авторы говорят об изменении отношений индивидов между собой, изменении в самом понимании того, что такое индивид. В частности, они утверждают, что «одна из основополагающих черт порядка открытого доступа – это преобладание обезличенных отношений, которые поддерживают веру в свободу и равенство», это установление «обезличенной идентичности» [5, 433]. Такой новый тип отношений противостоит принципу «патрон-клиент», характерному для «естественных государств» [5, 92]. Акцентируя внимание, в большей степени, на социальных трансформациях, авторы подчеркивают и их экономическую важность. В частности, традиционная для Д. Норта идея влияния институтов на адаптивные свойства экономики и ее способность к экономическому росту в этой работе распространяется и на характер социальной идентификации [5, 418–419].

Еще раз следует подчеркнуть, почему, на наш взгляд, те факторы, о которых пишут вышеупомянутые авторы, имеют отношение к категории морали. Определив мораль через ее социальную функцию, близкую функциям любых других социальных институтов, можно впасть в ошибку и отождествить любые институты, влияющие на социальное поведение людей, с моралью. Во избежание такой путаницы, по всей видимости, следует относить к морали те нормы и правила (которые действительно могут фор-

мироваться самыми различными институтами), которые, во-первых, определяют принципы самоидентификации личности, т.е. ценности личности как таковой, и только в силу этого влияют на характер социальных связей, устанавливаемых между индивидами. Помимо этого, речь может идти только о тех нормах и правилах, которые принимаются индивидами без внешнего принуждения, поскольку только добровольный принцип следования нормам может свидетельствовать о том, что эти нормы укоренены в системе ценностей людей, осмыслены ими и признаны как безусловные. В то же время следует отметить, что, например, с точки зрения современного неоинституционалиста А. Грейфа, любые нормы и правила не работают, если они не укоренены в системе убеждений людей [11].

В последнее время в экономической литературе формируется новое понятие «социального капитала», которое представляется близким тому понятию морали, которое используется в данной статье. Сам термин восходит к классификации капитала французского постструктуралиста П. Бурдьё [1], который определил «социальный капитал» как «совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализованных отношений взаимного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе». Членство в группе дает человеку обладание связями, которые «предполагают длительные обязательства, ощущаемые на субъективном уровне (например, чувства благодарности, уважения, дружбы и т.д.) или гарантированные институционально (права)».

Понятие «социального капитала» у П. Бурдьё в первую очередь предполагает связи в рамках закрытых групп, которые внутри себя формируют особый климат доверия и взаимных обязательств, не распространяющийся на не-членов группы. В этом плане для нас интереснее понятие «социального капитала» Р. Патнэма [13], подразумевающее связи в открытых группах, которые усиливают нормы взаимности в межличностных отношениях и способствуют развитию коллективных действий в обществе. Согласно Р. Патнэму, как и Дж. Коулману [10], социаль-

ный капитал это коллективный ресурс (общественное благо), развитие которого помогает поддерживать эффективные нормы. Наличие этих норм снижает различные риски, в том числе экономические, тем самым способствуя лучшей координации людей в обществе, более эффективному их взаимодействию. В теории Дж. Коулмана социальный капитал это набор социальных сетей, которые формируют горизонтальные моральные санкции, ограничивая поведение индивидов определенными рамками и одновременно повышая уровень доверия в обществе.

В работе итальянских авторов Л. Гвизо, П. Сапиенца и Л. Зингалеса [12] выдвигается более узкое понятие «гражданского капитала». Речь идет о коллективных нормах, принятых в обществе – верованиях, мнениях, смыслах – которые способствуют партнерству, т.е. развитию навыков кооперации. В первую очередь речь идет об уровне доверия и взаимоуважения в обществе. В качестве экономических эффектов распространения таких норм выделяется снижение издержек кооперации и проблем оппортунистического поведения, положительное влияние на уровень производственной активности, аккумуляции капитала, накопления и передачи навыков, инноваций и технологий. При этом в их работе делается попытка количественного расчета этих показателей и выявления их влияния на темпы экономического роста.

Вопрос о том, возможно ли действительно интерпретировать мораль как набор норм и правил, способствующих установлению определенных социальных связей, через категорию «социального капитала», остается открытым и требует серьезного анализа. Само понятие «социального капитала» не является признанным в экономической литературе. В частности, считается, что для того чтобы социальные связи рассматривались как капитал, они должны подпадать под «критерий Солоу» [14]:

- должны представляться как запасы, сравнимые по порядку;
- должен иметь место наблюдаемый процесс увеличения запасов;
- процесс увеличения запасов должен коррелировать с вложением экономического капитала в этот фактор;

- должен наблюдаться процесс амортизации;
- а также само понятие «социального капитала» не должно сводиться к другим видам капитала.

Тем не менее, на наш взгляд, проблема морали имеет важное экономическое значение и должна быть рассмотрена именно как экономическая категория, имеющая свои экономические эффекты.

Литература

1. Бурдые П. Формы капитала / Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. М.: РОСПЭН, 2004.
2. Бьюкенен Дж.М. Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы// Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания. М.: Издательский дом ВШЭ, 2011. С. 90–111.
3. Коммонс Дж. Правовые основы капитализма // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т., Том III, М.: Мысль, 2005. С. 358–360.
4. Коммонс Дж. Правовые основы капитализма. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
5. Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.
6. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 46–65.
7. Рикер, П. Герменевтика, Этика, Политика. М.: «Academia», 1995.
8. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок, Гл. 5 «Смысл конкуренции». М.: «Изограф», 2001.
9. Хикс Дж. Теория экономической истории. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2006.
10. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital// American Journal of Sociology, 1998, vol. 94, suppl. P, pp.95–120.
11. Greif A., Institutions and the path to the modern economy. New York: Cambridge University Press, 2006.
12. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Civic capital as the missing link//NBER working paper series, working paper 15845, march 2010.
13. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press, 1993.
14. Solow R. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity // The New Republic, 1995, v. 213.

Chaplygina I.G.

Ph.D., associated professor

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics (Moscow, Russia)

MORALITY AS AN ECONOMIC CONCEPT

Abstract

The article analyzes the relationship of morality and principles of economic coordination. Based on the example of several theories it demonstrates that the transition from traditional to modern economy was mostly due to the changes of morality, i.e. norms of interaction and mutual recognition of individuals. Also it explores current approaches to the analysis of moral norms within the frames of theories of «social capital» and «civil capital».

Key words: economics and morality, social capital, methodology of economics, institutional factors of economic growth.

JEL коды: В 41, О 17, Z 13.

Ореховский П.А.

д.э.н., профессор

Институт экономики РАН (Москва)

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И МОДЕЛЬ СТИМУЛОВ-САНКЦИЙ

Аннотация

Экономические субъекты рациональны – они стремятся максимизировать собственные выгоды и минимизировать потери. В экономической теории предполагается, что при помощи правильных стимулов и санкций можно добиться того, чтобы максимизация частных выгод и потерь сопровождалась ростом общественного благосостояния. Поиск такой правильной модели стимулов и санкций является одной из центральных задач экономической науки. Однако часто это не приводит к достижению ожидавшихся результатов, что связано со специфическим пониманием экономической рациональности, основанном на объективизме, игнорировании внеэкономических мотивов, а также различий в рациональности коллективных акторов, реализующих латентные социальные функции.

Ключевые слова: рациональность, модель стимулов-санкций, альтруизм, оппортунизм, явные и латентные функции.

JEL коды: В4, В59.

Экономист, выступающий в роли субъекта познания, рассматривает в качестве объекта исследования очень разных акторов. В качестве таковых выступают индивидуумы, фирмы, отдельные социальные группы (например, рабочие, собственники, менеджеры), политические партии (коалиции), организации (профсоюзы, картели) и даже национальная экономика в целом. Спецификой экономического размышления о поведении этих акторов является гипотеза о наличии их рациональности. В самом общем виде последняя предполагает наличие у актора способностей к определению собственных выгод и потерь, а также стремление к максимизации первых и минимизации вторых. Г. Саймон ввел оговорку неполной рациональности – ситуации, когда в силу ограниченности «вычислительных способностей» и дефицита знаний о сложившейся экономической ситуации люди могут совершать ошибки (стоит специально оговориться, что Саймон писал именно об индивидуумах, а не об экономических акторах в целом) [8, 16–38]. Фирмы, например, могут не стремиться к максимуму прибыли, предпочитая рентабельности финансовую устойчивость. Тем не менее прибыль им необходима для развития и продолжения деятельности; и точно так же ведут себя другие экономические акторы – пусть не *оптимально*, но в *целом рационально*.

С таким пониманием рациональности неявно связана другая важнейшая черта экономического мышления – это гипотеза о том, что акторы позитивно реагируют на *стимулы*, позволяющие им увеличить получаемые выгоды, и негативно – на *санкции*, увеличивающие потери. Рациональность, пусть даже ограниченная, означает, что акторы стремятся к самосохранению, а это требует снижения потерь и увеличения выгод. При этом если некий конкретный актор добивается большего снижения потерь и увеличения выгод, чем другие акторы, принадлежащие тому же виду (например, фирмы, наемные работники или, скажем, политические партии), это всеми расценивается как *успех*. Логично предположить, что в таком случае менее успешные акторы будут заимствовать «передовой опыт», пытаясь догнать лидера. Так распространяется технологическое, социальное и политическое знание, и это ведет к росту дохода как отдельных акторов, так и общества в целом.

Отсюда основной задачей экономистов является определение *правильных* стимулов и санкций для акторов. Если эти стимулы и санкции установлены корректно, то действия акторов по достижению максимума выгод и минимизации ущербов будут вести и к росту общественного благосостояния, и к увеличению дохода акторов. Прибегая к метафоре, акторы здесь выступают своего рода *объектами дрессировки*, а экономист, использующий «кнут и пряник», играет роль *дрессировщика*¹.

По моему мнению, такое понимание рациональности, как и соответствующее понимание задач экономической политики, являются неверными. Но прежде чем перейти к критике, необходимо обратить внимание на гибкость и силу этой познавательной конструкции. Очевидно, если менять условия, в которых действуют те или иные виды акторов, они будут на это реагировать. Если акторы реагируют так, как предполагает экономист, значит, модель «стимулы – санкции» прошла процедуру верификации, и налицо прирост экономического знания в какой-то конкретной области. Если акторы реагируют не совсем так, как хочется, это означает, что неправильно рассчитана сила стимулов и санкций, нужно поменять величину нормативов, ставок налогов, уровень процентной ставки и т.д. Если же, наконец, акторы вообще не реагируют или реагируют совсем не так, как ожидалось, экономисты будут говорить, что применялись *не те* стимулы и санкции, и нужно искать другие. Поэтому сама методология, на которой основывается поиск стимулов и санкций, дает исследователю высокую степень защиты. Эта методология *научна*, так как результаты могут быть подвергнуты процедуре верификации (или процедуре фальсификации по К. Попперу). Она *респектабельна*, так как направлена на увеличение как дохода акторов, так и общественного благосостояния в целом. Она является *общей*, охватывая большой круг экономических задач, и – что особенно привлекает – сравнительно легко формализуется и позволяет применять изощренные математические методы (включая теорию игр, оптимизацию, функциональный анализ и т.д.). Наконец, она

¹ Такую метафору в нашей беседе как-то привел В.М. Широнин, которому я благодарен за этот емкий образ.

является *простой, понятной* – несмотря на самые сложные математические формы, метафора «дрессировки» сразу определяет содержание работы. При этом посылки (поиск санкций – стимулов) и результаты (описание, за что и сколько теперь надо будет доплачивать, а за что и сколько – штрафовать) адресованы не только коллегам – экономистам, но и широкой публике.

Главные причины, по которым методология, обладающая столь большим количеством преимуществ, очень часто приводит к ошибкам, являются следующими.

Объективизм

Неявное предположение о том, что экономист находится *вне экономической системы* (объективизм) и представляет собой некий независимый от общества «дух познания». Такое неявное допущение характерно для большинства экономистов, пытающихся решать *актуальные* задачи, в этом случае оно обычно не рефлексировается. Напротив, это обстоятельство фиксируется – и является важнейшим для специфической области экономической теории – *истории экономического анализа*. В большинстве работ исследователей, которые специализируются в данной области, так или иначе рассматривается проблема влияния «исторической среды» на взгляды экономистов [11; 1].

Объективизм приводит к ошибкам двоякого рода. Сами ошибки не остаются незамеченными экономистами, однако их связь с объективизмом, как правило, не рассматривается.

Ошибка первого рода связана со специфическим научным романтизмом, оптимизмом познания. Экономисты, совершающие ее, предполагают, что они умнее, чем актеры, за которыми они наблюдают. Другими словами, исследователи допускают, что актеры могут быть ограниченно рациональны, но почему-то не применяют это допущение к самим себе. Такая ошибка характерна для тех экономических школ, которые настаивают на увеличении государственного активизма в деле установления правильных стимулов и санкций. Естественно, что такой подход резко критиковался как сторонниками австрийской школы [10], так и либералами в целом; ситуация, когда актеры оказываются умнее, чем экономист, придумывающий для них систему стимулов –

санкций, даже получила соответствующее название: «эффект кобры» [3]. Это название связано с давней ситуацией в Британской Индии: когда змеи стали наносить большой вред стадам скота, английские колонизаторы ввели выплаты для местного населения за мертвых кобр, сдаваемых в приемные пункты. Но туземцы, вместо того чтобы истребить кобр, стали их разводить в домашних условиях.

Ошибка второго рода связана с представлением об «экономических лабораториях». Исследователи, создающие модели экономических систем (как правило, математические, но не только), занимают позицию стороннего наблюдателя, находящегося вне экономической системы (в изолированной лаборатории). Такая идея заимствована из естественных наук; в лаборатории воссоздаются искусственные условия, в которых можно анализировать влияние «чистых» стимулов и санкций, ослабляя или усиливая их влияние с помощью имитационных моделей, вербальных или математических.

Но даже уединившись в лаборатории экономист сохраняет свои ценностные установки и некое представление об обществе в целом. Шумпетер называл последнее видением (*vision*) [12, 247–264], марксистская школа – несколько наивно – связывала это экономическое мировоззрение с классовыми интересами². В результате сконструированная таким образом модель использует ту систему стимулов и санкций, которая является наиболее предпочтительной для той или иной социальной группы, однако является неприемлемой с точки зрения других групп. Парадоксальным образом в результате изолирования от реального мира «лабораторные экономисты» оказываются объектом манипуляции со стороны акторов, которые должны были бы выступать «подопытными кроликами».

Признание недостатков объективизма не означает отказ как от государственного регулирования, так и от использования моделей в экономической теории. Однако экономические акторы – не

² Наивность связана не только с тем, что социальное происхождение многих «левых» экономистов противоречило их социалистическим взглядам, но и с методологической проблемой – интересы каких классов будет выражать экономическая теория в бесклассовом обществе?

объекты дрессировки. Выстраивание действительно эффективной системы стимулов и санкций возможно только в результате интерактивного взаимодействия экономистов и субъектов хозяйствования, что предполагает расширение арсенала экономических инструментов за счет опросов, интервью и других *социологических* методов исследования.

Краткосрочная, долгосрочная, внеэкономическая рациональность

Г. Саймон в уже упомянутой работе пишет о том, что рациональность правильнее было бы рассматривать как просто разумное, логичное поведение [8, 18–22]. Но такое понимание рациональности сразу же ставит под сомнение не только оптимизацию, выбор наилучшего варианта, но и логику экономического поведения в принципе. Корысть, жадность, свойственные максимизации дохода – человеческие пороки, подлежащие общественному осуждению; напротив, альтруистическое поведение приветствуется обществом. Однако альтруистическое поведение акторов не укладывается в модель стимулов – санкций, самопожертвование индивидуумов может быть разумным в рамках самых разных мотивов – религиозных, эстетических, научных и т.д., при этом разные мотивы, подчиняясь определенным традициям, накладываются друг на друга. Анализ таких мотивов в экономической теории является одним из направлений институционализма, восходящим к работам Т. Веблена [2]. Однако признание того, что основная или хотя бы существенная часть потребительских товаров и услуг обладает вебленовскими эффектами, разрушает представление о наличии функциональной взаимосвязи между ценой и объемом продаж, известной в микроэкономике как «закон спроса». Такое признание заодно означало бы, что многие экономические исследования, связанные с «законом спроса», обладают ничтожной научной ценностью. Поэтому, если применить понятие рациональности к поведению самих экономистов, то выделение «вебленовских товаров» в особый, относительно незначительный случай и сохранение «закона спроса» в качестве главного инструмента экономической теории, становится совершенно логичным и рациональным. Данный пример показывает разницу между

рациональностью и стремлением к истине, не укладывающимся в систему общепринятых взглядов. Последнее, если рассматривать усилия познающего субъекта в рамках модели стимулов-санкций, является очевидно иррациональным поведением.

Альтруизм можно попытаться представить как своеобразную «долгосрочную» рациональность – акторы зарабатывают репутационный капитал, создают кредитную историю, что приводит к максимизации выгод и минимизации потерь в длительном периоде, который охватывает, в сущности, весь «жизненный путь» актора. Противоположностью такого поведения является оппортунизм, как его определяет О. Уильямсон: «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*» [9, 97]. Оппортунизм оказывается в центре внимания *экономики права*, при этом анализируются стимулы к соблюдению и/или несоблюдению договоров (и прав собственности) и санкции, которые применяются за их нарушение [7]. Таким образом, мало выстроить правильную систему стимулов-санкций, которая подвигала бы акторов к увеличению общественного благосостояния, нужно еще разработать дополнительную систему стимулов и санкций, которая бы мешала акторам разрушать первую систему. Этот мыслительный круг, в принципе, можно продолжить, теперь уже применительно к судьям и правоохранительным органам – а какова должна быть система стимулов и санкций для этих акторов, чтобы они не разрушали своими действиями систему стимулов и санкций, предотвращающую оппортунизм других акторов? Где гарантии того, что судьи и правоохранительные органы тоже не подвержены оппортунизму?

Вышесказанное не означает, что выработанные экономикой права решения, позволяющие ограничить оппортунистическое поведение, неверны. Однако это показывает, что понятие рациональности, трактуемое как максимизация выгод и минимизация потерь, присущее акторам, не позволяет решить проблему оппор-

тунизма – исследователь попадает в ситуацию «дурной бесконечности» (надзиратели должны будут вновь и вновь разрабатывать модель стимулов и санкций за надзирающими). Эта проблема легко решается, если допустить, что в обществе существуют не «экономически рациональные», но просто разумные акторы, соблюдающие договоры и законы потому, что это *правильно*. Как это ни парадоксально, но для того чтобы система стимулов и санкций работала, необходимо допустить существование в ней альтруистов – людей, на поведение которых эта система не оказывает влияния.

Рациональность коллективных акторов

Как уже отмечалось выше, понятие рациональности в экономической теории применяется не только к индивидуумам, но и к другим социальным акторам. Очевидно, что когда экономисты используют термин «фирма», они имеют в виду как руководителей (менеджмент), так и собственников «в одном лице». Синонимом фирмы является термин «производитель», который может обозначать и индивидуума, и коллектив. Таким образом, экономисты прибегают к процедуре агрегирования, используя, для упрощения анализа, категории, обозначающие типы определенных коллективных акторов – «фирма», «монополия» «регион», «партия», «правительство». Тем самым возникшие коллективные сущности также наделяются свойством рациональности – фирма стремится к выживанию, выбирая оптимальное сочетание доходов и издержек, правительство добивается благосостояния, соответствующего максимуму эффективности работы общественного сектора, и на всех этих акторов распространяется действие стимулов и санкций.

Естественно, что такие «коллективные акторы» выполняют определенные, необходимые обществу функции, и в силу этого они могут хорошо описываться с помощью социологического функционального анализа. Однако кроме основных (явных) функций, у таких акторов всегда есть и латентные, скрытые функции, выделенные Р. Мертоном [4, 105–187]. При разработке стимулов и санкций наличие таких латентных функций игнорируется, как, впрочем, игнорируется и возможность оппортуни-

стического поведения коллективных акторов. При описании последних экономисты исходят из «чистых типов» организаций, выполняющих те или иные явные социальные функции, и наделяют их свойствами полной рациональности (например, «репрезентативная фирма» по Маршаллу). Если поведение реального коллективного актора отличается от теоретически предсказанного, это всего лишь означает, что на него повлияла «X-неэффективность». Таким образом, «чистый тип» полностью рационален, а реальные представители ограниченно рациональны, в целом же реакция тех и других на стимулы и санкции одинакова.

Однако если включить в анализ латентные функции и допустить возможность оппортунизма коллективных акторов, то возникают *несколько* вариантов рационального поведения. Например, как я уже показывал в другой своей работе, под одним и тем же названием «фирма» могут действовать разные акторы. Они различаются: (1) рутинami финансового планирования (в первом случае актор ориентирован на рост прибыли, капитализации, прямые договоры с поставщиками и потребителями, прозрачную финансовую отчетность, что сопровождается уплатой относительно высоких налогов; во втором случае актор «прячет прибыль», поставки и кредитование ведутся через посредников, ориентация – на максимизацию денежного потока); (2) рутинami менеджмента (актор может использовать не только научный менеджмент, но и «харизматические» принципы распределения власти, аналогичные тем, которые действуют в организациях преступного мира); (3) рутинami стратегической коммуникации (среди прочего, в первом случае известны основные собственники фирмы, во втором – их имена тщательно скрываются); (4) продолжительностью контракта [6, 5–35].

Как показал М. Олсон, наличие разных вариантов рациональности коллективных акторов и, вследствие этого, формирование разных структур политического поля предопределяет развитие или упадок государств [5]. Возможно даже, что большинство членов той или иной партии, профсоюза, отраслевой ассоциации или какой-то другой организации (включая коммерческую фирму) могут предвидеть отрицательные последствия курса действий, осуществляемого их «коллективным актором». Однако их

потенциальные личные издержки оказываются выше, чем оценка потенциального личного выигрыша. Дееспособной оказывается лишь «малая группа». И рациональный коллективный актор совершает «самоубийство».

Подведем итоги

Как индивидуумы, так и коллективные акторы обладают свойством рациональности – они сравнивают свои выгоды и потери при разных вариантах социальных действий и выбирают тот, который, по их мнению, приведет к наилучшему результату. Однако *состав* этих выгод и потерь может принципиально различаться даже в том случае, если акторы относятся к одному и тому же типу социальных организаций (например, фирме). Это позволяет говорить о наличии разной рациональности, которой обладают акторы – кратко- и долгосрочной, внеэкономической. Как следствие, одни и те же стимулы и санкции могут приводить к противоположным результатам.

Наконец, когда экономисты пытаются установить (изменить) систему стимулов и санкций, акторы приобретают субъектность. Разработка указанной системы делает экономиста субъектом политики, и хозяйственные субъекты вступают с ним в равноправные отношения. Добиться того, чтобы система стимулов и санкций привела к ожидаемому результату, можно только в результате коллективного взаимодействия. Признавая ограниченную рациональность акторов, экономистам следует всегда помнить и о собственной ограниченной рациональности.

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. Зиберт Х. Эффект кобры: Как избежать заблуждений в экономической политике. М.: Новое издательство, 2005.
4. Мертон Р. Явные и латентные функции. В кн.: Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ, 2006.
5. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. М.: Новое издательство, 2013.
6. Ореховский П. Инновационная экономика в свете теории неявного контракта // Общество и экономика. 2011. № 3.

7. Познер Р. Экономический анализ права: в 2 т. СПб.: Экономическая школа, 2004.
8. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS, 1993. Вып. 3.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
10. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992.
11. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3 т. СПб.: Экономическая школа, 2001.
12. Шумпетер Й. Наука и идеология. В кн.: Философия экономики. Антология. Под ред. Д. Хаусмана. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012.

Peter Orekhovsky

Ph.D., Professor

Institute of economics

the Russian Academy of Sciences

(Moscow, Russia)

RATIONALITY AND THE «INCENTIVES-SANCTIONS» MODEL

Abstract

Economy actors are rational – they aim to maximize the own advantages and to minimize the losses. Economy theory suppose, that with the help of correct incentives and sanctions we can reach harmony between realization particular interests an growth public prosperity. Searching correct incentives-sanctions model is one of central objects of economy science. However time and again this not leads to achievement the expecting results. Account of this – specific understanding economic rationality, based on objectivism, disregard of noneconomic motivations, and differences in rationality economic actors, which realize latent social functions too.

Key words: rationality, incentives-sanctions model, altruism, opportunism, obvious and latent functions.

JEL codes: B4, B59.

Раздел II

ЭКОНОМИКА И ИСТОРИЯ

Погребинская В.А.

д.э.н., профессор

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет (г. Москва, Россия)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Потребность в истории экономики нарастает тогда, когда принятие хозяйственных решений сталкивается с дополнительной неопределенностью, т.е. увеличением влияния на экономику таких сфер как политика, культура, традиции. Подобная ситуация складывается в периоды радикальных изменений в обществе и государстве. Значение истории экономики в уменьшении неопределенности для принятия решений заключается в отборе методов, прошедших проверку временем. В оценке принятия экономических решений история обладает таким методом как проверка возможной альтернативой. Альтернативная история как новый метод в экономической истории связана с развитием таких, также достаточно новых методов и подходов, как: клиодинамика и мир-системный подход. Применение данных методов может способствовать как многовариантности в разработке прогнозов, так и выбору наиболее эффективного варианта с учетом долгосрочных социальных последствий.

Ключевые слова: неопределенность, альтернативная история, клиодинамика, мир-системный подход, биографика, многовариантность.

JEL коды: В 400, N 010.

Потребность в истории экономики нарастает тогда, когда принятие хозяйственных решений сталкивается с дополнительной неопределенностью, т.е. увеличением влияния на экономику таких сфер как политика, культура, традиции. Справедливое возражение о постоянной взаимосвязи этих сфер снимается доказанным историей фактом нарастания подобной взаимосвязи в периоды радикальных изменений в обществе и государстве.

Значение истории экономики в уменьшении неопределенности для принятия решений заключается не столько в возможности опоры на аналогичные ситуации (хотя и это полезно), сколько в отборе методов, прошедших проверку временем. При этом под временем понимается не узко ограниченный рамками одного поколения, и даже одной страны, опыт, а именно История, как накопленные человечеством знания и опыт о ведении хозяйства. В оценке принятия экономических решений История обладает таким методом как проверка возможной альтернативой (Альтернативная история). Например, лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Фогель, применив этот метод, показал с помощью математической модели, что строительство железных дорог в Америке не дало прироста экономической эффективности [6]. Критики Р. Фогеля обычно игнорируют тот факт, что Фогель не утверждает, будто железные дороги не нужно было строить. Его исследование показывает, что экономическая эффективность не единственный аргумент в принятии экономических решений. Показательно, что исследования российских историков экономики (А.М. Анфимов, Ю.М. Кабищанов, П.А. Зайончковский) также показали, что строительство железных дорог в России ухудшило положение крестьянства, способствовало росту цен на хлеб, что привело к обогащению незначительного числа помещиков и предпринимателей. На последних конференциях, посвященных отмене крепостного права, некоторые историки говорили о неэффективности отмены крепостного права в России. Но значит ли это, что его не нужно было отменять? Конечно, нет. Это означает лишь, что нужно предвидеть экономические последствия тех или иных решений и осознанно идти на них, просчитывая дальнейшие преимущества во всех сферах человеческой жизни.

В том и смысл экономической истории, что она позволяет пользоваться системой аргументов в принятии хозяйственных решений и исследовать долгосрочную социально-экономическую эффективность, а не текущую хозяйственную эффективность. Исследование долгосрочной экономической эффективности предполагает использование метода моделирования. Первая в мире экономико-математическая модель, предложенная Г.А. Фельдманом в 1928 г. в связи с составлением Генерального плана развития

СССР на 1928–1940 г., показала возможность выбора варианта развития в зависимости от поставленной цели и эффективности использования ресурсов [5, 70–72]. На ее основе впервые можно было конкретно рассчитать пределы экономического роста, диктуемые необходимым ростом жизненного уровня. Хотя модель Фельдмана и не была в должной мере использована при составлении планов, ее научно-теоретический потенциал далеко не исчерпан. Практическое использование такого потенциала в настоящее время необходимо при составлении программ новой индустриализации России. Существующие долгосрочные программы промышленного развития не учитывают накопленный положительный и отрицательный опыт реализации долгосрочных программ в России. Подобный опыт показал следующее.

- Невозможность рассмотрения перспектив развития промышленности в России вне перспектив развития всего народного хозяйственного комплекса, т.е. вне системного подхода.
- Вариантность развития промышленности связана с аграрной и внешнеторговой политикой. Каковы цели этих политик? Без ответа на этот вопрос невозможен выбор оптимального варианта.
- Цели развития промышленности должны определяться на основе предварительно отработанного «дерева целей», которое, в свою очередь, вырастает из основной цели развития общества на прогнозируемый период.
- Формулировка основной цели развития и разработка «дерева целей» связана с использованием метода генетика-телеология. (Впервые предложен как метод составления долгосрочных программ В.А. Базаровым.) Суть данного метода заключается в том, что определение цели вырастает из изучения основных генетических черт данного хозяйства. Но чем длительней период прогноза, тем большее влияние и сама цель может оказать на результат развития экономики.
- Выполнение программ возможно только при условии ее соответствия интересам различных слоев общества и выработке стимулов ее реализации.

Реализации задач, стоящих перед составителями современных программ развития России, могут способствовать и новые на-

правления в моделировании. В настоящее время к новому направлению в моделировании общественных процессов следует отнести математическое моделирование исторической динамики, получившее определение – «клиодинамика». Результатом исследований в этой области стала разработка математических моделей «вековых» социально-демографических циклов. Практический результат этих исследований, на наш взгляд, заключается: во-первых, в установлении роста продолжительности жизни для всего исторического периода жизни человечества, что неоспоримое доказательство общественного прогресса; во-вторых, в доказательстве взаимосвязи демографических и политико-экономических процессов.

Моделирование исторической динамики расширило возможности мир-системного анализа, цель которого исследование социальной эволюции систем обществ. Хотя во многом мир-системный подход схож с цивилизационным, он шире его в том смысле, что исследует не только эволюцию экономико-социальных систем, одной цивилизации, но и такие системы, которые охватывают более одной цивилизации или, напротив, находятся внутри одной цивилизации, или охватывают большинство цивилизаций мира. Данный подход был разработан в 1970-е г. А.Г. Франком, И. Валлерстайном. Предшественником мир-системного подхода считается Ф. Бродель [2]. На наш взгляд, мир-системный подход по определению предназначен для исследования причин существования достаточно прочных и сохраняющих самобытность систем. Данный вывод относится как к регионам, так и этнически-конфессиональным группам. Практическое применение данного подхода для России способствовало бы исследованию исторических предпосылок разделения труда в таких крупных регионах России, как Сибирь, которую можно рассматривать как мир-систему. Важен такой подход и для исследования социально-экономической многоукладности России. Впервые подход к исследованию развития экономики России на основе ее социально-хозяйственной многоукладности был предложен «Новым экономическим направлением» (А. Анфимов, М. Гефтер, А. Нетесин, К. Тарновский) [1]. Результат данного подхода заключался в том, что капиталистический уклад в России в XIX –

начале XX века рассматривался как один из укладов хозяйственного развития, а не господствующая система. Практическое применение данного подхода для современной России заключается в понимании разнообразия исторических типов ее хозяйственного развития и разработки программ с учетом их полезного взаимодействия. Представители Нового экономического направления первыми в России опирались на институциональный подход в исследовании исторических типов ее хозяйственного развития. Они положили начало пониманию особо тесной взаимозависимости между разнообразием хозяйственных типов в развитии России с ее государственными и общественными институтами.

Дальнейшие исследования этого направления, которое по праву можно назвать российским институционализмом, доказали связь типов хозяйственного развития и с этнически-конфессиональными группами. В России, например, формирование капиталистического уклада связано со старообрядцами. (Впервые эта проблема была рассмотрена в кандидатской диссертации Т.А. Дробышевской, а затем в последующих ее работах [3].) Старообрядцы появились в России в XVII веке, когда многие православные люди не приняли новшеств патриарха Никона и были подвергнуты жестоким гонениям. Необходимость выжить во враждебном мире способствовала развитию таких качеств старообрядцев, как бережливость, трудолюбие, энергичность, инициативность, товарищество. Кроме того, для выживания нужны были деньги. По закону 1854 г. старообрядцам запретили записываться в купцы и иметь купеческий капитал, хотя к середине XIX века были известны семьи старообрядцев-миллионеров, светил торгово-промышленного мира: Морозовы, Рябушинские, Гучковы, Кузнецовы. Личное и общинное богатство старообрядцев, миллионные капиталы и ценности недвижимого имущества выручали их из многих бед: с помощью взяток они могли ослаблять постоянные притеснения чиновников, светских и церковных. Внеправовое поведение, как необходимое условие деятельности старообрядцев, в формировании капиталистического уклада сочеталось с высокой порядочностью внутри своего коллектива. В этом смысле примечательны слова Рябушинского о том, что он может отчитаться за каждый накопленный рубль, включая первый. Данные слова можно рассматривать как

ответ Рокфеллеру, который говорил, что может отчитаться за каждый накопленный доллар, кроме первого.

Психология старообрядцев значительно отличалась от психологии как приверженцев традиционной православной церкви, так и большинства населения России, которой в целом были чужды буржуазные ценности. Тем не менее экономический рост России за счет ее социально-экономической модернизации осуществлялся в те периоды, когда у власти находились люди, дерзающие противопоставить традиционности прогресс. При этом элита, определяющая прогресс, в зависимости от лидера либо понимала проблему сочетания стабильности и динамичности в обществе, либо игнорировала ее. Петр I решительно повел Россию по пути прогресса, на первых порах не задумываясь о ее цене. Но уже к середине своего правления в его решениях намечается нацеленность на долгосрочный социальный результат. Екатерина II изначально заботилась о постепенности и правовой защите экономических преобразований. Великие реформы Александра II, создав основу для невиданного ранее для России экономического роста, в то же время подняли волну терроризма. Сам Александр II был зверски убит террористом после многочисленных покушений на его жизнь. Деятельность министра финансов Ю. Витте, способствовавшая начальному этапу индустриализации России, не предотвратила революции 1905 г., хотя в конце XIX – начале XX века наметился рост жизненного уровня населения, сопровождавшийся нарастающей дифференциацией в доходах. Известный реформатор П. Столыпин, как и Александр II, был убит террористом. Сталинская модернизация стоила жизни миллионам людей. Реформы Хрущева, а затем Косыгина, обеспечив советским людям 15–20 лет растущего и стабильного качества жизни, закончились переходом к застою, а затем и распаду всего уклада жизни советских людей. Можно ли установить связь между характером реформаторов, руководителей государства, хозяйственных деятелей и последствиями реформ. Ответ на этот вопрос предстоит дать представителям такого нового направления в исторической науке, как биографика [4]. Данный ответ важен для осознанного выбора реформаторов. Уже на современной, начальной стадии развития данного направления можно сказать, что все реформаторы России понимали связь между ре-

формами в экономике и образованием населения, а также культурными традициями. Сами реформаторы много и страстно учились. Получив лишь начальное образование, учился всю жизнь Сталин. Возможно, что такое самообразование вместе с громадным самообразованием и приводило к упрощению сложных проблем, желанию все решать быстро, не думая о долгосрочных последствиях. Ошибкой многих из реформаторов было неумение или невозможность создать команду (Витте, Столыпин, Хрущев). Использование науки, в особенности отечественной экономической истории, всегда было слабым местом реформаторов. (Кроме Витте и Столыпина.) Другой проблемой реформаторов было и есть взаимодействие с теневым сектором.

Систематическое изучение теневого сектора в мире началось в 70-е г. XX века, когда его развитие стало в некоторых странах угрожать любым попыткам государственного регулирования. Теневой сектор стал «государством» в государстве (Италия, США, Латинская Америка). В настоящее время в мировом списке из 85 стран Россия занимает 76-ю позицию и входит в шестерку стран с самой развитой теневой экономикой. Если доля незаконного сектора в ВВП западных стран официально оценивается в 5–10%, то в России – в 23% и больше. При составлении программ долгосрочного развития России необходим прогноз теневого сектора, построенный на изучении его истории. Особая роль теневого сектора в России связана, в частности, с неразвитостью хозяйственного права и действием властей по принципу «запрещено все, что не разрешено в законе», в отличие от буржуазного хозяйственного права, где «разрешено все, что не запрещено в законе». Многие реформаторы сознательно опирались на такую особенность российского правоведения для использования, а затем уничтожения теневиков. Особенно отличился в этом направлении Хрущев. В годы советской власти основой существования теневого сектора стал тотальный дефицит товаров народного потребления. Переход России в 90-е г. к рыночным отношениям в основном легализовал теневой рынок, многократно увеличив другие составляющие этого сектора и, в частности, криминальную экономику. Каковы перспективы развития этой части экономики? В какой мере они зависят от государственной политики? Без ответа на эти вопросы ни

одна программа долгосрочного развития не может стать реальностью. Изучение российской истории могло бы помочь в понимании методов использования и борьбы с теневым сектором.

Краткий обзор новых методов экономической истории позволяет утверждать, что их практическое применение при составлении долгосрочных программ поможет уменьшить неопределенность в принятии экономических решений за счет отслеживания долгосрочных реальных процессов, протекающих в российском обществе.

Литература

1. Анфимов А., Гефтер М., Нетесин А., Тарновский К. Вопросы истории капиталистической России (проблемы многоукладности). Свердловск, 1972.

2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. М., 1979.

3. Дробышевская Т., Погребинская В. Функции теневой экономики. Историческая перспектива, институциональные и структурные сдвиги в переходной экономике. LAP LAMBERT Academic Publishing 2013.

4. Петровская И. Биографика: Введение в науку и обзорные источники биографических сведений о деятелях России 1801–1917 годов. – СПб.: Logos, 2003.

5. Погребинская В. Разработка методологии генерального плана в конце 20-х – начале 30-х годов. М.: Наука, 1979.

6. Фогель Р. Железные дороги и рост американской экономики: эссе по эконометрической истории / Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History, 1964.

Pogrebinskaia V.A

doctor of Economics, Professor

MSU. M.V. Lomonosov

Economic faculty (Moscow, Russia)

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC HISTORY

Abstract

The necessity of the Economic History has been growing from the moment when adopting economic decisions faces additional ambiguity, i.e. by increasing the impact on the economy of such spheres as politics, culture, traditions. The similar situation develops from the periods of radical changes in society and state. The value of

the Economic History the reducing uncertainty for decision-making consists in the selection of methods that have passed the test of time. In the evaluation of economic decisions history has such a method as checking a possible alternative. Alternative history, as a new method in the economic history is associated with the development of such also fairly new methods and approaches, asclinometric and world-system approach. The application of these practices can contribute tomultiversionin the development of forecasts and choosing the most effective option for the long-term social consequences, as well.

Keywords: uncertainty, alternative history, Clinometric, world-system approach, biografika, multiversion.

JEL codes: B 400, N 010.

Покидченко М.Г.

д.э.н., профессор

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет (г. Москва, Россия)

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ В ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИИ ИСТОРИИ

Аннотация

С конца XVIII в. в странах с развитой капиталистической экономикой существуют экономические циклы, в том числе большие циклы Кондратьева. В то же время при исследовании истории мировой экономики они практически игнорируются, а для объяснения каждого подъема и спада экономической активности ищутся конкретные причины. Тем не менее принятие во внимание экономических циклов может способствовать не только более объективной оценке истории экономики, но и прогнозам ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: история экономики, экономические циклы.

JEL коды: N 10, N 01, E 32.

Развитие рыночных отношений в истории человеческого общества завершилось на стадии капитализма, который, в свою очередь, окончательно сформировался, получив адекватную техническую базу в период промышленного переворота конца XVIII – середины XIX века. В этот же период хозяйственная система капитализма приобрела еще одну важную особенность – экономи-

ческий цикл, проявляющийся в регулярных подъемах и спадах производства. С середины XIX века были открыты несколько экономических циклов разной продолжительности. В настоящее время в экономической науке более или менее признаны три цикла: большие циклы Кондратьева, средние циклы Жюглара (сейчас обычно называемые «деловые циклы») и малые циклы Китчина. (Хотя были заявки и на открытия других циклов. В частности, дискуссионным остается вопрос о существовании 20-летних циклов С. Кузнеця.) На одну фазу большого цикла приходится три фазы среднего цикла, а на одну фазу среднего – две фазы малого. Продолжительность экономических циклов с XVIII века постепенно сокращается. Большие циклы сократились с 60 до 40 лет, средние с 11 до 6,5 лет.

Хотя средние циклы были открыты еще в середине XIX века (большие и малые циклы были открыты в середине 20-х гг. XX века), экономическая наука до сих пор не имеет общепризнанного объяснения их природы. За прошедшие 150 лет было выдвинуто огромное количество экономических циклов, как экзогенных, ищущих причину цикличности экономики за ее пределами, так и эндогенных, утверждающих, что цикличность лежит в самой природе капиталистической экономики. Каждая новая теоретическая школа считает своим долгом выдвинуть свою теорию экономического цикла. Поэтому я не считаю возможным придерживаться какой-либо из этих теорий, но попытаюсь выделить некоторые общие черты экономических циклов.

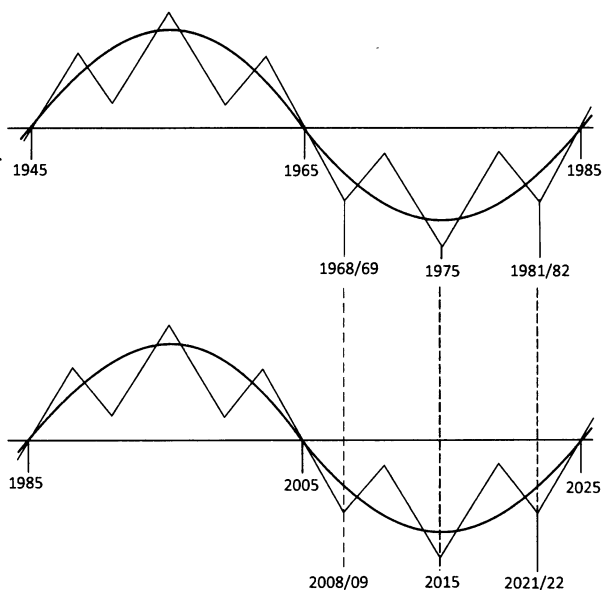
Экономические циклы присущи только развитой рыночной (капиталистической) экономике, поэтому в XIX веке различные европейские страны и США подключались к мировому экономическому циклу постепенно, по мере того как в них формировалась единая рыночная взаимосвязанная система в рамках национальной экономики. Так, например, первый кризис цикла Жюглара в Англии произошел в 1825 г., а в России – только в 1873 г. В централизованной социалистической экономике циклы отсутствуют, поэтому в СССР экономических циклов не было, а современная Россия снова подключилась к мировому экономическому циклу, пережив вместе со всеми странами кризис 2008–2009 гг.

Циклический кризис имеет как отрицательную, так и положительную сторону. Так же как волк является «санитаром леса», так и кризис является «санитаром экономики», выбраковывая слабых хозяйствующих субъектов, устаревшие технологии и институты. Одновременно в борьбе с кризисом происходит поиск новых технологий, более эффективных форм хозяйствования, новых экономических институтов. Обновление экономики во время кризиса стимулирует ее последующий подъем. Что же касается директивной социалистической экономики, то здесь в отсутствие периодических кризисов народнохозяйственные диспропорции будут нарастать до тех пор, пока центральные плановые органы не спохватятся и не исправят свои ошибки, в противном же случае произойдет крах всей централизованной экономики.

Таким образом, происходит циклическая «пульсация» развитой рыночной экономики, которая служит фактором ее обновления и развития. В то же время остаются открытыми вопросы о причинах появления экономических циклов, причинах их продолжительности и механизме их функционирования, так как существующие многочисленные теории циклов взаимно отрицают друг друга. Кроме того, следует иметь в виду, что несмотря на то что все страны с развитой рыночной экономикой имеют международные хозяйственные связи и соответственно участвуют в едином экономическом цикле, проявление спадов и подъемов в отдельных странах протекает по-разному в силу внутренних экономических причин как кратковременного, так и долговременного характера. Также наблюдается некоторая асинхронность участия отдельных стран в экономическом цикле с временным лагом около года.

Обратимся теперь к общей характеристике больших экономических циклов Кондратьева. Поскольку в литературе существует путаница с терминами «фаза спада» и «фаза подъема» экономического цикла – то ли считать, например, фазой подъема интервал от самой нижней до самой верхней точки синусоиды, то ли считать фазой подъема ту часть синусоиды, которая находится выше средней линии равновесия (аналогичная проблема с фазой спада) – то автор будет называть интервал выше среднего уровня равновесия «положительной фазой цикла», а интервал ниже средней линии – «отрицательной фазой цикла». Сам Н. Кондратьев

проследил большие экономические циклы с конца XVIII века до середины 1920-х гг. Положительная фаза первого цикла продолжалась примерно с 1790 по 1820 г., а с 1820 по 1850 г. наблюдалась отрицательная фаза. (Указанные годы являются средне-статистическими). Второй цикл имел положительную фазу с 1850 по 1870 г., а отрицательную – в 1870–1895 гг. Третий цикл имел фазы 1895 – конец 1910-х гг. и конец 1910-х – 1945 гг. Четвертый цикл имел положительную и отрицательную фазы соответственно в 1945–1965 гг. и 1965–1985 гг. В настоящее время мировая экономика находится в середине отрицательной фазы пятого цикла Кондратьева, положительная фаза которого приходилась на 1985–2005 гг., а отрицательная фаза продлится до 2025 г. Еще Н. Кондратьев открыл закономерность взаимодействия большого и среднего цикла, которая заключается в том, что на положительной фазе большого цикла кризисы среднего цикла неглубоки, представляя собой фактически замедления темпов экономического роста, и на них почти не обращают внимания, а на отрицательной фазе большого цикла они гораздо глубже и только их и воспринимают как кризисы. Это можно видеть на графиках двух последних больших циклов.



К сожалению, практические экономисты и политики почти не обращают внимания на циклический характер капиталистической экономики. Их внимание привлекают, как правило, только кризисы среднего цикла, анализируя последствия которых они пытаются искать конкретные причины каждого конкретного кризиса и игнорируют тот факт, что кризис этот – циклический, то есть самопроизвольно и периодически повторяющийся. Примером этому может служить последний кризис в цикле Жюглара, произошедший в 2008–2009 гг. Когда кризис начался, все мировые авторитеты – экономические эксперты, министры финансов, премьер-министры и президенты в один голос утверждали, что такого никогда раньше не было или, как минимум, не было со времен Великой депрессии 1929–1933 гг., забыв о кризисах 1968–1969, 1975 и 1981–1982 гг. Кроме того, они дружно искали причины кризиса и даже конкретных его виновников, называя определенные американские финансовые корпорации и тогдашнего главу Федеральной резервной системы США А. Гринспена. Далее, когда кризис закончился, эти же лица, опять-таки игнорируя экономический цикл, стали уверять мировую общественность, и прежде всего своих избирателей, что они сделали надлежащие выводы из анализа прошедшего кризиса и больше кризисов не допустят. Однако эти обещания можно сравнить с тем, как если бы городские коммунальные службы, пережив трудную зиму, пообещали не допустить следующей зимы. Могу предсказать, что когда произойдет следующий кризис в цикле Жюглара (предположительно в 2015 г.), вся эта история повторится.

Аналогичную позицию занимают и специалисты, исследующие историю экономики. Они тоже ищут конкретные причины конкретных кризисов в цикле Жюглара, игнорируя сам цикл. В качестве примера можно привести наиболее авторитетную из последних публикаций в этой области – «Кембриджскую экономическую историю Европы нового и новейшего времени» (т. 1 и 2, М., 2013). Что же касается больших циклов Кондратьева, то они в исторической литературе игнорируются полностью, хотя их влияние можно проследить не только в истории мировой экономики конца XVIII – начала XXI века, но и в социальной и политической истории. В качестве примера можно привести Великую

депрессию 1920–1930-х гг., которая помимо общего спада производства, массовых банкротств, снижения уровня жизни и массовой безработицы породила новые формы хозяйствования, новые экономические теории, глобальное государственное регулирование экономики, социальные и политические реформы, приход к власти нацистов в Германии и т.д.

Великую депрессию предсказал в рамках своей теории больших циклов Н. Кондратьев. Предсказание не было замечено ни научной, ни предпринимательской, ни политической элитой, и Великая депрессия обрушилась на все капиталистические страны «как снег на голову». Можно, конечно, сказать, что тогда теория Кондратьева только что появилась и то, что ее не заметили – более или менее нормально. Но и до сих пор в историко-экономической литературе связь Великой депрессии с большим экономическим циклом игнорируется. В упомянутой выше «Кембриджской экономической истории Европы» утверждается, что «экономические бедствия этого периода (и в частности Великая депрессия) были рукотворными событиями» [1, 13], т.е. речь идет о «дурной политике, породившей Великую депрессию» [1, 13]. Далее же естественно возникает вопрос, какая именно «дурная политика» ее породила. Специалисты в различных областях экономической науки предлагают свои версии причин Великой депрессии. «Объяснения причин Великой депрессии, начавшейся в 1929 г., ... превратилась в святой Грааль макроэкономической теории (Bernanke 2000)» [1, 226]. Прежде всего «святой Грааль» историки-экономисты ищут в денежной сфере. «В какой степени экономический коллапс, произошедший после 1929 г., был вызван монетарной политикой, до сих пор является предметом дискуссии. Ортодоксальные монетаристы возлагают вину за спад (а отчасти и за депрессию как таковую) на сдерживающую монетарную политику, проводившуюся в США в конце 1920-х гг. (Friedman and Schwartz, 1963). Критики же указывают, что Европа – и в первую очередь Германия – сама становилась источником дефляционного давления (Temin, 1989). В современных дискуссиях преобладает кредитный подход, согласно которому непосредственной причиной монетарного сдерживания в Европе являлось сокращение американского экспорта капитала (Kindleberger 1973; Feinstein,

Temin, and Toniolo 1997). ... Свою роль сыграла и фискальная политика с ее урезанием государственных бюджетов и сокращением расходов в качестве компенсации за недополученные налоговые поступления» [1, 238]. Специалисты по проблемам рынка труда и социальных отношений предлагали свои причины экономического спада. «На все эти факторы, такие как расширение возможностей профсоюзов к торгу, рост нормы замещения, установление минимальной заработной платы, возлагалась ответственность за хроническую безработицу и низкий темп восстановления экономики в начале 1920-х гг. Аналогичным образом объяснялась и хроническая депрессия 1930-х гг.» [1, 243].

Таким образом, предлагается масса причин кризиса 1929–1933 гг. за исключением того, что он был циклическим. В действительности это был второй кризис из трех кризисов цикла Жюглара, приходившихся на «отрицательную фазу» третьего цикла Кондратьева. (Два другие кризиса в цикле Жюглара приходились на 1920–1921 гг. и 1937–1938 гг.) В то же время я не отрицаю указанные выше особенности монетарной и социальной политики, а также высокую степень монополизации экономики ведущих капиталистических стран в этот период. Однако, по моему мнению, они послужили причинами не самого кризиса, а причинами форм его протекания.

Рассмотрим еще два примера. Одним из них может быть оценка промышленного переворота в Англии и во Франции. В качестве источника возьмем весьма квалифицированную работу по истории экономики, подготовленную специалистами Лейденского университета (Нидерланды) «От аграрного общества к государству всеобщего благоденствия. Модернизация Западной Европы с XV в. до 1980-х гг.» Так же как и в «Кембриджской экономической истории Европы», здесь сделан «реверанс» в сторону теории больших циклов Кондратьева [2, 237–238], но затем начался совершенно независимый от нее анализ экономической истории.

Промышленная революция в Англии началась с 1870-х гг. и проходила такими быстрыми темпами, что «удивила и испугала современников. Люди, жившие в Англии примерно в 1820 г., видели как изменилась их сельская Англия: там, где когда-то паслись овцы, теперь возвышались фабрики с грохочущими маши-

нами, изрыгающими пар, дым и копоть» [2, 244]. Лидировали в этот период промышленного переворота хлопчатобумажная и металлургическая промышленность. Причинами высоких темпов роста в период промышленной революции в Англии в работе голландских историков называется комплекс причин. Во-первых, отмечается, «что в английском сельском хозяйстве уже в семнадцатом веке существовали капиталистические отношения. Существовало небольшое число крупных землевладельцев, которые сдавали свою землю в аренду крупными участками. Арендаторы обрабатывали землю с помощью батраков...» [2, 246]. Эти фермеры-арендаторы «производили сельскохозяйственную продукцию для рынка» [2, 246]. Следовательно, английский аграрный сектор был для развивающейся промышленности рынком сбыта, источником сырья и поставщиком дешевой рабочей силы, высвобождающейся из сельского хозяйства. Вторым фактором роста была уже достаточно развитая транспортная система. Прежде всего речь шла о морских и речных перевозках, где во второй половине XVIII века произошла «транспортная революция». «Транспортная революция началась примерно в 1760 году с первым «канальным бумом», в течение которого за короткий срок была значительно расширена сеть каналов» [2, 251].

Третьим фактором авторы работы называют технические изобретения непосредственно в промышленном производстве, ключевым среди которых был паровой двигатель Дж. Уатта (1882 г.). Четвертым фактором было лидирующее положение Англии во внешней торговле. «Экспортируя промышленную продукцию, Англия могла использовать разветвленную сеть коммерческих связей, которую она создала в течение семнадцатого и восемнадцатого веков» [2, 263]. Пятым фактором был развитый банковский сектор, частично участвовавший в финансировании промышленной революции, хотя тогдашние коммерческие банки могли давать только кратковременные кредиты. Шестым фактором был переход английского правительства к политике «экономического либерализма». «Предпринимателям чинилось мало препятствий в их стремлении к максимальной прибыли» [2, 266]. И наконец, в работе отмечается, «что многие из первых промышленников по религиозным убеждениям были нон-конформистами – это были

пуритане, квакеры и пресвитерианцы. Объяснением может служить, пожалуй, тот факт, что многие официальные должности были недоступны для «диссидентов»» [2, 265].

Во Франции промышленная революция, начавшаяся в основном после завершения 1816 г. наполеоновских войн, происходила вяло и медленно. В то же время, отмечают авторы книги, «накануне Французской революции Франция и Англия не так сильно отличались друг от друга. ...обе страны в восемнадцатом веке имели более или менее одинаковые показатели экономического роста, в обеих странах увеличивался экспорт, в обеих странах быстро развивалась хлопчатобумажная промышленность» [2, 281]. В чем же, по мнению голландских ученых, причины последующего в первой половине XIX века отставания французской промышленности и экономики в целом? «Причины такого отставания развития промышленности зависели от целого комплекса факторов: Французская революция и последовавшие за ней Коалиционные войны затормозили экономический рост, банковское дело было развито слабо, не хватало сырья, особенно каменного угля, экспортные возможности были незначительными. Но самыми главными препятствиями экономического роста были традиционная сельскохозяйственная структура в сочетании с незначительным ростом населения и поведение французских предпринимателей, которые скорее тяготели к стабильности и избегали риска, нежели стремились к обновлению и развитию производства» [2, 282].

Последний фактор звучит уже несколько фантастично, тем более что через две страницы автор данного раздела сам себя опровергает. Рассматривая фактор нехватки сырья, он пишет, что «нехватку сырья нельзя рассматривать как главную причину медленного промышленного роста; это – только привходящий фактор. Предприниматели с новыми прогрессивными идеями, конечно, смогли бы найти выход из такого рода затруднений. И такие предприниматели во Франции были» [2, 284].

Мне же хотелось констатировать, что сравнивая быстрые темпы роста промышленной революции в Англии и медленные – во Франции, нельзя отрицать указанные выше аргументы голландских историков, но хотелось бы добавить к ним еще один простой факт – промышленная революция в Англии приходилась

на «положительную фазу» большого цикла Кондратьева, а промышленная революция во Франции – на «отрицательную».

В качестве другого примера невнимания к большим экономическим циклам Кондратьева можно рассмотреть экономическую политику развитых капиталистических стран во второй половине XX века. В середине 1930-х гг., в период «отрицательной фазы» третьего большого экономического цикла, появились две основные современные концепции государственного регулирования экономики – кейнсианская и неолиберальная. Кейнсианская концепция предлагала государству роль самого крупного хозяйствующего субъекта, который воздействует на экономику с помощью монетарных, кредитных и налоговых рычагов, а также с помощью собственных инвестиций (государственных заказов). Неолиберальная концепция предлагала государству роль «судьи на футбольном поле», следящего за соблюдением правил свободной конкуренции. Другими словами, государство должно было создать благоприятную институциональную среду для частного бизнеса и следить за ее сохранностью, предоставив роль регулятора рынку.

После Второй мировой войны во всех развитых капиталистических странах, кроме ФРГ, в экономической науке господствовало кейнсианство, а точнее некейнсианство, так как Кейнс создал свою теорию применительно к депрессивной экономике 1930-х гг., а после войны, в период 1945–1965 гг., была «положительная фаза» четвертого большого цикла и некейнсианцы занимались проблемами экономического роста и цикла. Экономическая политика в этих странах также была кейнсианская, антициклическая и поскольку в мировой экономике был подъем и кризисы в цикле Жюглара были незаметны (о причинах см. выше), кейнсианцы неоднократно заявляли, что с помощью государственного регулирования экономики с кризисами покончено раз и навсегда. В ФРГ же после войны была выбрана неолиберальная экономическая политика как антитеза предшествующей нацистской экономической политике с очень активной ролью государства в экономике. И здесь тоже экономический подъем трактовался как результат правильно выбранной экономической политики.

Затем наступила «отрицательная фаза» большого цикла Кондратьева (1965–1985 гг.), и в 1968–1969 гг. произошел первый в

этой фазе кризис цикла Жюглара, бывший также первым заметным послевоенным кризисом. В результате во всех развитых капиталистических странах на ближайших после этого кризиса выборах правящие партии потерпели поражение и к власти пришли альтернативные партии с альтернативной экономической политикой. Вследствие этого во всех странах, кроме ФРГ, кейнсианская экономическая политика была заменена на неолиберальную, а в ФРГ неолиберальная экономическая политика была заменена на кейнсианскую. (Правда, в ФРГ социал-демократическая партия, исповедовавшая кейнсианство, пробывала у власти всего два срока и через восемь лет, с возвращением к власти христианских демократов, в ФРГ снова надолго установилась неолиберальная экономическая политика.)

В целом же, поскольку «отрицательная фаза» четвертого большого цикла, по мимо общего спада производства, принесла с собой кризисы цикла Жюглара (после 1968–1969 гг. они произошли в 1975 г. и 1981–1982 гг.), хроническую инфляцию, энергетический кризис, валютный кризис и другие неприятности, кейнсианская экономическая политика и теория были раскритикованы, и во всем мире надолго закрепилась неолиберальная экономическая политика. Более того, когда мировая экономика в 1980-е гг. пошла на подъем, он был объявлен результатом правильной (неолиберальной) экономической политики, наиболее удачными примерами которой были действия правительства Рейгана в США и Тэтчер в Англии.

Затем «положительная фаза» пятого большого экономического цикла (1985–2005 гг.) подтвердила «правильность» экономической политики неолиберализма и неолиберализм почивал на лаврах до кризиса 2008–2009 гг. После этого кризиса (о реакции на него см. выше) формально не произошло возврата к кейнсианству (хотя кейнсианцы во всем мире очень приободрились), но фактически активная роль государства в мировой экономике существенно увеличилась. Таким образом, как мы видим, впечатление о «правильности» или «неправильности» экономической политики зависит от фазы большого экономического цикла.

И наконец, следует сказать о возможности прогнозов развития мировой экономики с помощью знания экономических цик-

лов. С одной стороны, мы пока не можем объяснить природу экономических циклов, хотя попыток теоретического объяснения этой природы существует великое множество. С другой стороны, чисто эмпирически циклы наблюдаются с конца XVIII века и, поскольку «цикл» – это то, что повторяется регулярно и через равные промежутки времени, можно сделать прогноз будущих фаз цикла. В частности, последний кризис цикла Жюглара 2008–2009 гг. произошел ровно через 40 лет после аналогичного кризиса 1968–1969 гг. (см. график), и можно предположить, что очередной кризис цикла Жюглара произойдет через 40 лет после следующего за кризисом 1968–1969 гг. кризиса 1975 г., т.е. 2015 г. (Тот же результат будет, если считать по промежуткам между кризисами цикла Жюглара, которые составляют 6,5 лет.) Поскольку ждать осталось недолго, я с нетерпением ожидаю подтверждения (или опровержения) этого прогноза.

Литература

1. Кембриджская экономическая история Европы. Т. 2. М.: Издательство Института Гайдара, 2013.
2. От аграрного общества к государству всеобщего благоденствия. М.: РОССПЭН, 1998.

Michael Pokidchenko

Ph.D., Professor

*Moscow state university Lomonosov
Faculty of economics (Moscow, Russia)*

THE ROLE OF ECONOMIC CYCLES IN THE ESTIMATION AND PROGNOSIS ON HISTORY

Abstract

With the end of 18 c. in the countries with developed capitalist economy, there are economic cycles (including Kondratieff cycles). At the same time, the study of the history of the world economy, they practically ignored, and for an explanation of each of rise and fall actively searched for a specific reason. However, taking into consideration the economic cycles may not only contribute to the more objective assessment of the history of economics, according to the forecasts of its future development.

Key words: history of economics, economic cycles.

JEL codes: N 10, N 01, E 32.

Розинская Н.А.

к.э.н., доцент

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет

(г. Москва, Россия)

ИНСТИТУТЫ СТАБИЛЬНОСТИ И ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

После отказа от периодизации истории на основе смены общественных формаций как результата классовой борьбы проблема типологизации и периодизации обществ не исчезла. В данной статье делается попытка частично восполнить данный пробел в теории истории. Предлагается рассмотреть два базовых вида социально-экономических систем – традиционное общество и общество развития – с точки зрения институтов, формирующих эти системы и преобладающих в них. В статье выделяется пять основных критериев, в соответствии с которыми традиционное общество отличается от общества развития. Основной характеристикой традиционных обществ является преобладание в них институтов стабильности – семья, род, община, ремесленные цеха, вассалитет, институты перераспределения: государством, общиной, приходом и т.д. Данные институты помогают поддерживать существующие социальные связи и социальную иерархию, ограничивают конкуренцию и свободный оборот земли. В обществах развития преобладающими являются институты развития – деньги, частная собственность, кредитная система, конкуренция, вертикальная и горизонтальная мобильность и др.

Ключевые слова: институты стабильности, институты развития, традиционное общество, общество развития, социально-экономическая система.

JEL коды: В 52, N 01, N 30.

После отказа от концепции классовой борьбы как движущей силы в процессе смены общественных формаций проблема периодизации экономической истории, типологизации и классификации социально-экономических систем не исчезла. В данной статье делается попытка частично восполнить данный пробел в теории истории. Предлагается рассмотреть два базовых вида со-

циально-экономических систем – традиционное общество и общество развития – с точки зрения формирующих эти системы и преобладающих в них институтов. Для этого, прежде всего, следует уточнить, что понимается под институтами.

Наиболее распространенным является определение институтов, данное Д. Нормом в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»: институты – это формальные и неформальные правила вместе с механизмами обеспечения их исполнения [7, 3]. Однако в данной статье мы будем следовать определению институтов, данному А. Грейфом: институт – это система правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность (социального) поведения [4, 22]. Последнее определение института лучше подходит для целей нашего анализа, так как особое внимание А. Грейф уделяет проблеме мотивации [4, 33–34]. И именно мотивация поведения, порожденная институтами, является, с нашей точки зрения, основным критерием для деления институтов на две основные группы, лежащие в основе формирования различий между традиционным обществом и обществом развития: институты стабильности и институты развития.

Так как в статье не будет обсуждаться вопрос происхождения институтов, следует отметить, что по данному вопросу мы будем следовать концепции Т. Веблена, рассматривающей институты как ответ на возникающие потребности общества.

Итак, мы исходим из того, что различные социально-экономические системы складываются из определенных базовых наборов институтов и в зависимости от того, какие именно институты преобладают, можно говорить, относится ли данная социально-экономическая система к традиционному обществу или обществу развития.

Давайте рассмотрим два основных вида институтов: институты стабильности и институты развития.

Институты стабильности – семья, род, община, ремесленные цеха, купеческие гильдии, вассалитет (форма коллективной ответственности), королевские привилегии, институты перераспределения (помощи): государством, общиной, приходом, система социального обеспечения, церковь и т.д.

Данные институты способствуют поддержанию определенного жизненного уровня, существующего статуса. Они помогают поддерживать существующие социальные связи и социальную иерархию. Пример – поддержка слабых членов общества социальными структурами, к которым они принадлежат – племя, семья. Ключевое слово здесь – стабильность. Они ограничивают конкуренцию, ограничивают оборот земли (основного фактора производства). Стоит отметить связанность данных экономических институтов с социальными и политическими.

Институты развития – деньги, частная собственность, кредитная система, конкуренция, прибыль, свободные или слабо регулируемые рынки, развитая система образования, вертикальная и горизонтальная мобильность и др. Данные институты заставляют людей повышать свою производительность, чтобы быть максимально успешными в экономическом и социальном плане. Ключевые слова здесь – динамика и конкуренция.

Во всех социально-экономических системах мы находим как институты стабильности, так и институты развития, что способствует наличию противоречия между стабильностью общества и его развитием. На современном этапе поддержание баланса между стабильностью и развитием, пожалуй, самая важная задача.

Анализ социально-экономической системы с точки зрения институтов развития и стабильности позволяет выявить: во-первых, две базовые модели функционирования общественных систем; во-вторых, необходимость соответствия институтов друг другу, технологическому уровню, климатическим и географическим условиям; в-третьих, механизм трансформации и/или модернизации (не всякая трансформация есть модернизация) социально-экономических систем.

Две базовые модели функционирования: либо побеждают институты стабильности, либо побеждают институты развития. Первые социально-экономические системы можно назвать общества неконкурентные или традиционные, а вторые общества конкурентные (развития, модернизированные). Мы не называем их индустриальными, так как существует пример общества индустриального, но без преобладания институтов развития – СССР. Можно ли СССР назвать традиционным обществом? Трудно ска-

зять. Да, если, определяя традиционное общество, мы не назовем его аграрным.

Это две абсолютно разные социально-экономические системы, которые функционируют по совершенно различным законам (экономическим), и соответственно к ним нельзя применять общие теоретические конструкции, модели и т.д. Часто в литературе можно встретить примеры, когда, доказывая некое положение для современного общества, используют примеры из обществ традиционных. Стоит отметить, что эти общественные системы различны именно с экономической точки зрения. С социальной или политологической точки зрения между ними может быть много общего. Например, теория элит может быть применена и к обществам развития, и к традиционным обществам.

В качестве доказательства необходимости различать и использовать различные методы анализа обществ традиционных и обществ развития можно выделить следующие существующие между ними основные различия.

Первое отличие – преобладающие институты. В традиционном обществе институты стабильности преобладают над институтами развития. Основные принципы функционирования данной системы: все, что было, имеет право на существование; всякое изменение – зло; обычай мог быть поколеблен только более старым обычаем; цикличность жизни. Один из наиболее показательных примеров – один из законов Драконта: если житель Афин хотел предложить новый закон, то должен был прийти на собрание с веревкой на шее и повеситься на этой веревке, если собрание отказывалось принять данный закон.

В случае ослабления институтов стабильности и усиления институтов развития традиционные общества приходили в упадок. (Пример: кризис древнегреческого полиса.)

В современном обществе институты развития преобладают над институтами стабильности, если ослабевают институты развития, общество начинает стагнировать. (Пример: три этапа в развитии Голландии. Первый этап – риск на свои деньги, на втором этапе – работа за процент при участии чужих денег, и третий – вложения в землю и облигации для получения небольшого, но стабильного дохода.)

Второе отличие – динамика ВВП на душу населения.

Как видно из рисунка, до 1800 г. среднедушевой доход менялся, но не было восходящего тренда. Это было связано с тем, что годовой уровень технического прогресса до 1800 был значительно ниже 0.05%, приблизительно одна тридцатая современного уровня (1.5%). Так как в традиционном обществе спорадический технический прогресс, увеличивая уровень благосостояния, способствовал росту численности населения, рост выпуска за счет производительности труда и технических нововведений поглощался вызванным им ростом населения. И, таким образом, рост доходов на душу населения начался только после индустриальной революции, когда рост выпуска за счет технического прогресса начал обгонять рост населения.

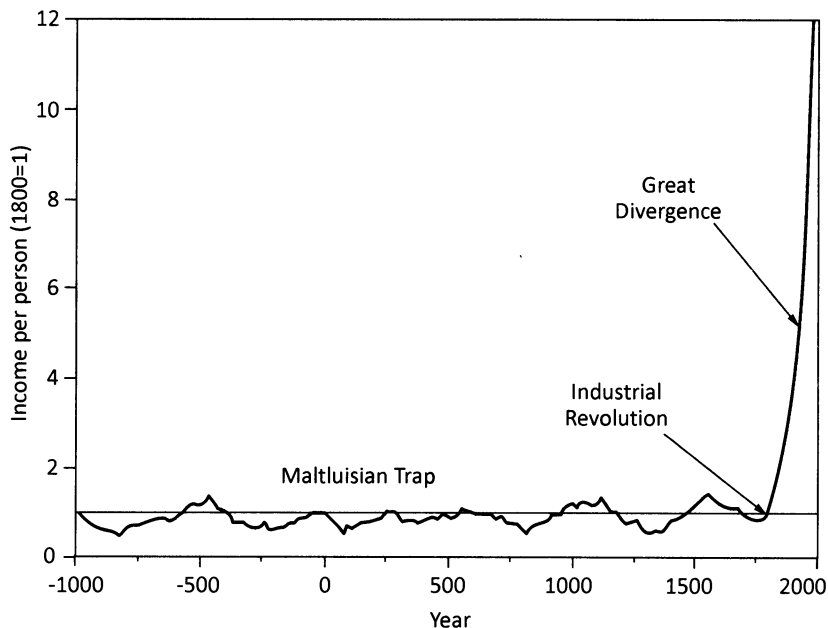


Рисунок. Изменение дохода на душу населения

Источник: Clark G.A Farewell to Alms. Princeton University Press, 2007, p. 2.

Третье отличие – способы достижения лидерства. Лидеры традиционных обществ следовали в соответствии со следующей схемой: достижение политического превосходства – экономическое

превосходство – потеря лидерства. Эта схема была характерна до XVII века. В период до XVII века отдельные страны сначала добивались политического могущества и богатели, используя политическое давление, затем теряли политическое могущество, не выдержав испытания товарно-денежными отношениями (появление институтов развития). Достижение лидерства обществами развития происходит по другой схеме: экономическое превосходство – политическое – потеря лидерства из-за снижения экономической эффективности. После XVII века первичным стала необходимость достижения определенного уровня благосостояния, что уже способствовало росту политического могущества. Потеря лидерства в этом случае была связана с недостаточной эффективностью экономики (появление институтов стабильности).

Четвертое отличие – различные движущие силы: рост населения в традиционных обществах, который способствовал росту ВВП, а главное, изменениям в институциональных системах и в технологиях.

Р. Камерон выделяет четыре демографических волны в Европе: в IX–XIV веках, XV–XVII веках, XVIII–XX веках, после 2МВ началась новая демографическая волна [5, 29–30].

В обществах развития движущей силой является рост технологий. Здесь развитие технического прогресса способствует росту ВВП на душу населения и изменению в институциональных системах.

К. Перес выделяет пять технологических волн: промышленная революция с 1771, эпоха пара и железных дорог с 1829, эпоха стали и электричества с 1875, эпоха нефти, автомобиля и массового производства с 1908, эпоха информации и телекоммуникаций с 1971 [8, 34].

Пятое отличие – источники богатства: в традиционном обществе – различные ренты политические, социальные (статус, привилегии, монополии); в современном обществе – экономические доходы (прибыль, зарплата), зависящие от эффективности в конкурентной борьбе.

Шестое отличие – основное противоречие в терминах институтов стабильности и развития: в традиционном обществе – между властью, которая обеспечивалась родовитостью и богатством,

которое претендовало на власть; основное противоречие современного общества – между социальной справедливостью и эффективностью.

И, наконец, седьмое отличие – основные факторы производства: земля – в традиционном, капитал – в современном.

Несмотря на то что во всех традиционных обществах существуют общие принципы ведения хозяйственной деятельности, среди них можно выделить различные типы социально-экономических систем. Стоит особенно отметить, что различные социально-экономические системы традиционной модели хозяйствования не были стадиями, этапами экономического развития. Критерием классификации предлагается взять собственность на основной фактор производства в традиционном обществе – землю. Согласно этому критерию можно выделить пять групп. Общество охотников-собирателей и кочевники: земля принадлежит целому сообществу, которое совместно эксплуатирует его ресурсы. Социально-экономические системы, основанные на государственной собственности на землю (Древний Египет, Древняя Индия, Китай (древний, периодически в Средневековье), Россия (XV–XVIII), Турция (XV–XIX)). Социально-экономические системы, основанные на частно-муниципальной (полисной) собственности на землю (древняя Греция, древний Рим). Социально-экономические системы, основанные на условной собственности на землю (средневековая Франция, средневековая Япония). Социально-экономические системы, основанные на частной собственности на землю (Вавилон, Киевская Русь, Северо-Западная Европа).

Современные общества можно разделить в соответствии с формой владения основным фактором производства – капитала. Каждой из этих социально-экономических систем соответствует определенное соотношение институтов развития и институтов стабильности. Например, модели финансирования корпораций: англосаксонская, германская, японская.

Вывод: стадийное развитие создается либо ростом населения, либо ростом уровня технологий; институциональные системы создают модели, которые не обязательно выстраиваются в стадии или этапы.

Основные характеристики общества с преобладанием институтов стабильности: аграрное, стабильное, регулируется традициями, избегаются изменения, которые воспринимаются как опасность для существующего общественного строя и иерархии; способствует социальному и поведенческому конформизму; отсутствуют свободные рынки труда, земли и капитала; предполагает низкую социальную ценность образования; подвержено законам мальтузианской ловушки.

Основные характеристики общества с преобладанием институтов развития: урбанизированное; динамично развивающиеся; изменения и определенная неустойчивость воспринимаются как цена, заплаченная за улучшение; поощряется конкуренция, которая рассматривается как движущая сила прогресса; стимулируется индивидуализм и желание выделиться; существуют свободные рынки труда, земли и капитала; общество не является заложником мальтузианской ловушки.

В каждой группе складывается определенная система институтов, соответствующих форме земельной собственности или собственности на капитал, характерная для данной группы.

Там где социально-экономическая система была «эффективна» с точки зрения соответствия институтов друг другу, технологическому уровню и географическим и климатическим особенностям, она демонстрировала большие успехи, чем другие.

Примеры работы механизма соответствия/несоответствия институциональной системы остальным факторам можно увидеть в эволюции обществ, развивавшихся за счет экспансии: Рим, Арабский халифат, Османская империя, Испания XIV–XVI веков.

Последнее, что хотелось бы обсудить в данной статье – механизм трансформации или модернизации социально-экономических систем. Во-первых, следует отметить, что это не одно и то же: период петровских реформ в России это трансформация, но не модернизация, так как не были созданы какие-либо институты развития.

Во-вторых, институциональная система консервативна, а технологии меняются, таким образом, те системы, которые наиболее эффективны на определенном этапе, на определенном этапе

уступают свое место лидера другим, так как не готовы быстро меняться.

В-третьих, механизм модернизации запускается государством. В Западной Европе период модернизации начинается с появления национальных государств, которые активно конкурируют между собой и последовательно разрушают институты стабильности, создавая институты развития. Происходит методичное формирование государствами рынков факторов производства.

Прежде всего, формирование прав собственности на землю для возможности ее свободной купли-продажи. Причем в разных странах права собственности были определены в пользу разных субъектов. В Англии, Германии и России в пользу дворян, во Франции и Японии в пользу крестьян. Также государство устраняет один из ключевых институтов стабильности – цеховую систему и вводит конкуренцию.

Традиционные общества максимизируют стабильность, отсутствие перемен, а общества развития – максимизируют развитие. Однако стабильность для большинства людей является ценностью во все времена. То есть институты стабильности продолжают иметь большое значение, следовательно, скорость перемен должна соответствовать скорости адаптации к этим переменам. В Англии модернизация длилась 300 лет, в Европе – 100, в России пытались уложиться в 50.

То есть разрушение старых институтов стабильности либо не должно быть ускоренным, либо должно сопровождаться созданием новых институтов стабильности, соответствующих рождающейся системе. Например, при насильственном ускоренном разрушении общинных связей их следовало бы заменять другими видами связей: системой социального страхования, неформальными профессиональными или непрофессиональными организациями и т.д.

Литература

1. Блок М. Феодалное общество. М.: Изд-во им. Сабашниковых, 2003.
2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

4. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Издательский дом ВШЭ, 2013.
5. Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН, 2001.
6. Ле Гофф Ж. Средневековье и деньги: очерк исторической антропологии. СПб.: Евразия, 2010.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: «Начала», 1997.
8. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Издательский дом «Дело», 2013.
9. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алтея, 2002.
10. Розинская Н. А. Социально-экономическая история России, т.1. М.: ТЕИС, 2009.
11. Саллинз М. Экономика каменного века. М.: О.Г.И., 1999.
12. Clark G. A Farewell to Alms. Princeton University Press, 2007.
13. Fischer D. The Great Wave. Price Revolutions and the Rhythm of History. Oxford University Press, 1996.
14. Goldthwaite R. The Economy of Renaissance Florence. The John Hopkins University Press, 2009.

Natalia Rozinskaya

Ph.D., Associated professor

Moscow State University

Faculty of economics (Moscow, Russia)

INSTITUTIONS OF STABILITY AND INSTITUTIONS OF DEVELOPMENT

Abstract

After the rejection of historical periodization based on changing social structures, as a result of the class struggle, the problem of typology and periodization societies has not disappeared. This article is an attempt to fill partially this gap in the theory of history. It is proposed to discuss two basic types of socio-economic systems – traditional society and the development society – in terms of forming and prevailing institutions. The article identifies five main criteria according to differs between traditional society and society of development. The main characteristic of traditional societies is the domination of institutions of stability – family, clan, community, craft shop, redistribution institutions: the state, community, parish, etc.

These institutions maintain existing social ties and social hierarchy, restrict competition and free market of the land. Development institutions – money, private property, the credit system, competition, vertical and horizontal mobility, etc. – dominate in the development societies.

Key words: institutions of stability, development institutions, traditional society, the development society, socio-economic system.

JEL codes: B 52, N 01, N 30.

Мальцев А.А.

*к.э.н., доцент кафедры мировой экономики
Уральский государственный экономический университет
(г. Екатеринбург, Россия)*

СИТУАТИВНЫЙ ХАРАКТЕР МОНЕТАРИСТСКОГО «МЯТЕЖА»

Аннотация

В статье рассматривается воздействие технико-институциональных сдвигов на кризис кейнсианства в 1970-е гг. Установливаются причины триумфа неоконсервативной экономической идеологии. Доказывается хозяйственная обусловленность монетаристской революции.

Ключевые слова: инновационная пауза, монетаризм, технико-экономический уклад.

JEL коды: B 22, N 12, O 10.

Пришедшая на смену «эпохе безмятежности» «эра турбулентности» 1970–1980-х гг. стала рубежной вехой в социально-экономическом развитии промышленно развитых государств, ознаменовав начало кризиса полтора столетия доминировавшего индустриального типа организации общества и ускорив вызревание предпосылок для становления постиндустриальной цивилизации. С позиции экономической мысли выход мирового хозяйства на новый исторический рубеж стал детонатором крушения четвертьвековой монополии кейнсианства в экономическом анализе и активизировал процесс возрождения популярности интеллектуальной антитезы учения Дж.М. Кейнса – неоклассики, среди множества течений которой лидирующие позиции заняла концепция монетаризма.

На протяжении трех десятилетий монетаризм обвиняется в институционализации ложного корпуса идей, которые вынудили простых людей поверить в то, что «алчность – это хорошо, милосердие – социальное зло» [16] и, с точки зрения П. Кругмана, оказались виновны в «великом расслоении» [1, 131]. В развивающихся странах, где болезненные реформы зачастую проводились под «брендом» данной экономической школы, за ее отцом-основателем М. Фридманом и вовсе прочно закрепился образ «крестного отца мафиозной банды чикагских мальчиков, которые использовали дезориентацию общества... для навязывания ненужной идеологии свободных рынков» [13]. Однако мы не будем спешить с выводами и навешивать на концепцию клеймо «либертарианского экстремизма» [14, 36], тем более когда сам основатель монетарной экономической теории предупреждал, что его построения подходят лишь «тому типу экономической системы, который отличает страны Запада» [7, 41–42]. Абстрагируясь от идеологических баталий вокруг изменения нравственных идеалов, попробуем доказать объективный характер изменения вектора развития мейнстрима, для чего, прежде всего, установим технико-экономические предпосылки перехода от преимущественно умеренного коллективистского мышления к организации анализа на базе принципов индивидуализма.

Главной из них, убеждены, стал пятый технологический переворот, чей старт К. Перез датирует созданием компанией Intel в 1971 г. первого микропроцессорного чипа, давшего мощный толчок изменению облика производительных сил, в результате чего на передний край науки вышли аэрокосмическая, телекоммуникационная, электронная и фармацевтическая промышленности, оказавшие революционизирующее воздействие на социально-структурную организацию хозяйственных систем развитых стран. Принципиальным отличием нового технологического уклада, отстраивавшегося вокруг микроэлектронного ядра, стала миниатюризация производственных процессов, во многом нивелировавшая значение эффекта масштаба и предоставившая возможность малому и среднему бизнесу конкурировать с крупным посредством более гибкой адаптации к потребительским предпочтениям и быстрой смене продуктовой линейки [3, 74–75]. В частности, за

1976–1986 гг. удельный вес небольших фирм в структуре выпуска обрабатывающей промышленности США увеличился с 33 до 37%, в объеме продаж готовых изделий – с 1/5 до 1/4 суммарного итога, кроме того в 1970-е гг. малые предприятия оказались на гребне инновационной волны, создав 40% всех технологических новшеств. Причиной резкого изменения хозяйственного рельефа, скорее всего, стало интуитивное осознание того, что на фазе запуска очередной технико-экономической парадигмы инновационная активность обратно коррелирует с уровнем концентрации производства. Современные исследования подтвердили этот вывод: достижения научно-технической революции увеличили характерную для малого бизнеса способность к быстрой коммерциализации нововведений, в результате чего в 1970-е гг. средняя скорость выведения новых продуктов на рынок фирмой с численностью занятых менее 500 человек составляла 2,2 года против 3,1 лет для более крупных предприятий [4, 177]. Неудивительно, что добродетели «государства всеобщего благоденствия», чью сердцевину содержательным наполнением «обеспечивали» крупные корпорации: признание главенства коллективных интересов над человеческой личностью, пассивное восприятие индивидом существующего социального порядка и некритическое следование общественным нормам, оказались вытеснены активно приветствуемыми неоклассиками ценностями веры в собственные силы, идеи независимости и нонконформизма.

С изменениями в производственном строе связан и второй системообразующий элемент монетаристской теории – ставка на бескомпромиссную дестатизацию хозяйственной системы. Участники либерального «мятежа» организовали фронтальную гносеологическую атаку на кейнсианскую концепцию «государственного активизма», доказывавшую необходимость постоянной опеки бизнеса бюрократией как условия бесперебойной работы рыночного механизма, и легитимированные кембриджским профессором приемы экзогенного конструирования «любой сети человеческих взаимодействий, которые формируют рынок и общество» [5, 86]. В своем осуждении методов социальной инженерии сторонники М. Фридмана во многом перекликались с Ф. фон Хайеком, отстаивавшим идею неспособности правительственных

инстанций, в отличие от индивидуальных экономических агентов, обладать всей полнотой рыночной информации [10]. По его твердому убеждению, экономика, функционирующая на принципах «спонтанного порядка», в которой аллокация ресурсов происходит в результате принятия децентрализованных решений «мирадами продавцов и покупателей» исходя из собственных целеполаганий, заведомо превосходит в своей эффективности «планирующие общества» [9].

С нашей точки зрения, подобный сдвиг в сторону всестороннего разгосударствления детерминировался не субъективным «неприятием роли государства в экономике» [2, 59], а модификацией технико-организационного базиса мирового хозяйства. Во-первых, размывание регулирующих способностей правительства предопределялось стремительным расширением производственной номенклатуры, генерируемой быстро меняющейся продуктовой линейку промышленностью пятого технологического уклада, в результате чего системы косвенного планирования и «ручной» настройки экономического роста, созданные под нужды фордистского капитализма с его поточным выпуском стандартизированных продуктов и редкой сменой ассортиментного перечня, начали демонстрировать кричащую неэффективность. Во-вторых, стремительный прогресс в средствах коммуникаций и транспорта резко активизировал процессы интернационализации экономической деятельности, позволившей державам Триады начать перенос требующего постоянной государственной координации трудо- и капиталоемкого массового производства на периферию глобальной экономики и сосредоточиться на развитии индустрии знаний, создании наукоемких продуктов, которые на практике не реагировали на традиционное для «века Кейнса» вмешательство в экономику посредством бюджетной и социальной политики. В-третьих, углубление международного разделения труда превращало транснациональные корпорации из «преходящего явления» в одного из ключевых субъектов мирохозяйственного развития, что вкупе с последовавшей после демонтажа Бреттон-Вудской системы отменой контроля за движением капитала форсировало «офшоризацию промышленности и рабочих мест», тем самым серьезно осложняя функционирование welfare state, придающего в глазах

общества легитимность правительственному вмешательству в хозяйственные процессы.

Вместе с тем монетаристы, признавая безоговорочное превосходство живительной силы невидимой руки свободного рынка над «мертвой рукой чиновника» [8, 144], все же не предлагали вслед за Ф. Энгельсом «отправить всю государственную машину... в музей древностей» и не исключали точечного вмешательства бюрократии в экономику, «допуская» правительство – в лице центральных банков – к регулированию монетарной политики. Подобная «выборочность» сферы приложения государственных усилий предопределялась твердой убежденностью М. Фридмана и его учеников в приоритетности денежного хозяйства в общественном воспроизводстве: «контроль над денежным запасом – гораздо более полезный инструмент ... чем контроль над автономными расходами» [3, 105]. В такой интерпретации «виновницей» всех кризисных процессов, поражающих хозяйственную систему, оказывалась инфляция как исключительно монетарный феномен, порожденный, с позиций фридмановской школы, превышением скорости роста денежной массы над динамикой ВВП.

На наш взгляд, борьба монетаристов со снижением покупательной способности денег выходила далеко за пределы тактических задач исправления динамики конъюнктуры рынка, на деле выполняя функцию облегчения перехода хозяйственных систем стран Запада в новое технико-экономическое состояние. Эра «великой инфляции» 1970-х гг. фактически подтвердила справедливость замечания Р. Солоу о возможности отрицательного воздействия высокой инфляции на технологический прогресс вследствие сокращения капиталовложений в социальный и физический капитал как результат растущей неопределенности экономических агентов в будущей отдаче проектов. Особенно негативно нарастание инфляционных ожиданий отражалось на росте инвестиций в науку и образование, на которые возлагалась функция локомотива социально-экономического прогресса обществ, отстраивавшихся вокруг нового уклада продуцирования знаний и информации. Скажем, в США при увеличении инфляции с 5,7% в 1970 г. до 11,3% в 1979 г. среднегодовые темпы прироста ассигнований на НИОКР (1,7%), а также частных капиталовложе-

ний в колледжи и университеты (1,3%) в 2,4 и 3,1 раза уступали динамике валового накопления (4,1%). Кстати, Р. Рейган с первых дней президентства к приоритетам своей экономической политики относил борьбу с инфляцией, а назначенный в 1979 г. на пост председателя ФРС «практический монетарист» П. Волкер сразу же взял курс на ужесточение денежно-кредитной политики, в результате чего к июню 1981 г. ставка рефинансирования приблизилась к 20%-й отметке и, невзирая на очередное ухудшение социально-экономической обстановки, в 1981–1982 гг. не падала ниже 8,5%-го значения. Не вдаваясь в дискуссию об оценках данного макроэкономического эксперимента, взглянем на его результаты в створе нашей основной рабочей гипотезы. Выяснится главное: сбив за 1980–1983 гг. уровень инфляции более чем на 10% (с 13,5 до 3,2%) и «додав» ее к 1986 г. до 1,9%, Соединенным Штатам удалось оживить инвестиционную активность, прежде всего, в сфере воспроизводства человеческого капитала и высоких технологий. Так, в 1980–1988 гг. среднегодовые темпы прироста капиталовложений в научные разработки (6,2%) и высшее образование (5,1%) превысили показатели скорости валового накопления (4,7%), а инвестиции в электротехническую и электронную индустрии, обгоняя средний по промышленности тренд (1,8%), возрастали на 3,7% в год.

Для обустройства новой хозяйственной системы, помимо налаживания системной борьбы с сокращавшим горизонты инвестиционного планирования «инфляционным спрутом», требовалось выстроить принципиально иное видение способов поддержки экономического роста. Здесь, как нельзя кстати, пришлось положения «двоюродной сестры» монетаризма – «экономической теории предложения», переносившей акцент с изучения свойственного кейнсианству стимулирования совокупного спроса к выявлению помех, препятствующих расширению предложения и рачительному использованию производственных ресурсов. В глазах саплайсайдеров ключевые рекомендации последователей Кейнса оказывали выраженное отрицательное влияние на состояние экономики: социализация инвестиций дестимулирует частную инициативу, ведет к разъедающему здоровый социум общественному паразитизму, а постоянное нагнетание общественных

расходов оборачивается увеличением налогового бремени, что подрывает желание бизнеса задействовать новые факторы производства и, соответственно, создает предпосылки для роста безработицы. Авторы экономической теории предложения в первую очередь рекомендовали уменьшить подоходные налоги для наиболее состоятельных граждан, которые, по мнению исследователей, смогут «разморозить» сбережения и направить средства «на покупку нового оборудования и возобновить экономический рост» [6, 224]. Незамедлительной фискальной либерализации, в их концепции, также требовала и производственная сфера, для которой предлагались разного рода инвестиционные налоговые кредиты и амортизационные льготы, а завершающим «штрихом», призванным повысить склонность хозяйствующих субъектов к накоплению, ученым мыслилось снижение фискального обложения дивидендных и процентных доходов, дополняемое «уменьшением государственных расходов ... в целях предотвращения использования возросших сбережений для возможного финансирования правительственных затрат» [12, 132–133], априори менее эффективных, чем частные инвестиции.

Тем временем в мировом хозяйстве наметилась очередная инновационная пауза: в 1970–1976 гг. в глобальной экономике ежегодно появлялось 1,16 радикальных нововведений против 1,87 в 1960–1968 гг., а в США за 1971–1979 гг. число выдаваемых за год патентов на новые изобретения снизилось с 55,9 до 30,1 тыс. штук. Вполне объяснимо, что обеспокоенные затуханием научно-технического прогресса власти промышленно развитых стран приняли на вооружение экономическую философию теории предложения, прекрасно укладывавшуюся в логику строительства хозяйственной системы, соединяющей в себе «высокие технологии и предпринимательство» [11, 14]. В США первым шагом на этом пути стало подписание Р. Рейганом 13 августа 1981 г. закона «О налоговых мерах по восстановлению экономики» / ERTA, снижавшего максимальную ставку подоходного налога с 70 до 50%, что за 1982–1987 гг. сэкономило средней американской семье из 4-х человек сумму, эквивалентную 9000 долл. дохода, полученного в 1980 г. Предусмотренные этим же нормативным актом 10%-й инвестиционный налоговый кредит и ускоренная амортизация ос-

новых фондов принесли в 1982–1987 гг. американскому бизнесу в совокупности 1,65 трлн долл. Кроме того, для обеспечения инновационного роста экономики США в рамках ЕРТА вводился особый федеральный налоговый вычет на исследования и эксперименты в виде 25%-го уменьшения фискальной базы налога на прибыль в случае превышения текущих расходов на НИОКР средней величины этих затрат за три предшествующих года. Косвенным свидетельством эффективности предпринятых американским государством мер стало резкое увеличение числа выдаваемых патентов: если в 1970–1979 гг. среднегодовая динамика заявок на новые изобретения носила отрицательный характер (минус 7,0%), то в 1980–1989 гг. этот показатель рос на 4,0% в год. Параллельно в экономике США начали рельефно просматриваться контуры постиндустриального, знаниеемкого уклада, в котором за 1950–1987 гг. число ученых и инженеров на 10 тыс. жителей увеличилось с 25 до 75 человек, доля лиц со степенью бакалавра среди работающего населения возросла с 19,9 в 1979 г. до 25,1% в 1989 г., а в структуре занятости удельный вес сектора наукоемких услуг всего за 5 лет вырос с 35,6% (1980 г.) до 37,7% (1985 г.), компенсировав «сжатие» в отраслях обрабатывающей промышленности с 22,2 до 19,3%.

Подведем итоги.

1. Возрождение сторонниками фридмановского учения веры во всемогущество невидимой руки рынка, решительный разрыв с идеалами социального равенства, с нашей точки зрения, не являлись прикрытием для осуществления «организованного рейда на общественный сектор» [15, 260] и не служили задачам претворения в жизнь злонамеренных планов по навязыванию обществу ложной системы морально-нравственных ориентиров.
2. Монетаристы предложили альтернативную мировоззренческую платформу, призванную служить надежным основанием для осуществления перехода от коллективистского фордистского порядка к атомизированному «предпринимательскому» типу экономической организации.
3. Пропагандируемая монетаристами политика сдерживания роста денежной массы, трактуемая их оппонентами, в луч-

шем случае, как борьба с ветряными мельницами, в худшем – рассматриваемая в качестве идеологического тарана, призванного облегчить правым кругам штурм кейнсианской твердыни – государства всеобщего благоденствия, по-нашему мнению, сыграла важную роль в устранении очагов инфляционной напряженности, позволив ускорить приток инвестиций в «молодые» высокорисковые отрасли формировавшейся технологической парадигмы.

4. Ставшие реквиемом по велферизму и выдержанные в неоконсервативных тонах реформы Рейгана обеспечили столь необходимое в условиях инновационной паузы снижение фискальной нагрузки, облегчили встраивание американского бизнеса в новый технико-экономический уклад и тем самым заложили основы хозяйственного процветания США в 1990-е гг.

Литература

1. Кругман П. Кредо либерала. М., 2009.
2. Скидельски Р. Кейнс. Возвращение Мастера. М., 2011.
3. Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада. М., 2010.
4. Blackford M.G. A History of Small Business in America. Chapel Hill, 2003.
5. De Soto J.H. The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity. Northampton, 2008.
6. Dietrich W.S. In the Shadow of the Rising Sun: The Political Roots of American Economic Decline. University Park, 1991.
7. Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago, L., 1953.
8. Friedman M. The Role of Government in Education / Solo R.A. (Eds.). Economics and the Public Interest. New Brunswick, 1955.
9. Fukuyama F. Friedrich F. Hayek – Big Government Skeptic // The New York Times. 2011. May 6.
10. Hayek F.A. The Use of Knowledge in Society // The American Economic Review. 1945. Vol. 35. No. 4.
11. Huggins R., Izushi H. Competing for Knowledge: Creating, Connecting and Growing. Abingdon, N.Y., 2007.
12. Jain C.L., Tomic I.M. Essentials of Monetary and Fiscal Economics. N.Y., 1995.
13. Redburn T. It's All a Grand Capitalist Conspiracy // The New York Times, 2007. September 29.

14. Sachs J.D. The Price of Civilization: Reawakening American Virtue and Prosperity. N.Y., 2012.

15. Sarkar B., Walker J. (Eds.). Documentary Testimonies: Global Archives of Suffering. N.Y., 2010.

16. Vincent R. Milton's Madness: How Lies, Distortion and Greed Ruined the Middle Class and Poor / <http://voices.yahoo.com/miltons-madness-lies-distortion-greed-ruined-6905280.html>

Alexander Maltsev

*Ph.D., Associate professor of the global economy department
Ural State University of Economics
(Yekaterinburg, Russia)*

THE SITUATIONAL CHARACTER OF THE MONETARIST «REBELLION»

Abstract

The article examines the impact of techno-institutional shifts on the Keynesian economics crisis in 1970s. There are revealed the causes of neoconservative economic ideology triumph. The economic conditionality of monetarist revolution is being proved.

Key words: innovation pause, monetarism, techno-economic mode.

JEL codes: B 22, N 12, O 10.

Раздел III

ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ

Лугачев М.И.

д.э.н., профессор

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет (г. Москва, Россия)

Скрипкин К.Г.

к.э.н.

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет (г. Москва, Россия)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ОБОЛОЧКА КУЛЬТУРНОГО КОНТЕНТА: ОТ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ К СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ

Аннотация

В работе предлагается подход к анализу влияния информационных технологий на содержание и восприятие культуры, основанный на принципах экономики информации. В работе выделяется индустриальный и сетевой тип технологий и показываются различия между ними с точки зрения организации производства информационного продукта, степени его разнообразия и масштабов тиражирования, роли потребителя и ряда других экономических характеристик. Показано, что совокупность современных информационных технологий формируют новую, сетевую оболочку, способную решить ряд проблем технологий предыдущего поколения при условии распространения адекватных моделей поведения людей и ведения бизнеса в данной сфере.

Ключевые слова: экономика информации, экономика разнообразия, информационное общество.

JEL коды: Z 100, L 820.

Письмена в души научившихся им вселят забывчивость, так как будет лишена упражнения память: припоминать станут извне, доверяясь письму, по постоянным знакам, а не изнутри, сами собою.

Сократ, диалог «Федр»

Проблема влияния технологического развития на культуру не нова. Такое влияние рассматривалось, например, в нескольких работах Н. Бердяева [3; 4], в работе В. Бенямина [2, 15–65].

В дальнейшем социологи и философы, анализировавшие т.н. пост-индустриальное или информационное общество, неоднократно затрагивали и культурные изменения (см., например, [5; 6; 7]).

Эсхатологический и эволюционный подход к анализу

Николай Бердяев одним из первых обратил внимание на влияние современных ему технологий на культуру. Совокупность технологий входит у Н. Бердяева в состав понятия «техника», которое включает не только всю совокупность технологий и материальных средств в распоряжении людей, но и определенную совокупность приемов – «Мы говорим ... о технике мышления, стихосложения, живописи...» [4]. По Н. Бердяеву: «Господство техники и машины есть прежде всего переход от органической жизни к организованной жизни, от растительности к конструктивности» [4]. Влияние такого перехода на культуру и рассматривается в его трудах.

Наиболее подробно это влияние анализируется в работе [3]. Н. Бердяев выделяет две стороны кризиса современной ему культуры. Во-первых, это уже упомянутый переход от организма к организации. В предшествовавшие эпохи культура тяготела к органическому развитию, в частности романтизм прямо противопоставлял органическое и механическое, отдавая предпочтение первому. В современную автору эпоху «Техника убивает все органическое в жизни и ставит под знак организации все человеческое существование. Неизбежность перехода от организма к организации есть один из источников современного кризиса мира». В [4] прямо подчеркивается: «победа элемента технического над элементом природно-органическим означает перерождение культуры во что-то иное, на культуру уже не похожее». Во-вторых, это «вступление в культуру огромных человеческих масс, демократизация, происходящая в очень широких масштабах». По Н. Бердяеву, проблема демократизации культуры в том, что широкие массы, получающие доступ к культурному контенту благодаря технике, имеют слишком примитивный идейный багаж: «Массами владеют идеи-мифы, верования религиозные или верования социально-революционные, но не владеют идеи культурно-гуманистические» [3]. Связь этого явления с техникой прямо под-

черкивается в [4]: «Техника овладевает огромными пространствами и огромными массами».

В подходе Н. Бердяева хотелось бы выделить несколько моментов. Прежде всего, автор рассматривает технику как нечто самостоятельное, поработавшее человека. Эта самостоятельная сущность не включает в себя экономику и экономические отношения, которые в [4] упоминаются отдельным пунктом наряду с техникой. Таким образом, порабощение человека и угроза разрушения культуры рассматриваются как результат развития техники, не связанный прямо с экономическими отношениями, как существующими, так и вновь порождаемыми новыми технологиями. Наконец, обращает на себя внимание эсхатологический подход автора. Если в [3] с первых строк говорится о кризисе мира, то в [4] речь уже прямо идет об «эсхатологии техники».

Существенно иной подход к влиянию техники на эволюцию культуры продемонстрирован в работе [2], написанной в 1936 г. и ставшей в XX веке классической. Биньямин рассматривает влияние различных технологий тиражирования на создание и восприятие произведений искусства. Рассмотрим ряд моментов, существенных с точки зрения данной работы. Прежде всего, массовая репродукция предмета искусства техническими средствами обладает значительно большей самостоятельностью по отношению к оригиналу – именно за счет массовости и доступности, приближающей ее к потребителю. Далее, кино, порожденное современными технологиями, полностью меняет характер работы актера и характер восприятия его зрителем. Актер играет не для зрителя, а для камеры, съемка действия, которое на пленке предстает единым, разбивается на отдельные эпизоды, а качество конечного результата определяется работой оператора и монтажом не менее, чем игрой актера. Наконец, зритель, в отличие от театра, видит не актера, а пленку – конечный результат работы большого коллектива и видит происходящее исключительно с позиции кинокамеры. «Публика вживается в актера, лишь вживаясь в кинокамеру». Еще один интересный вывод В. Беньямина – о стирании грани между зрителем и автором, характерный, по его мнению, как для кино, так и для прессы. В качестве примера он приводит массовку в кино и письма читателей в газету.

Таким образом, работа В. Беньямина демонстрирует нам принципиально иной, эволюционистский подход к оценке влияния технологии на культуру. Техника и технология рассматриваются здесь как фактор изменения и развития, подавляющий одни виды культуры и ее восприятия, но предоставляющий взамен другие. Справедливости ради, следует заметить, что жизнь подтвердила скорее эволюционистский, нежели эсхатологический подход. Хотя во времена прогнозов Н. Бердяева в культуре целого ряда стран, таких как Германия, Италия, СССР, наблюдались весьма тревожные явления, они отнюдь не остановили развитие культуры. Так, в кино 1930–1970-х гг. наблюдался поистине «золотой век», когда в американском, британском, итальянском, французском и советском кино появлялись десятки выдающихся фильмов. При этом сложная технология отнюдь не уничтожила «органическое» творчество актеров и режиссеров. Сходным образом литература, живопись, театр, другие культуры видоизменялись, но отнюдь не исчезали и не лишались интереса публики.

Именно эволюционистский подход получил в последующие годы широкое развитие в виде целого ряда социологических и философских теорий культуры в «постиндустриальном обществе», «информационном обществе», «сетевом обществе» или в «эпоху постмодерна»¹. В рамках этого подхода был получен целый ряд интересных результатов, характеризующих роль культуры в современном мире. Тем не менее, на наш взгляд, включение в анализ закономерностей экономики информации может привнести нечто новое в этот анализ.

Экономика информации и индустриальная модель информационных технологий

В работе [8] было убедительно продемонстрировано: информация как товар или услуга обладает весьма специфическими свойствами, и эти свойства влияют как на экономические особенности рынков информационных благ, так и на развитие самих информационных технологий. В общем случае «Информационные правила», о которых пишут Карл Шапиро и Хэл Вэриэн, высту-

¹ Вышеперечисленные применяются для описания одной и той же эпохи, большинство из них продолжают существовать.

пают в роли фильтра, отсеивающего одни информационные технологии и выбирающего другие. Что еще важнее, этот фильтр определяет сферы применения новых технологий и способы их применения. Между тем влияние информационных технологий, в том числе и на культуру, вытекает именно из того, как конкретно они применяются. Итак, о каких же закономерностях идет речь?

Прежде всего, производство большинства информационных благ – телевидения, прессы, кино, радио, музыки, книг и т.д. – носит индустриальный характер. Например, рукопись книги, прежде чем превратиться в информационный продукт, проходит целый ряд операций:

- редакция;
- корректура;
- набор;
- верстка;
- печать.

Еще шире набор этих операций для более сложных технологий, таких как кино и телевидение. Эти операции часто выполняются при помощи сложного и дорогого оборудования, начиная от издательских систем и типографского оборудования и заканчивая системами трехмерной компьютерной графики в современном кино. Мало того, все эти операции должны быть пройдены последовательно, независимо от тиража книги, фильма или музыкального диска. Как следствие, основная масса издержек оказывается постоянной и невозвратной, переменные издержки составляют незначительную часть общих затрат. Соответственно, экономия на масштабе в этой области исключительно велика, а условием окупаемости является достаточно большой тираж однородной продукции. К крайним случаям низких переменных издержек относятся продажи информационных продуктов и услуг через интернет в электронной форме (затраты экономически неотличимы от нуля) и эфирное телевидение и радиовещание, где они в ряде случаев в точности равны нулю.

Нулевые или близкие к нулю предельные издержки имеют еще одно важное следствие. Как известно, на рынке однородного продукта в условиях совершенной конкуренции цена устанавливается на уровне предельных издержек. Теория отраслевых рын-

ков показывает, что агрессивная конкуренция в условиях олигополии может привести к аналогичному результату. Если при этом предельные издержки близки к нулю, единственным выходом для фирмы может стать бесплатное предоставление товаров и услуг, например, в рамках медийной модели бизнеса. Последняя означает, что значительную или даже основную часть дохода составляют платежи третьих лиц за размещение рекламы. Именно по этой модели работает сегодня подавляющая часть прессы, телевидения, радио, многие интернет-сервисы, такие как поиск, почта, новости, карты и т.д.

В то же время традиционные для XX века модели распространения информационной продукции серьезно ограничивают ее разнообразие [1]. Для книг и музыки ограничителем выступает торговая сеть, заинтересованная в выручке с единицы торговой площади. Это вытесняет из продажи книги и музыку с ограниченным спросом, сколь бы устойчив этот спрос ни был. Для эфирного радио и телевидения ограничителем выступает медийная модель бизнеса. Рекламодатель заинтересован в максимально широкой аудитории, что ведет к отбору передач по рейтингу. Эфир вносит свои естественные ограничения на время вещания (24 часа в сутки) и число каналов в выделенном ими диапазоне частот. При таком подходе ряд сюжетов, передач и клипов в принципе не может получить доступа на радио и телевидение. Наконец, для кино ограничителем выступают мощности самого кинопроизводства. Затраты на съемки, доступ к сложному оборудованию, доступность режиссеров, актеров, операторов и других профессионалов ограничивают количество снимаемых фильмов. Следствием такого положения вещей становится значительный скрытый спрос, не удовлетворяемый кино-, медиа- и книжной индустрией.

Наконец, важным фактором является и пассивность аудитории. Хотя В. Беньямин в [2] еще в середине 1930-х гг. говорил о стирании грани между автором и читателем, в его время этот процесс находился на самых ранних стадиях. Книжки, музыку, кино, радио- и телепередачи создавали и создают профессионалы, тогда как среди отзывов и мнений читателей, зрителей и слушателей лишь немногие становятся достоянием общественности. По-

требители лишь «голосуют ногами», выбирая тот или иной информационный продукт или услугу. Что касается создания собственного информационного продукта, в этой модели оно явно лежит за гранью возможностей рядового потребителя.

Как видно из сказанного, вышеописанные особенности тесно связаны друг с другом и с используемыми технологиями. Прежде всего, все базовые технологии издательского дела, звукозаписи, кино, телевидения и радио достаточно сложны и капиталоемки. Отсюда следуют, с одной стороны, высокие постоянные издержки, с другой – необходимость разделения труда и сложных производственных систем, обслуживаемых профессионалами. В то же время эти технологии обеспечивают исключительно низкие издержки тиражирования и распространения информационных благ. Это обеспечивает доступность благ массовому потребителю, но взамен требует больших объемов продаж или многочисленной аудитории, необходимой рекламодателям. То и другое требование неизбежно ограничивает разнообразие информационных благ и создает большой скрытый спрос на нишевые продукты. На основании этих взаимосвязей мы рассматриваем данные особенности и поддерживающие их технологии как единую взаимосвязанную систему – технологическую оболочку культурного контента. Технологии в данном случае понимаются в широком смысле и включают в себя бизнес-модели, обеспечивающие их эффективное использование. Поскольку как сами технологии, так и методы управления ими можно отнести к индустриальным, мы называем такую технологическую оболочку индустриальной.

От индустриальной к сетевой модели

В конце XX века целый ряд новых технологий и бизнес-моделей позволил радикально изменить сложившуюся технологическую оболочку. Первым в этом ряду следует назвать интернет. Стремительный рост числа серверов обеспечил практически неограниченные возможности размещения любого информационного контента, включая тексты, графику, музыку, видео и другую информацию. Это создало техническую возможность снятия ограничений на разнообразие, присущих индустриальной технологической оболочке. Например, если средний супермаркет Wal-

Mart располагает около 4,5 тыс. наименований музыкальных дисков, то Amazon.com – 800 тыс. наименований [1, 12].

Важным набором технологий стали средства цифровой фотографии, цифрового звука, цифрового видео и цифровой верстки текстов, доступных рядовому пользователю. Эти средства в короткий срок получили весьма простую и удобную систему управления, позволяющую создавать информационные продукты, пригодные для широкого употребления, хотя и уступающие по качеству профессиональным. На основе этих средств, а также новых технологий создания интернет-сайтов и управления ими появился так называемый Web 2.0, который Тим О’Рейли, создатель данной концепции, определяет как платформу, совершенствуемую совместными усилиями разработчиков и пользователей [9]. Именно этой концепции соответствуют современные социальные сети и интерактивные сервисы, такие как Facebook, Twitter, YouTube, Instagram, ВКонтакте и др.

В результате, хотя техническая система в целом еще более усложнилась, она парадоксальным образом стала доступной для рядового пользователя. Результатом стало появление феномена блога – сетевого дневника, варьирующего от примитивных любительских историй до высокопрофессиональных СМИ, выступающих авторитетными источниками в определенной предметной области. При этом блог по своей природе делается одним человеком, который благодаря современным технологиям получает возможности, сопоставимые с возможностями коллектива журнала индустриальной эпохи как по подаче материала, так и по его распространению. Это позволяет успешным блоггерам издавать книги, регулярно появляться на страницах и экранах СМИ или даже заниматься политической деятельностью.

В действительности роль рядового пользователя информационного продукта еще шире и еще активнее. Он выступает не только как автор блогов (что так или иначе доступно не всем), но также как автор фото- и видеоматериалов. Эти материалы могут стать популярными, нередко используются традиционными и интернет-СМИ. Еще более распространены комментарии, оценки и отзывы, которые могут существенно влиять на предпочтения пользователей информационных, а равно и остальных благ. Все

это в совокупности радикально меняет роль потребителя, который не только «тестирует» произведение (В. Беньямин), но и участвует в его создании. Наиболее масштабным примером данного рода является Википедия, которая сегодня превосходит по числу статей любую традиционную энциклопедию при сопоставимом в большинстве случаев качестве.

Все эти характеристики позволяют говорить о новом типе технологической оболочки информационного контента, который мы будем называть сетевым. Различия между этими двумя типами сведены в таблице.

Таблица

Сравнение индустриальной и сетевой оболочки

Индустриальная оболочка	Сетевая оболочка
Индустриальная структура	Органическая структура
Крайние случаи экономии на масштабе	Экономия на масштабе дополнена экономией на разнообразии
Массовое производство	Массовая кастомизация
Ограниченный выбор контента для массового пользователя	Неограниченный выбор информационного контента
Пассивная роль потребителя	Активная роль аудитории

Новая сетевая оболочка уже начинает теснить индустриальную. За 11 лет с 1993 по 2004 г. число часов прослушивания радио в США снизилось с 23 ч. 15 мин. до 19 ч. 45 мин. в неделю [1, 20]. Сходные изменения происходят и по другим видам массовой культуры – книгам, прессе, кино и т.д. Итак, хотя индустриальная и сетевая оболочки сегодня тесно взаимодействуют, их соотношение меняется в пользу последней.

Таким образом, современные технологические изменения на новом уровне воспроизводят проблемы, поднятые Н. Бердяевым и В. Беньямином в 1930-е гг. Новая технологическая оболочка возвращается к органической структуре, пользователь приобретает в ней подлинно активную роль (в отличие от роли «в массовке», характерной для индустриальной эпохи), восстанавливается взаимодействие и взаимосвязь разных уровней культуры.

Литература

1. Андерсон Крис. Длинный хвост. Новая модель ведения бизнеса. М.: Вершина, 2008.
2. Беньямин Вальтер. Производство искусства в эпоху его технической воспроизводимости // Производство искусства в эпоху его технической воспроизводимости. Избранные эссе. М.: Медиум, 1996.
3. Бердяев Н.А. Духовное состояние современного мира // Путь. – Сент.1932. № 35. С. 56–68.
4. Бердяев Н.А. Человек и машина // Путь. – Май 1933. № 38. С. 3–38.
5. Бодрийяр Жан. Символический обмен и смерть. М.: Добросвет, 2000.
6. Кастельс, Мануэль. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
7. Маклюэн Маршалл. Понимание медиа. М.; Жуковский: «Канон-Пресс-Ц», «Кучково поле», 2003.
8. Shapiro Carl, Varian Hal. Information rules: a strategic guide to the network economy. Boston: Harvard Business School Press, 1999.
9. O'Reilly Tim. What is Web 2.0. Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software. <http://oreilly.com/web2/archive/what-is-web-20.html#memемар> доступ 9 января 2013 г.

Michael Lugachyov

Ph.D., Professor

Moscow State University

Faculty of economics (Moscow, Russia)

Kirill Skripkin

Ph. D, Associate Professor

Moscow State University

Faculty of economics (Moscow, Russia)

TECHNOLOGICAL SHELL OF CULTURAL CONTENT: FROM INDUSTRIAL MODEL TO NETWORK ONE

Abstract

The paper proposes a framework for analysis of information technology influence on culture, based on the principles of information economics. We divide a whole set of information technologies into two types, that is industrial and network one and demonstrate difference between them in terms of organization of information product production, its variety, scale of replication, role of consumer and other economic characteristics. We found that a set

of modern information technologies form a new, network shell which gives an opportunity to solve some problems raised by previous generation of technologies. To translate this opportunity into action wide spread of new behavior and business models is required.

Key words: economics of information, information society.

JEL codes: Z 100, L 820.

Колосова Р.П.

*д.э.н. профессор, зав. кафедрой экономики труда и персонала
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет (г. Москва, Россия)*

Никулина Ю.О.

*аспирант
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет (г. Москва, Россия)*

ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ И СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ДОМИНАНТА КАК ФАКТОРЫ ЭВОЛЮЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

Основными трендами современного развития рынка труда являются гибкость и индивидуализация социально-трудовых отношений. Если первый вопрос получил в научном сообществе достаточно полное освещение, то второй нуждается в фундаментальных исследованиях, направленных на выявление достоинств и проблемных аспектов этого типа социально-трудовых отношений, а также в поиске решений, нивелирующих проблемные аспекты. Как один из инструментов решения этой задачи в статье рассматривается учет социокультурной доминанты в социально-трудовых отношениях. Далее представлены результаты эмпирического исследования социокультурных особенностей работников на предприятиях при управлении их трудовым поведением на основе модифицированного подхода Г. Хофстеде. В результате исследования выявлены расхождения между социокультурными характеристиками работников и их руководителей, между реальными и нормативными социально-трудовыми отношениями и др. Показано, что эти явления ведут к снижению эффективности кадровой политики и предложен ряд

рекомендаций, реализация которых может выступать источником повышения производительности труда и роста удовлетворенностью трудом работников российских предприятий.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, гибкость рынка труда, индивидуализация социально-трудовых отношений, социокультурная доминанта, асимметрия информации, социальный риск, кадровая политика.

JEL коды: J 410, J 240, A 130.

В последние десятилетия в социально-трудовой сфере набирает силу процесс распространения гибкости в различных областях экономической деятельности. Это дало повод исследователям выдвинуть тезис о флексибилизации (гибкости) современной развитой экономики, о переходе в новую эпоху организации труда и производства и социально-трудовых отношений, пришедшую на смену фордистско-тейлористскому этапу [7, 35].

Другими словами, гибкость в сфере труда проявляется в контексте общего перехода экономического и социального мира к новым принципам существования, оказавшим значительное влияние на весь его облик. Реализация концепции гибкого рынка труда по всем его направлениям существенно меняет характер таких элементов социально-трудовых отношений как занятость, мобильность, условия труда, производственная демократия, качество рабочей силы, использование рабочего времени, оплата труда и т.д.¹ Она способствует рассредоточению производства на мелкие и средние предприятия, формированию новых форм занятости, занятию индивидуально-трудовой деятельностью, вовлечению в трудовой процесс новых групп населения.

В совокупности эти процессы приводят к формированию другой глобальной тенденции в развитии социально-трудовой сферы – индивидуализации трудовых отношений. Понимание ее природы

¹ Следует отметить, что проблеме гибкости в сфере труда уделено много внимания в научной среде, созданы теории и концепции, раскрывающие различные аспекты гибкости рынка труда. К примеру, работы О. Ланге, Г. Стендинга, Армстронга, Т. Малеевой, Р. Капелюшниковой, М. Колосницыной и др. Однако в силу неоднозначности, сложности, динамичности этого явления, как показал анализ, не существует единого отношения к гибкости у разных ученых и научных школ, нет единого мнения о том, каковы последствия увеличения гибкости в сфере труда.

связано с формированием системы представлений о классификации форм гибкости в сфере труда, которая, как считают специалисты, является довольно сложной задачей. Причиной этого являются широта и многообразие их проявлений, различное толкование некоторых форм гибкости и сверхподвижность феномена флексибилизации, вытекающая из самой его сути².

Однако уже сложились относительно общепринятые методические подходы к классификации форм и направлений гибкости в сфере труда, которые дают возможность охарактеризовать качества индивидуализированных социально-трудовых отношений.

При классификации принято выделять так называемые внешние формы гибкости, то есть отношения на внешнем для фирмы рынке труда. Далее, что важно в контексте нашего исследования, выделяют внутренние формы гибкости, то есть изменения в характере самого труда, методах его организации, во взаимодействии людей в трудовом коллективе. При этом к проявлениям гибкости в системе внутрифирменных трудовых отношений относят: использование нестандартных, гибких форм занятости; внедрение гибких режимов труда; применение дифференцированных форм найма и увольнения; поиск адекватных индивидуализированному подходу путей определения и формирования оплаты труда и др.

Этот формат и соответствующие качества социально-трудовых отношений предопределяют как позитивные, так и проблемные последствия индивидуализации трудовых отношений и для работников, и для работодателей. Принято выделять следующие аргументы, которые подтверждают научную и практическую ценность индивидуализированных подходов к регулированию социально-трудовых отношений, это – социокультурный аргумент, а также аргументы справедливости, самореализации и эффективности.

При рассмотрении этого аспекта проблемы отмечается, что с развитием индивидуализированного подхода к персоналу связан переход от типовых, стандартизированных трудовых догово-

² Европейская федерация экономических исследований (ЕФЭИ) отмечает, что существует столько форм гибкости, сколько составных частей имеется в производственных отношениях, и что все они являются комплексом, отражающим число параметров в рассматриваемой стране, отрасли или на предприятии («Гибкость в сфере труда», Издание Международного бюро труда, 1988, с. 8).

ров к индивидуальным контрактам, которые рассматриваются как способ защиты работника. С конца 1990-х гг. правовое регулирование занятости на уровне «отдельный работодатель – наемный работник» становится все более распространенным в результате законодательной деятельности в Европейском экономическом сообществе, в Великобритании, в США, что связано с расширением масштабов гибкости в трудовых отношениях.

Вместе с тем существуют весомые факторы, ограничивающие возможности индивидуализации. В их числе – этическая позиция, в рамках которой индивидуализация может оказаться неприемлемой для персонала (злоупотребление конфиденциальной информацией и др.) специфика налогового законодательства, сокращение пространства коллективной защиты работников с помощью профсоюзов и «духа коллективизма», ухудшение положения работников и как следствие всех названных явлений – уменьшение устойчивости социально-трудовых отношений³.

Что касается сфер распространения концепции индивидуализации в практической деятельности, то данные многочисленных, но разрозненных обследований преимущественно немецких и американских предприятий позволяют предположить, что мероприятия по индивидуализации реализуются в основном в сферах инновационных технологий, науки и научного обслуживания, культуры и искусства и др. При этом индивидуализация касается таких областей, как оценка персонала, отбор, найм, увольнение, оплата и организация труда, рабочее время.

Общая же тенденция свидетельствует о медленном, но стабильном росте степени индивидуализации в сфере социально-трудовых отношений.

Необходимо отметить, что очень эффективную методологию анализа и регулирования проблемного поля индивидуализиро-

³ Изучение проблемы индивидуализации социально-трудовых отношений показывает, что и концепция, и методология, и методика практических решений по индивидуализации в управлении персоналом синтезируют в себе научные положения и подходы различных наук (экономики труда, психологии труда, социологии, демографии и др.), различных научных школ в сферах: управления человеческими ресурсами, индустриальных отношений, человеческого капитала, теории управления многообразием, модель мультикультурной организации, организационной культуры и др.

ванных социально-трудовых отношений дает институциональная теория, особенно в ее части, касающейся информационной асимметрии, трансакционных издержек.

Дело в том, что по причине различия интересов сторон контракта, в нашем контексте работника и работодателя, и неравномерного распределения между ними информации и ограниченной возможности мониторинга и контроля за деятельностью работника в процессе исполнения контракта возникают проблемы асимметричной информации, которая подразделяется на два больших класса: «ненаблюдаемые характеристики»/скрытая информация и «ненаблюдаемые действия»/скрытые действия⁴. Под скрытой информацией понимается информация, которой располагает работник, но которой не владеет (или не может получить бесплатно) работодатель. Такого рода скрытая информация в условиях индивидуализированных социально-трудовых отношений создает более жесткие риски, чем в традиционных социально-трудовых отношениях, поскольку работник может использовать эту информацию в собственных интересах, извлекая выгоды от искажения предоставляемой о себе информации. Заметим, что и работодатель может быть носителем скрытой информации со всеми последствиями этого для работника.

Наряду с проблемой скрытой информации существует и проблема скрытых действий. В этом случае формируется ситуация, получившая название «моральная угроза» – это явление, когда деятельность одной из сторон не может быть наблюдаема полностью и поэтому создается возможность пренебречь ненаблюдаемыми аспектами своих обязанностей как работника, так и работодателя. Таким образом, информационная асимметрия является одной из главных причин нерационального трудового поведения индивидов.

Для преодоления этих фундаментальных противоречий в социально-трудовых отношениях, которые особо усиливаются в условиях их индивидуализированного формата, необходимы спе-

⁴ Эти понятия пришли в экономическую теорию из теории страхования (поскольку именно в этой сфере информационная асимметрия встречается наиболее часто) и нашли широкое распространение, так как рыночная экономика по своей природе носит вероятностный характер.

специализированные исследования, позволяющие провести разработку системы соответствующих управленческих решений.

При этом важнейшей составной частью данного направления в научных исследованиях должно стать фундаментальное изучение социокультурной доминанты в трудовом поведении работников. Эти исследования могут создать предпосылки для разработки эффективных методов учета социокультурных аспектов в управлении социально-трудовыми отношениями, с целью уменьшения моральных рисков и преодоления информационной асимметрии в трудовых отношениях.

Важность учета социокультурной доминанты в трудовом поведении работников и их мотивации начала широко обсуждаться после исследования, проведенного Г. Хофстеде в 70-х гг., в котором акцентировались национальные различия работников. Данное исследование инициировала компания IBM для выявления причин разной эффективности методов управления трудом в ее международных филиалах. К принципиальным итогам исследования, которые получили дальнейшее развитие в трудах многих исследователей, можно отнести, во-первых, понимание сущности и содержания дефиниции «социокультурный аспект». Под данным термином стали понимать такие характерные для определенного сообщества особенности, которые могут быть определенным образом измерены и использованы для сравнения с социокультурным аспектом другого сообщества. К таким особенностям исследователи относят такие социокультурные особенности, как дистанция власти, индивидуализм, избегание неопределенности, временная ориентация и др. (Г. Хофстеде). Другие исследователи выделяют такие социокультурные особенности, как отношение человека к природе, ориентация во времени, ориентация на деятельность, отношения между людьми, ориентация в пространстве и др. (Х. Лэйн, Дж. Дистефано).

Во-вторых, эти социокультурные особенности являются контекстом, в рамках которого происходит функционирование компании: без этого контекста даже правовые вопросы теряют свое значение. И третье – при эффективном учете социокультурных особенностей поведения людей в разных странах можно существенно повысить эффективность управления трудом, в том числе

эффективность мотивационного воздействия на персонал в организации [8, 38].

В России учет социокультурных особенностей работников в социально-трудовых отношениях имеет большое значение по многим причинам: историческим, социально-экономическим, политическим. В условиях возрастающей глобальной конкуренции Россия должна и будет вести борьбу за завоевание прочной позиции на международной арене. Свидетельством тому являются масштабные программы экономического развития и модернизации, утвержденные правительством, например «Концепция долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 года», а также программы правящей партии и Президента России, в которых значительное место занимает проблема трансформации трудовой сферы. Но нельзя рассчитывать на успех модернизации, не преобразовывая и совершенствуя трудовое поведение работников, их мотивацию, не повышая степень учета всего спектра их интересов и ценностей.

Одним из самых серьезных экономических вызовов, с которыми столкнется Россия в предстоящем десятилетии, является «вызов низкой эффективности» [13]. Два основных фактора определяют возможность решения данной проблемы. Первый – создание новых высокопроизводительных и высокооплачиваемых рабочих мест. Второй, не менее важный фактор, который в значительной мере предопределяется эффективностью реализации первого фактора – это социальное самочувствие работников, их квалификация, кругозор, профессиональная гордость, способность и желание постоянно обучаться [14]. Обеих целей нельзя добиться без адекватной и эффективной модели управления трудом и мотивацией персонала на предприятиях.

Пока же, как показывают исследования ВЦИОМ, в России в работе больше ценятся заработок (85% опрошенных, что объясняется низким уровнем жизни, сложившимся в России) и выполнение компанией своих обязательств (65% опрошенных) [15].

Научное сообщество трудовиков России усиливает внимание к этой важной научной и практической проблеме. К примеру, данная проблематика широко обсуждалась на ряде конференций,

в том числе на 13 Международной конференции по истории управленческой мысли и бизнеса⁵.

А. Аузан и его коллеги отмечают в своем докладе «Культурные факторы модернизации» [11] следующее важное положение: социокультурные установки могут работать как на форсирование экономического развития, так и на его торможение. При эффективном использовании этих социокультурных установок они могли бы стать конкурентным преимуществом страны на международном рынке труда. Но для этого, еще раз подчеркнем, необходимо формирование, прежде всего, широкой системы представлений о значимости социокультурного аспекта в формировании системы социально-трудовых отношений, в создании нормативно-правовой базы, в управленческих решениях, в кадровой политике. Необходимо также глубокое понимание эффективности обратной зависимости: учет социокультурных особенностей при построении системы управления трудом и мотивации персонала компании вполне способен не только улучшить экономические показатели компании, социальное самочувствие работников, но и сохранить тот культурный потенциал, которым обладают граждане нашей страны.

Особенно актуальна эта тема для социально-трудовых отношений в России не только в контексте глобализации, но и необходимости учета социокультурных особенностей работников на предприятиях при управлении их трудовым поведением, поскольку многие эксперты отмечают существенный разрыв во-первых, между социокультурными характеристиками работников и их руководителей, а во-вторых, между реальными и нормативными социально-трудовыми отношениями. Эти явления ведут к снижению эффективности кадровой политики. Поэтому детальное исследование социокультурных особенностей работников в России может служить важнейшей предпосылкой их учета в кадровой политике и выступать дополнительным источником повышения производительности труда и роста удовлетворенности трудом работников российских предприятий.

⁵ Темой данной конференции являлась «Этика бизнеса и менеджмента: сравнительный анализ национальных моделей» (27–28 июня 2012 года – МГУ имени М.В. Ломоносова).

Именно эта цель была поставлена в проведенном авторами обследовании персонала ряда предприятий, расположенных в России и в Венгрии. Для этого была определена степень соответствия социокультурных особенностей персонала условиям их труда, проведен сравнительный анализ социокультурных особенностей руководителя и персонала, а также выявлена степень удовлетворения тех предпочтений работников, которые обусловлены социокультурными характеристиками; предложены рекомендации для повышения эффективности кадровой политики.

Методологической основой исследования и оценки социокультурных особенностей предприятий послужили основные положения модели, предложенной Г. Хофстеде, т.к. эта модель имеет ряд серьезных преимуществ перед другими моделями измерения социокультурного контекста: во-первых, это ее распространенность среди исследователей и достаточно частное применение, дающее возможность рассмотрения динамических рядов; ее относительная простота. И, наконец, одним из самых главных преимуществ данной методологии является ее нацеленность на оценку тех социокультурных особенностей, которые находят свое яркое проявление именно в социально-трудовых отношениях и тесно связаны с трудовым поведением работников.

Исходной предпосылкой исследования являлся следующий постулат: население каждой страны в целом является носителем определенного набора социокультурных особенностей. Но основные социокультурные ценности, которые с помощью исследовательских методов можно выявить в определенном обществе, не обязательно должны разделяться абсолютно всем населением страны, это скорее те особенности, которые статистически преобладают в определенном сообществе.

В рамках авторского исследования проверялись две группы гипотез: основные и вспомогательные. Основные гипотезы проверяли соотношения между социокультурными индексами руководителей и подчиненных. Дело в том, что многие эксперты считают разрыв между социокультурными особенностями руководителей и подчиненных, а также преимущественное отражение на практике управления персоналом социокультурных ориентаций именно ра-

ботодателя, одной из важнейших современных проблем управления социально-трудовыми отношениями на предприятии.

Вспомогательные гипотезы использовались в исследовании для верификации основных гипотез и проверяли реальные взаимосвязи показателей, отражающих особенности организации социально-трудовых отношений на предприятиях.

Методика Г. Хофстеде была дополнена специальной анкетой для работодателя, позволяющей охарактеризовать его оценку особенностей организации труда и производства и социально-трудовых отношений, сложившихся на предприятии, по тем вопросам методики Г. Хофстеде, которые имеют свое видимое воплощение на рабочем месте.

Говоря об основных результатах исследования, стоит отметить следующий факт: в целом социокультурные позиции большинства работников и работодателей российских предприятий, касающиеся общечеловеческих ценностей, достаточно близки. Однако социально-культурные позиции, характеризующие трудовое поведение, существенно различаются. Наиболее значительное несовпадение индексов сотрудников и работодателей затрагивало такие социокультурные характеристики работников, как дистанция власти и стремление к избеганию неопределенности, которые, кроме того, являлись самыми значимыми в общей системе социокультурных индексов.

На венгерском предприятии руководство, во-первых, лучше учитывает социокультурные особенности работников при управлении их трудовым поведением, и, во-вторых, имеет более сходные с большинством работников социокультурные характеристики, чем на российском предприятии.

Считаем нужным отметить, что в процессе интерпретации различий в социокультурных индексах работников и работодателей был выполнен обзор Трудового кодекса РФ с целью оценки его соответствия тем социокультурным характеристикам работников, которые были затронуты в рамках данной работы. В целом можно сказать, что большинство из рассмотренных социокультурных особенностей работников учтено в правовой сфере.

Однако результаты нашего исследования говорят о том, что работники не ощущают в полной мере действия законодательства

в своей повседневной трудовой жизни. Следовательно, существует несоответствие законов и нормативных актов и российской реальности в функционировании социально-трудовых отношений. Поэтому в числе главнейших рекомендаций были названы меры, касающиеся совершенствования трудового законодательства, а именно необходимость формирования институтов и разработки инструментов, повышающих эффективность практического исполнения и применения законов, их мониторинг и контроль. В целом выявленные в исследовании особенности трудового поведения российских работников говорят о необходимости применения подходов к управлению трудовым поведением, учитывающих социокультурный аспект.

В заключение считаем важным отметить, что глубокие социально-экономические преобразования, обусловленные глобализацией экономики мирового сообщества в целом и России, ее вступлением в ВТО, которые вызывают интернационализацию экономики, трансграничные потоки информации, рабочей силы и капитала, рост количества транснациональных компаний, в результате чего, – это уже стало очевидным, – многие управленческие решения в сфере труда теряют свою эффективность, пересекая национально-культурные границы. Поэтому кадровая политика ведомств, организаций и предприятий не может быть основана только на универсальных подходах: требуется учет и адаптация к социокультурным особенностям страны, ее регионов, отдельных групп населения.

Литература

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / М. Армстронг. СПб.: Питер, 2010. – 848 с.
2. Гибкость в сфере труда / Издание Международного бюро труда, 1988.
3. Данилова Е. Российская производственная культура в параметрах Г. Хофштеда / Е. Данилова, М. Тарарухина // Мониторинг общественного мнения. 2003. № 3(65). С. 53–64.
4. Магун В.С. Базовые ценности россиян в европейском контексте / В.С. Магун, М.Г. Руднев // Общественные науки и современность. 2010. № 3. С. 5–22.
5. Магун В.С. Базовые ценности россиян в европейском контексте / В.С. Магун, М.Г. Руднев // Общественные науки и современность. 2010. № 4. С. 5–17.

6. Наумов А. Динамика национальной культуры за период 1996–2006 гг. / А.И. Наумов, И. Петровская // Eurasian review. 2010. Vol. 3. С. 67–88.
7. Тромпенаарс Ф., Хэмпден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса/ Ф. Тромпенаарс, Ч. Хэмпден-Тернер. Минск: «Попурри», 2004. – 527 с.
8. Экономика персонала: Учебник / Р.П. Колосова [и др.]. М.: Инфра-М, 2010. – 896 с.
9. Hofstede, G. Cultures and organizations: software of mind / G. Hofstede, G.J. Hofstede, M. Minkov – McGraw-Hill, 2010. – 559 с.
10. Lane H.W. International Management Behavior / H.W. Lane, J.J. Distefano. – NELSON, 1988.
11. Schwartz S. Cultural value orientations. Nature and implications of national differences / S. Schwartz. – М.: Publishing house of SU HSE, 2008. – 62 с.
12. Аузан А. Доклад «Культурные факторы модернизации» / А. Аузан, А. Архангельский, П. Лунгин, В. Найшуль [Электронный ресурс] // 2011. – Режим доступа: <http://www.sigma-econ.ru/ru/news/community/.5598.view.html>.
13. Декларация МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/global/topics/social-security/lang--en/index.htm>.
14. Предвыборная программа партии «Единая Россия» на выборах президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://er.ru/party/presidential_election/.
15. Путин В.В. О наших экономических задачах // В.В. Путин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.putin2012.ru>.
16. Служить бы рад. Пресс-выпуск от 19.06.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=10295>.

Riorita Kolosova

*Ph.D., Professor Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics (Moscow, Russia)*

Julia Nikulina

*Post-graduate student Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics (Moscow, Russia)*

INDIVIDUALIZATION AND SOCIO-CULTURAL ASPECTS AS FACTORS OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS' EVOLUTION

Abstract

Two main trends of nowadays labour's market are flexibility and individualization of social and labour relations. Although the first has a great number of investigations, the second is in need of

comprehensive research in order to, on the one hand, detect advantages and disadvantages of this type of social and labour relations, and, on the other, find the ways to eliminate disadvantages. This paper suggests taking into account the cultural part of social and labour relations as the one of the most effective way to meet this challenge. Further this paper represents the results of empirical research of labour's cultural characteristics that are used by managing its behaviour and making HR-policy. The investigation is based on the Hofstede's modified approach. As the result the gaps between cultural characteristics of workers and senior management, real and regulatory relations were found out. Indicated, that this gaps lead to the decline in efficiency of HR-policy. Therefore the list of methodic recommendation was developed. Implementation of these suggestions by making HR-policy may represent the source of increasing both the labor productivity and job satisfaction of Russian labour.

Key words: HR-policy, social and labour relations, individualization of social and labour relations, social-cultural part of social and labour relations.

JEL codes: J 410, J 240, A 130.

Киреева Н.А.

д.э.н., профессор

Саратовский государственный
социально-экономический
университет (г. Саратов, Россия)

АДАПТАЦИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ К УСЛОВИЯМ ВТО: ВОЗМОЖНОСТИ, МЕХАНИЗМЫ, ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ

Аннотация

В статье содержатся результаты исследования адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к новым условиям функционирования после присоединения России к ВТО. На основе проведенного социологического опроса представителей агробизнеса Саратовской области выявлены основные причины, определяющие их финансовое положение, показано отношение фермеров к изменению форм и методов государственной поддержки, дана оценка их активности в отстаивании своих интересов. Сделан вывод о наличии существенных транзакционных издержек и несовершенстве институтов государственной агропродовольственной политики. Показано, что сложившаяся в настоя-

щее время система государственной поддержки пока слабо обеспечивает согласование интересов основных стейкхолдеров продовольственного рынка.

Ключевые слова: всемирная торговая организация, государственная поддержка, сельское хозяйство, интересы, продовольственная политика.

JEL коды: Q120, Q180.

Прошло немногим более года с момента присоединения России к ВТО. Оправдались ли многочисленные «страхи» отрицательных последствий такого шага для сельского хозяйства России? Как данный процесс отразился на интересах основных стейкхолдеров российского продовольственного рынка? Насколько осуществляемая в настоящее время государственная поддержка агропромышленного комплекса эффективна и смягчает негативные последствия присоединения? Укрепляются ли позиции России в связи со вступлением в ВТО с точки зрения продовольственной безопасности?

Для ответа на эти вопросы в Саратовской области в ноябре 2013 г. был проведен социологический опрос, нацеленный на изучение мнения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Выборка проведенного исследования включала 71 фермерское хозяйство. Это – не крупный агробизнес, а средний и малый, которые в большей степени подвержены влиянию различных рисков и испытывают трудности в своей деятельности. В ее состав вошли хозяйства с различной специализацией и финансово-экономическим положением (рис. 1).

Как видно из рисунка, данные хозяйства имеют преимущественно растениеводческую специализацию, все занимаются производством зерновых культур, почти половина из них – выращиваем подсолнечника, 17% – прочих технических культур. Тем не менее в структуре производства респондентов присутствует и продукция животноводства.

Принципиально важным было оценить результаты работы предприятий в новых условиях. С этой целью ставился вопрос об изменении их финансового положения за последний сельскохозяйственный год (рис. 2).

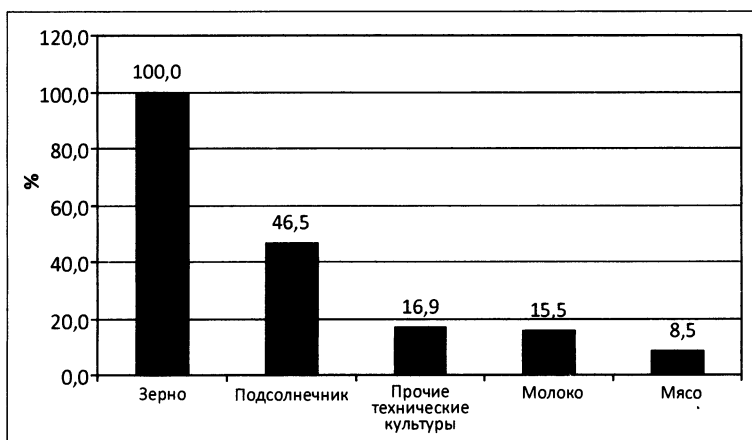


Рис. 1. Специализация крестьянско-фермерских хозяйств Саратовской области, принявших участие в социологическом опросе

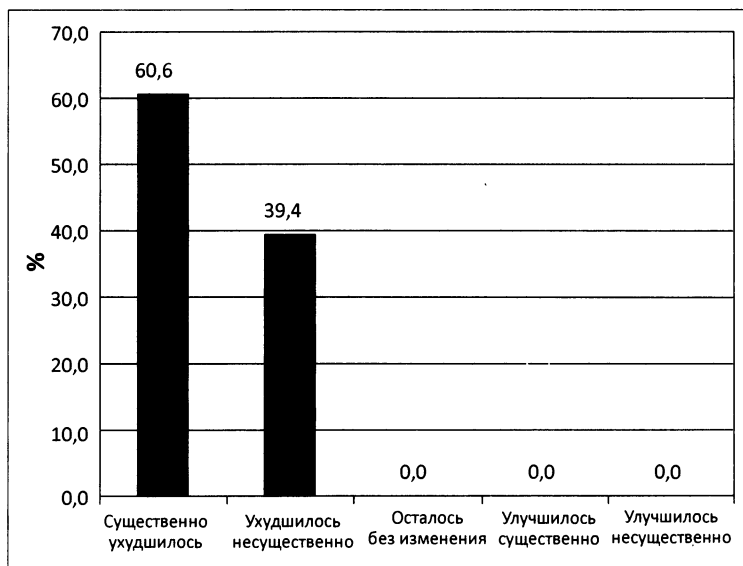


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Как изменилось Ваше финансовое положение за последний сельскохозяйственный год?»

Более 60% обследованных хозяйств оценили свое финансовое положение как существенное ухудшение. Остальные отметили, что их положение ухудшилось, но не столь значительно. Никто

из респондентов не указал на улучшение финансовых результатов деятельности.

Исследование позволило выявить наиболее существенные факторы, которые, по мнению респондентов, повлияли на их финансово-экономические результаты. Как видно из диаграммы (рис. 3), наиболее существенное влияние на такое положение товаропроизводителей оказал *уровень* государственной поддержки, более 85% респондентов отметили его в качестве наиболее существенного фактора.

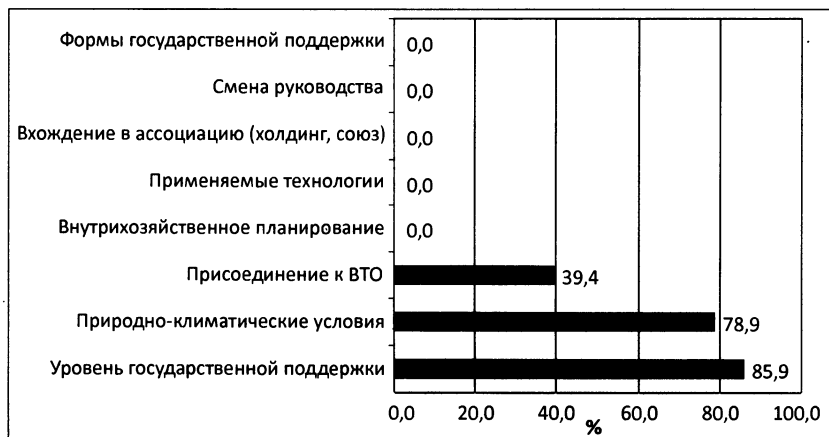


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос:

«В чем Вы видите причину изменения финансового положения?»

Отмеченная респондентами ситуация в сельском хозяйстве вполне «вписывается» в оценки уровня господдержки со стороны официальной статистики, а также исследований ведущих ученых и специалистов сельского хозяйства. Так, в докладе директора Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, академика РАН И.Г. Ушачева указано, что в 2014 г. несвязанная поддержка доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей сокращается на 42,7% против фактического уровня в 2013 г. (или на 10,8 млрд руб.); субсидии на 1 кг реализованного молока сокращаются на 34% (или на 4,4 млрд руб.); субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям на приобретение техники, которые в 2013 г. выделены в размере 5 млрд рублей, с 2014 г. не планируются вообще [2].

Тенденция снижения общего уровня поддержки четко прослеживается и на региональном уровне. Так, на 2014 г. из областного бюджета запланирован объем финансирования госпрограммы в размере 1127.7 млн руб., что на 10% ниже уровня предыдущего года [3]. С учетом инфляции, даже при условии дополнительного финансирования из федерального бюджета, это означает некоторое сокращение поддержки.

Второй по значимости фактор – неблагоприятные природно-климатические условия (отметили около 80% респондентов), что во многом объясняется условиями ведения сельского хозяйства в Саратовской области как региона с рисковыми условиями земледелия.

Рис. 4. Динамика государственной поддержки АПК Саратовской области, млн руб.

Следует обратить внимание на то, что около 40% опрошенных хозяйств указали на присоединение России к ВТО в качестве отрицательно влияющего фактора. Однако, по нашему мнению, негативные последствия такого шага хозяйства в силу их специализации знают априори и пока не смогли испытать на себе те ограничения, которые Россия приняла в соответствии с правилами ВТО. Дело в том, что наиболее чувствительными товарами, российское производство которых может больше всего пострадать от либерализации внешнеторгового режима согласно правилам

ВТО, являются мясо и мясoproдукты, молочные продукты с длительным сроком хранения (сыры, сухое молоко, и пр.), рис, сахар, сезонные овощи. До присоединения к ВТО они были лучше всего защищены тарифно-таможенным регулированием. Поэтому, на наш взгляд, высказанная респондентами оценка не вполне репрезентативна, во-первых, из-за постепенности проявления эффекта, во-вторых, из-за того что предусмотрен переходный период, в течение которого уровень таможенной защиты и суммарная поддержка сельского хозяйства с использованием инструментов «желтой корзины» будет сокращаться постепенно.

Тем не менее опрос показал, что 60% хозяйств, участвующих в исследовании, считают, что присоединение России к ВТО ущемляет их интересы (рис. 5).



Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «Соответствуют ли условия присоединения России к ВТО Вашим интересам?»

Однако при этом следует отметить тот факт, что 40% респондентов плохо знакомы с обязательствами ВТО. Лучше всех информированы крупный агробизнес, а также его объединения (зерновой, молочный союзы, ассоциации и т.д.), а не конкретные товаропроизводители. Во многом это обусловлено тем, что большая часть региональных сельхозтоваропроизводителей пока не входит в бизнес-ассоциации. Опрос показал, что менеджмент в агросфере пока мало нацелен на разработку стратегий по адаптации бизнеса к требованиям ВТО. Причина такого положения в том, что руководители и собственники хозяйств ориентированы преимущественно на решение текущих задач выживания, дости-

жение приемлемой для этого доходности бизнеса. В условиях неопределенности внешнего окружения они практически не нацелены на стратегические задачи.

Присоединение России к ВТО ярко высветило всю гамму противоречий интересов субъектов разных уровней (отраслей, регионов, сельскохозяйственных товаропроизводителей, потребителей и т.д.). Различные (подчас конфликтующие) интересы ведомств (Минсельхоз, Минфин, Минэкономразвития) определяют масштабы государственной поддержки. Существенно разнятся интересы регионов-доноров продовольствия и регионов-реципиентов. Формирование цен крупными перерабатывающими компаниями и холдингами ущемляет интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Важнейшей проблемой в достижении консенсуса интересов остается отсутствие постоянно действующих каналов для активного диалога бизнеса и государства и отсутствие инициативы со стороны агробизнеса. Как показало исследование, в настоящее время сельскохозяйственные товаропроизводители не рассматривают государство как защитника своих интересов. 84,5% респондентов рассчитывают только на свои силы (рис. 6). Только седьмая часть опрошенных осознают важность лоббирования своих интересов через отраслевые союзы, ассоциации. Это связано с пока еще слабой способностью агробизнеса к самоорганизации.

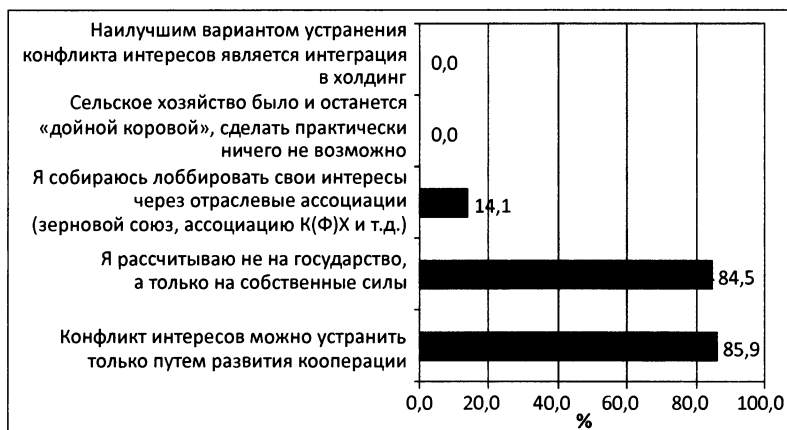


Рис. 6. Распределение ответов на вопрос: «Собираетесь ли Вы в дальнейшем отстаивать свои интересы?»

86% респондентов видят решение проблем через развитие кооперации как одного из наиболее действенных механизмов повышения удельного веса сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене реализации конечной продукции и повышения их доходности. В связи с этим, безусловно, важной является поддержка развития сельской кооперации: предоставление сельскохозяйственным кооперативам и организациям потребительской кооперации грантов и субсидий на развитие современной материально-технической базы; возмещение им части расходов на уплату первоначального взноса по договорам лизинга оборудования и техники и т.д.

Очень важным было проанализировать, каким же образом оценивают сельскохозяйственные товаропроизводители происходящие изменения в *формах* поддержки. Как известно, трансформация российской системы государственной поддержки обусловлена принятыми обязательствами по сохранению в течение переходного периода сложившегося соотношения различных видов поддержки в рамках желтой корзины, в частности между объемами специфической и неспецифической поддержки. Для России эта пропорция составляет 30/70. Связанная поддержка касается конкретного продукта в отличие от несвязанных субсидий, которые выделяются сельскохозяйственным производителям вне зависимости от наличия и уровня объемов производства. ВТО рассматривает несвязанную поддержку как более транспарентную и оказывающую меньшее искажающее влияние на торговлю.

Для выполнения принятых обязательств по соотношению специфической и неспецифической поддержки с 2013 г. введен новый механизм субсидирования растениеводства, направленный на замену ряда прямых товарных субсидий (компенсация затрат на дизельное топливо, приобретение минеральных удобрений и пр.) агрегированной субсидией на 1 гектар посевной площади, не связанной с производственными показателями растениеводства [6]. Первый опыт использования несвязанной погектарной поддержки растениеводства показал, что данный механизм достаточно сложен и требует дальнейшего совершенствования. Все респонденты, по результатам исследования, отметили, что уровень поддержки не соответствует затратам на ее получение (рис. 7).

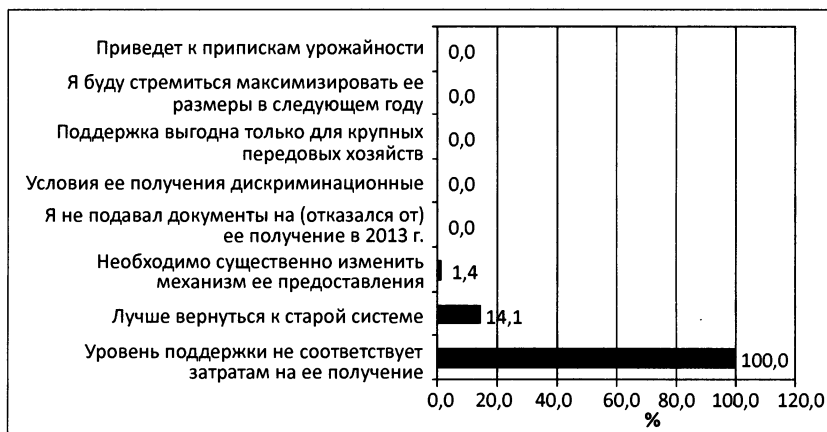


Рис. 7. Распределение ответов на вопрос:

«Ваше отношение к погектарной поддержке в растениеводстве?»

Механизм получения несвязанной поддержки генерирует достаточно высокие транзакционные издержки сельскохозяйственных товаропроизводителей по оформлению всех документов. В частности, для получения субсидий товаропроизводители обязаны оперативно представить не менее 8 различных справок, затем заключить договор (соглашение), а впоследствии доказать целевое использование полученных средств либо возратить их в бюджет. Очевидно, что для мелких товаропроизводителей с небольшими посевными площадями получаемая выгода может быть даже меньше затрат на ее получение. На негативность подобной ситуации указывал еще Ф. Хайек, утверждавший, что выигрывает не то общество, которое производит больше продукции с меньшими затратами сырья и материалов, а то, которое производит продукцию с меньшими транзакционными издержками [1, 296]. Более 14% респондентов считают, что лучше вернуться к старой системе поддержки.

«Пилотный» год оказания несвязанной поддержки проявил ее крайне недостаточный уровень. Например, в Саратовской области размер субсидий с трудом покрывал даже традиционное в прошлом субсидирование затрат на ГСМ. Так, в 2012 г. благодаря льготному дизельному топливу компенсировалось около 300 рублей на гектар. В 2013 г. общая ставка несвязанной под-

держки, заменившая субсидии на минеральные удобрения и ГСМ, в среднем по области составила около 400 руб. при росте цен на дизтопливо с 20 до 30,5 руб./л. Не удивительно, что на разгар посевной кампании хозяйствами области было выбрано ГСМ в 4 раза меньше по сравнению с 2012 г. При минимальной потребности области в минеральных удобрениях было приобретено только 14 тыс. т [4].

Интерес представляет мнение респондентов относительно внедрения нового механизма поддержки в животноводстве (рис. 8).



Рис. 8. Распределение ответов на вопрос: «Ваше отношение к единой поддержке животноводства на 1 условную голову?»

Здесь также около 17% опрошенных хозяйств считают, что лучше оставить старую систему поддержки и практически все респонденты единодушны в том, что важна не форма, а размер поддержки.

Какие же выводы можно сделать из проведенного исследования?

Во-первых, присоединение России к ВТО может еще больше усугубить противоречия интересов основных стейкхолдеров продовольственного рынка России. Поэтому дальнейшее совершенствование государственной агропродовольственной политики должно способствовать достижению консенсуса экономических

интересов всех его участников (государства, производителей, потребителей, экспортеров, импортеров и т.д.). Нужны институциональные преобразования, создание той институциональной среды, которая заставляет всех участников продовольственного рынка действовать не только с целью достижения своих целей, но и в интересах общества в целом.

Во-вторых, именно государство как субъект нормы и как гарант нормы должно обеспечить эффективное взаимодействие всех стейкхолдеров и создать институциональные условия согласования их интересов. Однако в настоящее время нет должного взаимодействия бизнеса и государства, и последнее не стало государством развития (*developmental state*), формирующим эффективную продовольственную политику. Как показало исследование, общественный договор сельскохозяйственными товаропроизводителями не подписан, государство не воспринимается гарантом стабильности.

Можно прогнозировать, что взаимодействие государства и бизнеса будет приобретать еще более сложную конфигурацию, которая не вписывается ни в чисто экономический либерализм, ни в государственный дирижизм. На наш взгляд, ключевым остается вопрос о том, как условия вступления в ВТО будут реализовываться в законодательных актах и правоприменительной практике. В этих условиях главная задача адаптации продовольственной политики – формирование системы норм, регулирующих действия разных уровней управления (наднационального, федерального, регионального и муниципального) с целью координации и улучшения взаимодействия в условиях членства ВТО и выполнения требования данной организации. Наднациональный уровень главное внимание должен уделять таможенно-тарифной защите, санитарным нормам, техническим регламентам. Федеральный уровень должен взять на себя координирующую роль по переводу всей системы на работу по правилам ВТО. Федеральный уровень – это в первую очередь инвестиции, государственная поддержка. Региональный и муниципальный уровень – государственная поддержка из региональных бюджетов, аналитическая работа и мониторинг, информирование и обучение, региональные и муниципальные закупки.

Наконец, в-третьих, проведенное исследование выявило особенности дискурса респондентов в аграрной сфере. Сельскохозяйственные товаропроизводители, в частности представители малого агробизнеса, особенно склонны к пессимистической оценке ситуации в сельском хозяйстве страны и критической оценке действий властей. Риторика же представителей властных структур более оптимистична. Так, по мнению экспертов, специалистов министерства сельского хозяйства Саратовской области, оказываемая поддержка в определенной мере решает проблемы сельскохозяйственных товаропроизводителей, и пассивность хозяйств в ее получении объясняется во многом такими причинами как отсутствие мотивации к повышению эффективности производства и интенсивности труда. При этом следует учитывать институциональную структуру российского сельского хозяйства с преобладающей долей в производстве многих видов продовольствия хозяйств населения, которые ориентированы, прежде всего, на самопотребление крестьянской семьи, в чем состоит, по мнению исследователей, их социокультурный «генетический код» [5]. Поэтому в развитии взаимодействия крупного и малого агробизнеса, кооперации и интеграции, формировании агрокластеров видятся перспективы развития сельского хозяйства страны.

Исследование показало наличие «аграрного эгоизма» при анализе проблематики в развитии сельского хозяйства и государственной агропродовольственной политики. В рамках такого подхода учитываются прежде всего интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей, очень редко – переработчиков сельхозпродукции и практически никогда – интересы потребителей конечной продукции. С одной стороны, это вполне закономерно в силу положения отечественных сельхозтоваропроизводителей, но, с другой стороны, такой подход, на наш взгляд, затрудняет объективную оценку сложившейся ситуации, последствий присоединения России к ВТО и не соответствует требованиям формирования эффективной агропродовольственной политики. Поэтому, чтобы стать полноправным участником глобального торгового клуба и использовать выгоды от членства в этой организации, актуальными становятся быстрейшая адаптация агроэкономики к работе в условиях членства в ВТО, четкое распределение полномочий

по принятию решений в сфере применения ее норм и правил. И это потребует дальнейшего совершенствования институтов с тем, чтобы ВТО воспринималось не только как внешняя угроза, но и как «катализатор» структурной и технологической модернизации.

Литература

1. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
2. Ушачев И. Г. Перспективы развития АПК России в условиях глобальной и региональной интеграции // Доклад на Международной конференции Российской Ассоциации экономистов-аграрников 21 ноября 2013, Москва.
3. О государственной программе Саратовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы». Собрание законодательства Саратовской области № 40 сентябрь–октябрь 2013 года. Официальное издание.
4. Разбирай все вдумчиво... // Крестьянский двор. № 11–12 (№ 531). 4.04.2013. С. 5.
5. Ефимов В.М. Русская аграрная институциональная система (историко-конструктивистский анализ // [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/49112/MPRA Paper No. 49112](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/49112/MPRA_Paper_No.49112), posted 16. August 2013 16:05 UTC.
6. Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства / Постановление Правительства РФ URL: / <http://www.rg.ru/2013/01/16/rasteniievodstvo-dok.html>.

Natalia Kireeva

Ph.D., Professor

Saratov State Socio-Economic University

(Saratov, Russia)

ADAPTATION OF AGRICULTURE OF RUSSIA TO THE CONDITIONS OF THE WTO: OPPORTUNITIES, MECHANISMS INTEREST GROUPS

Abstract

The article contains the results of studies of agricultural producers to adapt to the new conditions of functioning in terms of Russia's accession to the WTO. On the basis of behavior sociological

survey of agribusiness the Saratov region identified the main factors determining their financial position, showing the ratio of farmers to changes in the forms and methods of state support, evaluation of their activity in defending their interests. Concluded that there was significantly transaction costs and imperfect institutions of state agricultural policy. It is shown that the existing system currently state support of still poorly provides the coordination of interests of major Steak Holders food market. Keywords: World Trade Organization, government support for agriculture, interests, food policy.

Keywords: World Trade Organization, government support for agriculture, interests, food policy.

JEL codes: Q120 , Q180.

Раздел IV

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТОЛОГИЯ

Ермишина А.В.

к.э.н., доцент

Южный федеральный университет

(Ростов-на-Дону, Россия)

AVermishina@sfedu.ru

ТАРИФЫ ЖКХ И ЭЛЕКТОРАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Исследуется взаимосвязь уровня тарифов на основные коммунальные услуги и электорального поведения населения городских округов Ростовской области. Для анализа количественных данных используется кластерный анализ, который позволяет получить группировку городов со сходными уровнями коммунального и электорального благополучия. Результаты анализа полезны для корректировки тарифной политики в ЖКХ в целях повышения политической стабильности в обществе.

Ключевые слова: тарифы ЖКХ, электоральное поведение населения, городские округа.

JEL коды: H44, Z18.

В соответствии с традиционным нормативным подходом к экономическому регулированию, органы регулирования коммунальных тарифов должны быть независимы от политических решений. Тарифы должны устанавливаться по правилам, принятым исходя из необходимости достижения баланса экономической эффективности (устойчивое развитие коммунальных отраслей) и справедливости (доступность коммунальных услуг как жизнеобеспечивающих благ для большинства населения муниципального образования). Однако экономическая теория в позитивном аспекте свидетельствует о том, что регулирование отраслей является политикой. Регулирование тарифов на коммунальные услуги, по сути, представляет собой процесс достижения соглашения между производителями коммунальных услуг и их потребителями (населением и организациями) при участии еще одной заинтересованной стороны – органов власти, с деятельностью которых

общество связывает результаты тарифной политики в ЖКХ. Поэтому большой интерес представляет процесс достижения соглашения заинтересованных групп по вопросам тарифной политики в ЖКХ. В частности, требует оценки роль электорального поведения населения в связи с эффективностью и справедливостью тарифной политики в ЖКХ.

Цель исследования – выявить взаимосвязь электорального поведения населения российских городов и результативности тарифной политики в ЖКХ.

В ходе исследования проверяются нижеследующие гипотезы.

1. Высокий уровень тарифов ЖКХ и/или устойчивая тенденция их ускоренного роста ведет к повышению электоральной активности и снижению степени лояльности населения к партии власти.
- 2а. Высокая электоральная активность и низкая степень лояльности населения к партии власти способствуют коррективке тарифной политики в ЖКХ в направлении снижения тарифов и/или замедления их роста.
- 2б. Низкая электоральная активность населения создает предпосылки для реализации жесткой тарифной политики в муниципальном образовании, результатами которой являются повышенный уровень тарифов ЖКХ и тенденция их ускоренного роста.

В литературе по проблеме недофинансирования жилищно-коммунального комплекса России в течение последних двадцати лет часто связывается с политизированностью тарифной политики в отрасли. Зависимость от политических факторов в большинстве исследований объясняется необходимостью обеспечения социальной и политической стабильности в обществе, в то время как повышение расходов населения на ЖКУ могло провоцировать обострение протестных настроений и вести к протестным действиям [4]. При этом электоральное поведение населения не рассматривалось исследователями в качестве самостоятельного фактора тарифной политики в ЖКХ.

В то же время в работах, посвященных политической и электоральной активности населения России и ее динамике, исследо-

вались различные факторы, определяющие электоральное поведение и связанные как с социально-демографическими характеристиками населения, так и с особенностями политического процесса в России [1]. Состояние и тарифная политика в ЖКХ также не исследовались в качестве самостоятельного фактора, влияющего на электоральное поведение населения.

Таким образом, новизна настоящего исследования состоит в постановке его задач, а также в использовании экономического инструментария в исследовании политических феноменов.

Эмпирическая модель формируется на основе выявления связи/взаимосвязи показателей, характеризующих электоральное поведение населения, с одной стороны, и уровень регулируемых тарифов ЖКХ – с другой.

Эмпирическую базу исследования составили данные по городам Ростовской области (12 городских округов) за 2008–2013 гг.

Ростовская область занимает территорию 101,0 тыс. кв. км, на которой проживает население 4254,6 тыс. человек (плотность населения 42,4 чел. на 1 кв. км). В области 23 города, из которых 12 – городские округа. В городских округах Ростовской области проживает 2477,9 тыс. чел., что составляет более 58% населения области (на 01.01.2013) [3].

В числе исследуемых городов – Ростов-на-Дону, административный центр Ростовской области и Южного федерального округа, в котором проживает более 1 млн человек. Крупные промышленные города области – Таганрог, Шахты, Новочеркасск, Волгодонск, численность населения в которых составляет в сумме 835,6 тыс. человек. Батайск (115,7 тыс. чел.) – город-спутник Ростова-на-Дону. Группа шахтерских территорий включает 5 городов, в которых проживает 577,5 тыс. чел.

Благоустройство жилищного фонда городских округов услугами водоснабжения и водоотведения составляет от 70% (Шахты) до 95% (Ростов-на-Дону), центральным отоплением – от 50% (Новошахтинск) до 99% (Ростов-на-Дону). Таким образом, расходы на ЖКУ имеют значение для населения городов Ростовской области.

Электоральное поведение населения исследуется по данным результатов последних выборов в Законодательное Собрание

Ростовской области 8 сентября 2013 г. [5]. Электоральное поведение населения характеризует электоральная активность и степень лояльности населения города к партии власти.

В качестве показателя *электоральной активности* используется явка на выборы. Уровень электоральной активности оценивается как «высокий», «средний» и «низкий» в зависимости от процента явки на выборы.

Выборы в Законодательное Собрание Ростовской области 8 сентября 2013 г. состоялись в условиях низкой активности избирателей, явка на выборы в целом по области составила 42,06%, а по исследуемым городским округам – 38,6%. Наиболее высокий показатель электоральной активности отличает город Шахты (60,14%), самый низкий – город Гуково (19,25%) (рис. 1).

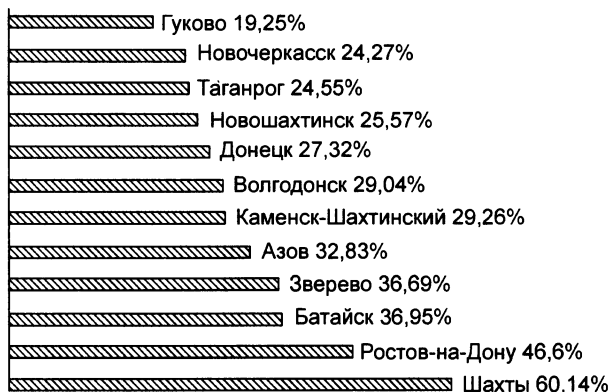


Рис. 1. Электоральная активность населения городских округов Ростовской области на выборах в Законодательное Собрание Ростовской области 8 сентября 2013 г.

Высокий уровень электоральной активности (явка выше среднеобластного значения) наблюдался в двух городских округах – Шахты и Ростов-на-Дону, в этих городах проживает более половины избирателей городских округов области. В группу с низким уровнем электоральной активности вошли Гуково (19,25%), Новочеркасск (24,27%) и Таганрог (24,55%), в которых проживает 22,14% избирателей городских округов. Остальные города (26,48% избирателей) демонстрируют средний уровень активности избирателей (от 25,76 до 36,69%) (табл. 1).

Таблица 1

**Группировка городских округов Ростовской области
по уровню электоральной активности**

Высокий уровень электоральной активности (выше 42%)	Средний уровень электоральной активности (25–42%)	Низкий уровень электоральной активности (менее 25%)
Шахты 60,14% Ростов-на-Дону 46,6%	Батайск 36,95% Зверево 36,69% Азов 32,83% Каменск-Шахтинский 29,26% Волгодонск 29,04% Донецк 27,32% Новошахтинск 25,57%	Гуково 19,25% Новочеркасск 24,27% Таганрог 24,55%

Степень лояльности партии оценивается показателем доли голосов, отданных избирателями за партию власти (Ростовское региональное отделение партии «Единая Россия») в общем числе действительных бюллетеней (рис. 2).

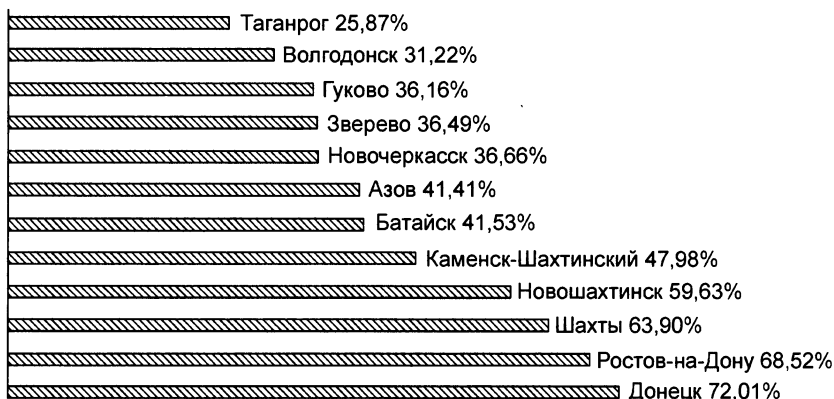


Рис. 2. Процент голосов избирателей, отданных Ростовскому региональному отделению партии «Единая Россия» на выборах в Законодательное Собрание Ростовской области 8 сентября 2013 г.

По степени лояльности партии большинства городских округа Ростовской области можно разделить на три группы: «лояльные» – с долей проголосовавших избирателей более 50%, «низко лояльные» – с долей сторонников от 40 до 50% и «оппозиционные» – с долей проголосовавших избирателей менее 40% (табл. 2).

Таблица 2

Группировка городских округов Ростовской области по уровню лояльности партии большинства

Лояльные (более 50%)	Низко лояльные (40–50%)	Оппозиционные (менее 40%)
Донецк 72,01%	Каменск-	Новочеркасск 36,66%
Ростов-на-Дону 68,52%	Шахтинский 47,98%	Зверево 36,49%
Шахты 63,90%	Батайск 41,53%	Гуково 36,16%
Новошахтинск 59,63%	Азов 41,41%	Волгодонск 31,22%
		Таганрог 25,87%

Совмещая группировки по признакам электоральной активности и лояльности к партии большинства, получаем нижеследующую матрицу (рис. 3).

Рис. 3. Матрица электорального поведения населения городских округов на выборах в Законодательное Собрание Ростовской области 8 сентября 2013 г.

Таким образом, «электорально неблагополучной», сочетающей невысокую электоральную активность и высокую степень оппозиционности, для действующей власти оказывается группа из пяти городов (Новочеркасск, Гуково, Таганрог, Зверево, Волгодонск), в которых проживает 49,87% населения городских ок-

ругов без учета населения Ростова-на-Дону. Группа «электорально благополучных», т.е. сочетающих высокий или средний уровни электоральной активности и лояльности действующей власти, включает четыре города (Донецк, Новошахтинск, Шахты, Ростов-на-Дону). Группа «электорально среднеблагополучных» городов состоит из Каменск-Шахтинского, Батайска и Азова.

В качестве показателей тарифов ЖКХ используются тарифы на самые важные коммунальные ресурсы, предоставляемые локальными естественными монополиями городов Ростовской области: тарифы на водоснабжение и водоотведение и тарифы на тепловую энергию за 2009–2013 гг. [2].

Уровень тарифов на воду в Ростовской области характеризуется высокой степенью разброса: самая высокая стоимость услуг водоканала (в городе Новошахтинске в 2013 г.) оказалась более чем в 3,5 раза выше, чем в городе Азове. В 2008 г. этот разрыв был еще больше (4,1 раз).

Рис. 4. Динамика тарифов на водоснабжение и водоотведение по городским округам Ростовской области за 2008–2013 гг., руб./куб. м

По уровню тарифов на воду города Ростовской области можно разделить на три группы с «высокими», «средними» и «низкими» тарифами (табл. 3).

Таблица 3

Группировка городских округов Ростовской области по уровню тарифов на водоснабжение и водоотведение в 2013 г.

Высокие тарифы на воду, руб. на 1 куб. м	Средние тарифы на воду, руб. на 1 куб. м	Низкие тарифы на воду, руб. на 1 куб. м
Новошахтинск 150,51 Гуково 109,37 Зверево 109,37 Шахты 93,32	Донецк 59,17 Новочеркасск 59,16 Батайск 58,12 Ростов-на-Дону 58,12 Таганрог 50,57	Волгодонск 46,08 Каменск-Шахтинский 45,39 Азов 42,65

Уровень тарифов на водоснабжение и водоотведение по городским округам Ростовской области демонстрирует устойчивую динамику повышения (см. рис. 4). В среднем за 2008–2013 гг. тарифы на воду повысились в 1,5–2,5 раза, причем рост в городских округах с наиболее низкими тарифами оказался выше, чем в городах с «дорогой» водой.

Размах тарифов на тепловую энергию (соотношение максимальной и минимальной стоимости 1 Гкал) по городским округам Ростовской области в 2008–2013 гг. составлял в среднем 2 раза (табл. 4).

Таблица 4

Тарифы на тепловую энергию по городским округам Ростовской области в 2008–2013 гг. руб./Гкал (с НДС)

Наименование городского округа	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Азов	1003,09	1198,35	1375,68	1556,21	1731,37	1831,25
Батайск	1067,97	1263,75	1464,33	1683,24	1913,54	1969,00
Волгодонск	733,83	831,82	945,83	1087,77	1201,26	1388,54
Гуково	1405,97	1677,85	1813,42	2085,12	2312,97	2380,05
Донецк	1418,76	1687,97	1851,73	2129,49	2361,58	2430,01
Зверево	1224,17	1453,47	1593,65	1832,69	2033,51	2092,29
Каменск-Шахтинский	1043,59	1105,88	1238,03	1391,43	1512,63	1890,74
Новочеркасск	1221,34	1313,24	1363,57	1658,3	1828,8	1954,99
Новошахтинск	1294,9	1496,62	1659,74	2036,28	2062	2162,02
Ростов-на-Дону	858,84	954,33	1055,94	1235,03	1208,92	1959,66
Таганрог	1054,39	1220,44	1366,63	1506,97	1486,51	1560,14
Шахты	1611,9	1742,6	1840,76	2073,31	2345,63	2413,51
Мин	733,83	831,82	945,83	1087,77	1201,26	1388,54
Макс	1611,9	1742,6	1851,73	2129,49	2361,58	2430,01
Размах	2,20	2,09	1,96	1,96	1,97	1,75

За этот же период рост тарифов на тепло составил от 1,5 до 2.25 раз по городам области.

Рис. 5. Динамика тарифов на теплоэнергию по городским округам Ростовской области за 2008–2013 гг., руб./Гкал (с НДС)

По уровню тарифов на теплоэнергию города Ростовской области можно разделить на три группы: с «высокими», «средними» и «низкими» тарифами (табл. 5).

Таблица 5

Группировка городских округов Ростовской области по уровню тарифов на тепловую энергию в 2013 г., руб./Гкал

Высокие тарифы на тепловую энергию	Средние тарифы на тепловую энергию	Низкие тарифы на тепловую энергию
Донецк 2430,01 Шахты 2413,51 Гуково 2380,05 Новошахтинск 2162,02 Зверево 2092,29	Батайск 1969 Ростов-на-Дону 1959,66 Новочеркасск 1954,99 Каменск-Шахтинский 1890,74	Азов 1831,25 Таганрог 1560,14 Волгодонск 1388,54

Совмещая группировки по уровням тарифов на услуги водоснабжения и теплоснабжения, получаем нижеследующую матрицу (рис. 6).

Рис. 6. Матрица уровня тарифов на коммунальные услуги в городских округах Ростовской области в 2013 г.

Восприятие уровня коммунальных тарифов населением как параметра расходов домохозяйства тесно связано с уровнем доходов семьи, главным параметром которого остается заработная плата. По уровню среднемесячной начисленной заработной платы за август 2013 г. городские округа Ростовской области можно разделить на «высокодоходные» (уровень среднемесячной заработной платы превышает 30 тыс. руб.), «среднедоходные» (с уровнем заработной платы от 20 до 30 тыс. руб.) и «низкодоходные», где заработная плата не достигает 20 тыс. руб. в месяц (табл. 6).

Таблица 6

Группировка городских округов Ростовской области по уровню среднемесячной начисленной заработной платы за август 2013 г., руб./месяц

Высокодоходные	Среднедоходные	Низкодоходные
Ростов-на-Дону 30 205,20	Волгодонск 25 994,20 Батайск 25 366,80 Новочеркасск 23 037,60 Таганрог 22 132,90 Каменск-Шахтинский 21 303,10 Зверево 20 548,10	Азов 19 020,30 Шахты 18 991,90 Гуково 17 052,00 Новошахтинск 16 944,80 Донецк 14 703,80

Совмещая группировки городских округов по уровню коммунальных тарифов и уровню заработной платы, получаем нижеследующую матрицу (рис. 7).

Рис. 7. Матрица городских округов Ростовской области по уровню заработной платы и расходов на коммунальные ресурсы в 2013 г.

Группировка по параметрам доходов домохозяйств и расходов на коммунальные услуги позволяет выделить три группы городских округов Ростовской области: «коммунально благополучные» Ростов-на-Дону, Волгодонск, Каменск-Шахтинский, «со средней степенью коммунального благополучия» Азов, Батайск, Новочеркасск и Таганрог и «коммунально неблагополучные» Новшахтинск, Гуково, Зверево и Шахты.

Совмещая группировки городских округов по уровню коммунального и электорального благополучия, имеем матрицу (рис. 8).

Рис. 8. Матрица электорального и коммунального благополучия городов Ростовской области в 2013 г.

Таким образом, городские округа Ростовской области разделены на группы в зависимости от электоральной активности и лояльности населения к партии власти, уровня и динамики тарифов ЖКХ.

Группу «коммунально» и «электорально» неблагополучных городов представляют шахтерские города Гуково и Зверево и крупные промышленные города области Новочеркасск и Таганрог. В группе «коммунально» и «электорально» относительно благополучных городов оказались два города: Ростов-на-Дону и Каменск-Шахтинский.

Электоральное поведение населения Гуково и Зверево подтверждает первую исследовательскую гипотезу о том, что высокие тарифы на коммунальные услуги снижают лояльность населения партии власти. В городах Новочеркасск и Таганрог местная власть уже полностью контролируется оппозиционной партией, и степень их коммунального благополучия выше, чем в городах Гуково и Зверево, что подтверждает вторую исследовательскую гипотезу о корректировке тарифной политики в городах с низкой лояльностью партии власти.

В группу «коммунально» неблагополучных и при этом «электорально» благополучных вошли три шахтерских города: Шахты, Новошахтинск, Донецк. Повышенный уровень тарифов в этих городах может быть результатом низкой политической активности населения, неспособного оказывать влияние на действующую власть, а также следствием других причин.

Наиболее сложно объяснить результаты исследования по городу Волгодонску, относительное «коммунальное» благополучие которого в 2008–2013 гг. имеет место на фоне явного «электорального» неблагополучия. Возможно, здесь требуется углубленный анализ ситуации в городе с учетом влияния качественных факторов.

В целом интерпретация результатов проведенного исследования позволяет получить оценку, с одной стороны, влияния политических факторов на экономическое состояние регулируемых отраслей, а с другой – оценить возможность использования экономического регулирования в качестве фактора политической конкуренции и обеспечения политической стабильности.

С практической точки зрения, результаты исследования могут быть полезны в процессе формирования стратегии развития коммунального комплекса муниципального образования с учетом социальных и политических последствий принимаемых решений.

Литература

1. Гончаров И.А. Бедность и факторы, влияющие на социально-политическую активность населения // ПолитЭкс. 2005. № 3 <http://www.politex.info/content/view/162/30/>.
2. Региональная служба по тарифам Ростовской области <http://rst.donland.ru/>.
3. Ростовстат <http://rostov.gks.ru>.
4. Теория и практика реформы жилищно-коммунального комплекса: Аналитический доклад / Под общ. ред. С.Б. Сиваева. М.: Фонд «Институт экономики города», 2003. http://www.urbanecomomics.ru/analytics/?mat_id=7.
5. Центральная избирательная комиссия Российской Федерации <http://www.vybory.izbirkom.ru/region/izbirkom>.

Anna V. Ermishina,
Candidate Degree in Economics, Associate Professop
Southern Federal University
Rostov-on-Don

UTILITY TARIFFS AND THE ELECTORAL BEHAVIOR OF THE POPULATION

Abstract

We're researching the connection of the level of tariffs for basic utilities and electoral behavior in the cities of the Rostov region. For the analysis of quantitative data we use cluster analysis, which allows you to get a grouping of cities with similar levels of public utilities and electoral welfare. Results of the analysis are useful for adjusting the tariff policy in the housing in order to enhance political stability in society.

Keywords: utility tariffs, elections, towns, cities.

JEL codes: H44, Z18.

Раздел V

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

Новиков И.А.

ассистент

Кафедра мировой экономики

Дальневосточный федеральный университет

(г. Владивосток)

ВЫЯВЛЕННЫЕ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ КАК ПРИНЦИП ТАРГЕТИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ЭКСПОРТЕРОВ

Аннотация

В последние несколько десятилетий новый вектор развития малого бизнеса направлен за пределы национальных границ. Тем не менее Россия отличается крайне низкой степенью вовлеченности малого бизнеса в процессы интернационализации, что во многом является следствием недостаточной эффективности государственной поддержки малых предприятий. Смещение приоритетов господдержки в пользу производителей товаров с наибольшим выявленным сравнительным преимуществом имело бы значительный эффект для стимулирования экспорта. В первую очередь это касается экспорта малых предприятий, поскольку они не могут себе позволить большой бюджет на маркетинговые мероприятия, и во многом мнение зарубежных партнеров будет основываться на имидже страны в целом как экспортера данного товара.

Ключевые слова: государственная поддержка экспорта, выявленные сравнительные преимущества, интернационализация малых предприятий.

JEL коды: K390, F130, F140.

Стремительное развитие связи, транспорта и информационных технологий в последние несколько десятилетий определило новый вектор развития малого бизнеса, и он перешагнул национальные границы: сегодня в отдельных странах АТР доля экспортеров среди малых предприятий достигает 90%. Однако Россия отличается крайне низкой степенью вовлеченности малого бизнеса в процессы интернационализации. Так, 2012 г., по данным *World Bank Enter-*

*prise Survey*¹, лишь 14% российских малых предприятий (МП) обрабатывающей промышленности осуществляли экспортную деятельность, что соответствует 98 месту из 121 (рис. 1).

Рис. 1. Доля экспортеров среди МП (раздел D ISIC) [9]

Можно утверждать, что это в значительной степени является следствием недостаточной эффективности государственной поддержки и излишнего протекционизма.

Действенность программ государственной поддержки малых экспортеров в России не получает должного внимания со стороны исследователей. Среди немногочисленных публикаций можно отметить [2]. Абсолютное же большинство исследований данной тематики сосредоточены главным образом на анализе государственной поддержки экспортеров в целом, на финансовой поддержке крупных экспортеров и решении некоторых других проблем, присущих только среднему и крупному бизнесу [1, 3, 5, 6].

Между тем продвижение интернационализации малого бизнеса в России представляется особенно актуальным и обусловливается как минимум двумя преимуществами:

- 1) *диверсификация российского экспорта*: учитывая то, что в сырьевом секторе малые предприятия практически не

¹ Полная база данных World Bank Enterprise Survey доступна для исследователей по специальному запросу на <http://www.enterprisesurveys.org/Data>.

представлены [7], рост экспорта их продукции способен оздоровить структуру российского экспорта в целом;

- 2) *поощрение здоровой конкуренции на внутреннем рынке*: наиболее инициативные предприниматели, выходящие на зарубежные рынки, будут задавать направление развития для всей отрасли.

МП играют ключевую роль в развитии и внедрении инноваций в промышленности, они более ориентированы на стремительный рост, что способствует экономическому развитию в целом, в то время как интернационализация предлагает широкие возможности для роста, значительно превышающего средний по отрасли. Экспортеры оказываются на порядок эффективнее неэкспортеров: в обрабатывающей промышленности 16% предприятий-экспортеров генерируют 66% выручки и дают 39% рабочих мест [9].

В основе государственных программ по поддержке интернационализации малых предприятий, которые получают все большее распространение в мире, лежит ряд взаимосвязанных мотивов:

- 1) большинство предприятий являются малыми;
- 2) большинство рабочих мест создается малыми предприятиями²;
- 3) МП играют ключевую роль в развитии и внедрении инноваций в промышленности;
- 4) МП более ориентированы на стремительный рост, что способствует экономическому развитию в целом;
- 5) интернационализация предлагает широкие возможности для роста, значительно превышающего средний по отрасли.

Таким образом, упрощенная базовая логика поддержки интернационализации малых и средних предприятий состоит в том, что интернационализация полезна для МП, а МП, в свою очередь, представляют существенную ценность для экономического развития в целом.

К сожалению, вопрос поддержки интернационализации МП долгое время не получал достаточного внимания со стороны государства. В 2003 г. была принята Концепция развития государ-

² Здесь речь идет об общемировой тенденции, без привязки к отдельным странам, в частности России.

ственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в РФ, однако она сосредоточивалась только на финансовой поддержке и не касалась вопроса приоритетного развития экспорта МП.

Ситуация изменилась только в 2012 г. с принятием Плана мероприятий (дорожной карты) «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта»³ на 2012–2015 гг. Ключевым мероприятием является разработка национальной экспортной стратегии до 2018 г. Как утверждается, реализация мероприятий Плана должна способствовать формированию широкого слоя предпринимателей-экспортеров, в первую очередь малых и средних предприятий, а также диверсификации экспорта и сокращению его сырьевой направленности.

Есть основания надеяться, что новая программа поддержки экспортеров создаст благоприятную среду для их развития, однако ее слабой стороной, на наш взгляд, является то, что она недостаточно учитывает сравнительные преимущества российских товаров в международной торговле, а потому эффективность достижения вышеуказанных целей существенно снижается.

Российский экспорт в целом не является эффективным с точки зрения использования сравнительных преимуществ⁴: в 2010 г. только 310 товарных субпозиций из 5053 (HS-6) имели $RCA > 1$, в то время как расчетным потенциалом является 1184 [4].

Учитывая этот дисбаланс, основной задачей государственной политики в области поддержки экспорта должно стать продвижение экспорта товаров со значением RCA как можно ближе к единице, то есть наиболее перспективных с точки зрения получения сравнительных преимуществ.

Распоряжением Правительства РФ от 21.09.2004 № 1222-р утвержден перечень промышленной продукции, при осуществле-

³ Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 29.06.2012 г. № 1128-р

⁴ Для выявления сравнительных преимуществ часто используется индекс, предложенный Б. Балассой (*Revealed Comparative Advantage Index*, или RCA):

$$RCA_{i,t} = \frac{EXP_{i,t}^{Россия} / EXP_t^{Россия}}{EXP_{i,t}^{Мир} / EXP_t^{Мир}},$$

где EXP – стоимость экспорта, i – товар, t – временной период. Если $RCA > 1$, то страна имеет выявленное сравнительное преимущество по i -му товару [8].

нии экспорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка, т.е. фактически это список приоритетных экспортных товаров. В 2010 г. лишь 14,4% товарных позиций из Перечня имели $RCA > 0,5$. Причем более 60% товарных позиций имели крайне низкий $RCA (< 0,1)$ с соответственно крайне низкими перспективами выстоять в международной конкурентной борьбе (рис. 2).

Рис. 2. Перечень приоритетных экспортных товаров согласно Распоряжению Правительства РФ от 21.09.2004 № 1222-р в разбивке по их RCA

С другой стороны, достаточно большое число промышленных товаров с высоким RCA остается вне Перечня: на каждую товарную позицию с $RCA > 0,5$ в Перечне приходится 1,6 товарных позиций вне Перечня.

Структура сравнительных преимуществ приоритетных товарных позиций в динамике представлена на рис. 3. Очевидна тенденция по увеличению доли товаров с крайне низким RCA .

Смещение приоритетов от товарных позиций с низким RCA к товарным позициям с высоким RCA имело бы значительный эффект для стимулирования экспорта. В первую очередь это касается экспорта малых предприятий, ведь выход на внешний рынок с товаром, обладающим выявленным сравнительным преимуществом, является оптимальной для них стратегией, поскольку они не могут себе позволить большой бюджет на маркетинговые мероприятия, и во многом мнение зарубежных партнеров будет основываться на имидже страны в целом как экспортера данного товара. С новым товаром российскому МП выходить крайне

сложно [3]. В дальнейшем, используя товар со сравнительным преимуществом как «якорь», можно, после закрепления своих позиций, выводить на внешний рынок и другие товары, таким образом, делая вклад в укрепление сравнительных преимуществ России по другим товарам.

Рис. 3. Перечень приоритетных экспортных товаров по их RCA в динамике, 2004–2010

Соответственно, с точки зрения перспективности поддержки в качестве экспортеров мы предлагаем классифицировать предприятия следующим образом:

- 1) выпускающие продукцию, которая имеет сравнительные преимущества на мировом рынке ($RCA > 1$) – *ограниченная поддержка*;
- 2) выпускающие продукцию, которая в данный момент не имеет сравнительных преимуществ, однако близка к их получению ($RCA > 0,5$) – *основная поддержка*;
- 3) выпускающие продукцию, которая не имеет сравнительных преимуществ и в обозримом будущем не сможет их получить ($0,1 < RCA < 0,5$) – *наблюдение*;
- 4) выпускающие продукцию, которая не имеет сравнительных преимуществ и в обозримом будущем не сможет их получить ($RCA < 0,1$) – *малоперспективная поддержка*.

В первом случае должна иметь место ограниченная поддержка, направленная главным образом на стимулирование развития новой продукции. Используя выгоду от сравнительных преимуществ можно эффективно выходить на новые производства, причем в первую очередь стоит расширяться в смежные области.

Главным направлением государственной поддержки должна стать вторая группа предприятий, а третья группа может получать поддержку по остаточному принципу, так как она фактически будет лишь отвлекать ресурсы без должной отдачи.

Таким образом, в государственной поддержке экспорта назрела необходимость сменить стратегию «вытягивания» (*pull*) на стратегию «подталкивания» (*push*), в первую очередь путем внесения соответствующих изменений в вышеупомянутый Перечень. Невозможно добиться успеха в международной торговле с заводом неконкурентоспособными товарами (то есть с товарами без выявленных сравнительных преимуществ), и в рамках новой стратегии развития экспорта необходимо уделять преимущественное внимание товарным позициям с высоким RCA.

Литература

1. Евченко Н.Н. Областная целевая программа поддержки экспорта: опыт Ростовской области // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 3. С. 59–63.
2. Жаринов А.А. О поддержке экспорта малых и средних предприятий // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 1. С. 51–55.
3. Зафаринин С.А. Основные направления поддержки ВЭД экспортноориентированных предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 2. С. 82–88.
4. Новиков И.А., Сазонов В.Г. Перспективы развития малых и средних предприятий-экспортеров в контексте выявленных сравнительных преимуществ России // Экономика и предпринимательство. 2012. № 2.
5. Овчинников А.А. Институциональные формы государственной поддержки экспорта // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2011. № 10. С. 287–295.
6. Породнов А.В. Анализ государственной системы финансовой поддержки экспорта в России // Известия Уральского федерального университета. 2011. Т. 88, № 1. С. 123–131.
7. Росстат. Малое и среднее предпринимательство в России. 2012.

8. Balassa B. Trade Liberalisation and «Revealed» Comparative Advantage // Manchester Sch. 1965. Т. 33, № 2. С. 99–123.

9. The World Bank. Enterprise Surveys [Эл. ресурс]. 2012. URL: <http://www.enterprisesurveys.org> (accessed: 06.09.2013).

Novikov I.A.

assistant

Dept. of world economy

Far Eastern Federal University

(Vladivostok)

REVEALED COMPARATIVE ADVANTAGES OF RUSSIAN EXPORTS COMMODITIES AS A PRINCIPLE FOR TARGETING GOVERNMENT ASSISTANCE TO SMALL EXPORTERS

Abstract

A new direction for small enterprises development is paved to international markets. Nevertheless, small business in Russia does not participate actively in internationalization, which may be explained by a weak state support. A shift of state support towards the manufacturers of commodities with the highest revealed comparative advantage index would contribute much to export promotion. This is particularly important for exports of small enterprises as they cannot afford significant budgets for marketing their products abroad, and their foreign partners would rely mainly on the image of Russia in general as a typical producer of a given commodity.

Key words: export promotion, revealed comparative advantages, small enterprises internationalization.

JEL codes: K390, F130, F 140.

Раздел VI

ЭКОНОМИКА И ДЕМОГРАФИЯ

Ионцев В.А.
д.э.н., профессор,
зав. кафедрой народонаселения
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет
(г. Москва, Россия)

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются современные особенности экономики России и ее перспективы, обусловленные демографическим развитием. Обосновывается тезис о первичности демографического фактора, обозначаемого как «демографический кризис» в стагнации экономики современной России. Раскрывается необходимость принципиального улучшения демографической ситуации с целью реального выхода из экономического кризиса. При этом особое внимание обращается на качественные характеристики населения России.

Ключевые слова: демографическое развитие, демографический кризис, депопуляция, демографические структуры населения, экономический рост, экономическое развитие, стагнация, международная миграция населения.

JEL коды: i15, j21, p22.

Современная экономика России переживает достаточно сложные времена, обусловленные как мировым экономическим кризисом, так и внутренними причинами, характерными для нашей страны. При этом среди экономистов идут дискуссии по вопросу: каковы основные причины, обуславливающие негативное положение дел в экономике России? Причем само негативное положение обозначается и как стагнация, и как рецессия, и как «остаточные последствия мирового экономического кризиса» и т.п. Мы выбрали понятие «стагнации», что связано, в частности, с состоявшейся 19 сентября 2013 г. в Диспут-клубе на экономиче-

ском факультете МГУ (сопредседатель – А.А. Аузан) дискуссии между двумя известными российскими экономистами А.Н. Клепачем и С.В. Алексашенко на тему «Стагнация российской экономики: кто виноват и что делать?» Отвечая на вопрос «кто виноват?», С.В. Алексашенко, в частности, ответил: «Дороги и дураки». Не вдаваясь в полемику о дорогах, на строительство и улучшение которых государство ежегодно выделяет миллиарды рублей, но дороги при этом лучше почему-то не становятся, заметим лишь – видимо, «дураки» этому мешают. Вот о них и хотелось бы порассуждать чуть подробнее, поскольку рост их числа непосредственно связан с демографическим кризисом, который, на наш взгляд, и является первопричиной того, что наша экономика находится в состоянии стагнации, принявшей перманентный характер с акцентом на дальнейшее ее ухудшение. При этом не надо смешивать экономический рост, который периодически имел место, с экономическим развитием, поскольку они далеко не всегда совпадают. Более того, первый может быть со знаком «плюс», а второе со знаком «минус», что мы собственно и наблюдаем в России и что, в частности, хорошо отражает демографический кризис, начавшийся в начале 90-х гг. XX века.

Именно поэтому на понятии «демографический кризис» необходимо остановиться подробнее, поскольку даже среди ученых нет однозначного понимания данного явления. Ярким примером такого непонимания может служить работа (доклад) большой группы исследователей под руководством Е.Л. Юрьева, советника по социально-демографическим вопросам бывшего президента России Д.А. Медведева [1]. И это несмотря на то что уже много лет мы обращаем особое внимание на принципиально изменившуюся демографическую ситуацию в России, которая и обозначается как демографический кризис [2].

Для характеристики современной демографической ситуации в России используются и другие понятия: «демографический спад», «депопуляция», «демографическая яма», «демографическая катастрофа». Часто можно встретить, что ряд из этих понятий используются как синонимы. Однако следует понимать, что они отражают разную демографическую ситуацию, и «безобидная», на первый взгляд, подмена одного понятия другим или их

смешение, на наш взгляд, существенно искажает информацию о степени негативности современного демографического развития России и тем самым дезориентирует руководство страны и регионов, общество в целом в понимании глубины современных демографических проблем и их значимости для будущего нашей страны.

Остановимся кратко на вышеуказанных понятиях.

Демографический спад (как собственно и демографический подъем) – это присущее для развития любого населения явление, обусловленное, в частности, движением так называемых демографических волн и имеющее, как правило, кратковременный структурный характер. Такая ситуация наблюдалась, например, в России в 1966–1970 гг., когда в период наиболее интенсивной рождаемости вступили малочисленные поколения, родившиеся в годы Великой Отечественной войны, что и привело к демографическому спаду. Кстати, нечто подобное, только в более худших демографических условиях, будет наблюдаться в ближайшие годы, когда в репродуктивные возраста начнут вступать малочисленные поколения женщин, родившиеся в 90-е гг.

Демографическая катастрофа – это ситуация, когда за очень короткое время (буквально за 1–3 года) население страны (региона) значительно уменьшается (более чем на 50%) или вообще исчезает на этой территории. Для сравнения Россия за 1992–2012 гг. в результате естественной убыли потеряла около 10% коренного населения.

Депопуляция – термин, который наиболее часто смешивается с понятием «демографический кризис», – это ситуация, когда численность последующих поколений меньше предыдущих (численность «приходящих» поколений оказывается меньше численности «уходящих»). Это процесс, который может наблюдаться довольно длительное время (например, в Китае, учитывая его миллиардную численность населения), при котором могут иметь место как демографический спад, так и небольшой рост населения, как и небольшая естественная убыль населения, часто компенсируемая миграционным приростом. Типичным примером является Германия, где наблюдается с начала 1970-х гг. естественная убыль коренного населения, измеряемая сотыми долями

процента, при небольшом росте общей численности населения страны в отдельные годы за счет международной миграции.

В России депопуляция начинает наблюдаться с конца 1960-х гг., когда стал повышаться общий коэффициент смертности, а рождаемость опустилась ниже уровня простого воспроизводства (суммарный коэффициент рождаемости составил в 1970 г. 2,0 ребенка на одну женщину вместо минимально необходимых 2,15). Несмотря на это естественный прирост составил за 1971–1975 гг. около 4,18 млн человек, а общий прирост населения России (с учетом миграционной убыли в 195 тыс. человек) превысил 3,99 млн человек. Таким образом, мы можем сказать, что уже в конце 1960-х гг. в России зарождается процесс депопуляции, который кратковременно прервался во второй половине 80-х гг. (в результате активной демографической политики государства начала 1980-х гг.).

А затем в начале 1990-х гг. происходит то, что мы называем демографическим кризисом – ситуация в корне отличающаяся от всей предыдущей истории демографического развития России (даже периода 1941–1945 гг., когда абсолютная убыль населения, превысившая 13 млн человек, была наиболее значительной в истории страны).

Суть демографического кризиса заключается в том, что наряду с количественными изменениями (депопуляцией) и структурным фактором (чаще всего речь идет о негативных изменениях в возрастной и половой структурах населения) начинают быстро нарастать качественные негативные изменения. Таким образом, можно сказать, что депопуляция, как и структурный фактор, это лишь части демографического кризиса, о чем мы писали уже в 1995 г. [3; 15–18, 258]. Количественные изменения состояли в следующем: значительно и быстро снизилась рождаемость (общий коэффициент рождаемости составил в 2004 г. 10,5‰ против 14,6‰ в 1989 г., суммарный коэффициент рождаемости сократился за это время с 2,01 до 1,34 ребенка на одну женщину); в результате снижения рождаемости наблюдается нарастающее старение населения (доля населения старше трудоспособного возраста увеличилась с 18,5% в 1989 г. до 20,3% в 2004 г.), в 1999 г. численность пожилых граждан впервые превысила численность

детей; резко возросла смертность, особенно среди мужского трудоспособного населения (общий коэффициент смертности составил в 2004 г. 16,1‰ против 10,7‰ в 1989 г.); сократилась ожидаемая продолжительность предстоящей жизни (с 69,5 лет до 65 лет для обоих полов, с 64 лет до 58 лет для мужчин, с 74,5 лет до 72,5 лет для женщин); ежегодно преждевременно умирает около 450 тысяч мужчин.

Результат этих разнонаправленных процессов – наблюдаемая естественная убыль населения России, составившая за 1992–2012 гг. более 13 млн человек, достигая в начале 2000-х гг. почти миллиона человек ежегодно. И лишь миграционный прирост, который за эти годы составил порядка 7 млн человек, «сгладил» общую убыль населения России до 6,3 млн (см. таблицу). Однако в 2000-е гг. миграционный прирост значительно снизился, составив минимальную величину в 2003 г. – 93 тыс., в 2010 г. – 158 тыс., в 2012 г. – 295 тыс. против 978 тыс. человек в 1994 г.

Таблица

**Компоненты изменения численности населения России,
1992–2012 гг., тысяч человек**

Год/ период	Численность населения на конец периода (года), тыс. чел.	Общий прирост (убыль), тыс. чел.	В том числе:	
			естественная убыль, тыс.	миграцион- ный прирост, тыс.
1992	148 562	47	-219	266
1993	148 356	-206	-732	526
1994	148 460	104	-874	978
1995	148 292	-168	-822	654
1996	148 029	-263	-777	514
1997	147 802	-227	-741	514
1998	147 539	-263	-692	429
1999	146 890	-649	-919	270
2001	145 649	-654	-933	279
2002	144 964	-686	-917	231
2003	144 168	-796(-630)	-889	93 (259)*
2004	143 475	-694(-533)	-793	99 (260)*
2005	142 754	-721(-564)	-847	126 (282)*
2006	142 221	-533(-374)	-687	154 (313)*

Продолжение таблицы

Год/ период	Численность населения на конец периода (года), тыс. чел.	Общий прирост (убыль), тыс. чел.	В том числе:	
			естественная убыль, тыс.	миграцион- ный прирост, тыс.
2007	142 009	-212(-115)	-452	240 (355)*
2008	141 988	-121(-10)	-363	242 (352)*
2009	141 986	-2(96)	-249	247 (345)*
2010	141 904	-82(32)	-240	158 (272)*
2011	142 095	191	-129	320
2012	143 347	291	-4	295
1992– 2012	143 347	-5151	-13228	6953(8077)*

Источник: Население России за 100 лет (1897–1997). М., 1998. С. 32–34, 84–85; Демографический ежегодник России 2005–2010. М.: Росстат. Численность и миграция населения в Российской Федерации в 2012 году. М.: ФГС, 2013.

* Данные, пересчитанные с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2010 г.

Что касается структурного фактора, то ярким примером негативного характера могут служить изменения в возрастной структуре: в 2000-е гг. начинает значительно сокращаться численность трудоспособного населения в России (в последние годы эта убыль приблизилась к одному миллиону человек ежегодно, к 2050 г. их численность сократится более чем на 26 млн человек [1; 6]). Последнее сильно обострило ситуацию нехватки рабочей силы на рынке труда, что собственно и привело к массовому использованию иностранных рабочих, включая нелегальных (в 2013 г. численность международных трудовых мигрантов, по оценкам директора ФМС К.О. Ромодановского, превысила 7 млн человек). Вместе с тем подчеркнем, что, акцентируя все внимание на количественных показателях убыли населения, которая приняла в России крайнюю форму депопуляции (несмотря на некоторое улучшение количественных показателей в области рождаемости и смертности в 2005–2012 гг., суммарный коэффициент рождаемости, например, возрос с 1,3 до 1,7), упускается из виду не менее (а возможно и более) острая характеристика демографического кризиса, а именно **проблема общей деградации (духовной, демографической, психической и физической)**

населения России, значительного ухудшения его качественных характеристик, обусловленного ростом табакокурения, алкоголизма, включая детский пивной алкоголизм, распространением СПИДа, гепатита С, наркомании, соответствующим ростом агрессии и социального психоза населения (степень которой пока слабо поддается формализации), что, в свою очередь, ведет к росту численности молодежи, не способной к пониманию современного богатого багажа знаний и не способной, а зачастую и не желающей, мыслить. Все это способствует снижению ее образовательного уровня (в стране уже насчитывается 2 млн неграмотных подростков) и, в частности, интенсивному ее вовлечению в криминальные структуры, и т.п.

Кризисность демографической ситуации характеризуется также тем, что в последние годы более половины рождающихся детей изначально больны серьезными заболеваниями, при этом не менее 5% из них оказываются «на улице», то есть брошенными живыми родителями, общая численность социальных сирот составляет около 700 тысяч человек, беспризорников – более 4 млн человек! Каждые 7 из 10 выпускников школ больны хроническими заболеваниями, а 3/4 окончивших высшие учебные заведения имеют еще больший «букет» заболеваний. Этому в немалой степени способствует рост табакокурения (Россия вышла в 2005 г. на четвертое место в мире по употреблению табака среди подростков [3; 15] и это негативное явление продолжает нарастать); увеличение алкоголизации (в том числе детей с рождения), а число пивных алкоголиков до 14 лет исчисляется уже сотнями тысяч; небывалый рост наркоманов. В настоящее время общая численность выявленных наркоманов официально оценивается в 6 млн человек, а в ближайшие годы она может превысить 10 млн человек! При этом уровень заболеваемости наркоманией среди молодежи в 2,5 раза выше, чем у взрослых. Число смертей от употребления наркотиков в сравнении с 1980-ми гг. в целом увеличилось в 12 раз, а среди несовершеннолетних – в 42 раза! Средняя продолжительность жизни наркоманов составляет 10–15 лет. Ежегодно около 1 млн человек признаются инвалидами, а общая численность детей-инвалидов превысила в 2010 г. 550 тысяч человек. Не говоря о том, что все перечисленное выше

огромная нагрузка на экономику, это и большая социально-демографическая проблема.

И что самое плохое с демографической точки зрения – это принципиальные изменения в худшую сторону репродуктивного поведения и репродуктивного здоровья населения, отношения к рождению и воспитанию детей и появления особей, теряющих материнский и отцовский инстинкты.

Налицо кризис социально-демографического развития общества, кризис института семьи. Впервые в начале 2002 г. в России разводимость превысила брачность, в настоящее время до 70% браков распадаются в первые 9 лет. В последние годы в России число жертв насилия в семье превышает 2 млн детей в год. По сути, как мы отметили выше, нарастает процесс деградации молодежи и населения в целом, достижение критической (более 50% от всего населения) массы которых поставит крест на всем развитии России, станет прямой угрозой ее национальной безопасности. Именно об этом написал незадолго до своей смерти в статье «Россию превращают в страну дураков» известный ученый С.П. Капица [8].

При этом хотелось бы подчеркнуть, что вопреки мнению отдельных ученых о множестве демографических кризисов, происходивших якобы в разные годы в России [5; 239–240], понятие «демографический кризис» является реальностью только для современной России, зародившись именно в начале 90-х гг. Это понятие воплощает в себе как количественные, структурные, так и качественные негативные изменения в населении. Более того, эти изменения происходят уже на генетическом уровне, на что обратил внимание В.И. Данилов-Данильян, говоря о росте среди населения «генетически искаженных распадных особей», что становится «столь же опасной угрозой человеческому роду, как и деградация и гибель окружающей среды» [6, 474–475]. В свою очередь, ухудшение окружающей среды ведет к еще большему ухудшению здоровья всего населения.

Важно сказать и то, что собственно демографический кризис зародился не в России, а в Германии в конце 60-х–начале 70-х гг. прошлого века, и затем это явление перекинулось и на другие

развитые страны. Именно эти изменения в демографическом развитии нашли отражение в концепции второго демографического перехода (Д. Ван де Каа), суть которой заключается в том, что на смену буржуазной семье приходит т.н. индивидуалистическая семья, репродуктивные установки которой кардинально меняются в худшую сторону. Среди семейных пар начинает возрастать доля семей, которые сознательно отказываются от рождения детей. По данным директора Берлинского института населения и развития Ранера Клингхольца, в 2012 г. доля таких семей в Германии составила примерно 15% [7; 8]. Сколько таких семей в других развитых странах, сложно сказать, т.к., насколько нам известно, специальных масштабных обследований по данной проблеме еще не проводилось. По косвенным оценкам, думается, что эта доля не меньше, чем в Германии. Косвенным подтверждением увеличения доли таких семей является, в частности, растущее движение чайлд-фри (child-free), которое, к сожалению, в 2006 г. появилось и в России и которое пропагандирует, по сути, отказ от рождения детей или «некую свободу личности без детей». Если добавить к этому явлению достаточно быстрый рост т.н. нетрадиционных браков (уже в 14 европейских странах законодательно разрешены подобные браки), то демографическое будущее этих стран представляется плачевным: по сути, речь может идти о вымирании целых цивилизаций.

И чтобы ни говорили экономисты об улучшении экономики, о темпах ее` роста, возникает вопрос, почему при относительно высоких темпах экономического роста конца XIX – начала XX веков, 60–70-е гг. XX века Россия не смогла, как, собственно, не может сделать и в начале XXI века, значительного поступательного шага в социально-экономическом развитии. Ответ на последний вопрос может быть сложным, если принимать во внимание множество факторов, обуславливающих развитие России. Если же выделить главный из них, то ответ довольно «прост» – России *не хватало и не хватает* здорового и грамотного населения – то, на что обратил внимание еще в середине XVIII века М.В. Ломоносов. В своем трактате 1761 г. «О сохранении и размножении российского народа» он писал о том, что численность здорового населения, ее увеличение имеет для России огромное значение,

и именно в этом видел «величество, могущество и богатство всего государства, а не в обширности, тщетной без обитателей».

Отсюда следует, что для того чтобы правильно ответить на вопрос, каковы основные причины стагнации экономики России, необходимо активно привлекать демографическую науку, которая, не претендуя на истину в последней инстанции, вместе с тем дает возможность для более полного понимания процессов, происходящих в населении и экономике. Более того, по нашему глубокому убеждению, первичным звеном всей нашей жизнедеятельности, в том числе и экономической, является население, которое одновременно может выступать и как производитель благ и как их потребитель. И ради благополучия которого, по сути, осуществляются все наши действия. Не случайно Д.И. Менделеев в своих «Заветных мыслях» писал в начале XX века, что «забвение первичности задач народонаселения составляет одну из ошибок мышления, которая объясняет немалое число мировых погрешностей». Эта забывчивость особенно характерна для многих экономистов нашего времени.

Возвращаясь к вопросу о дураках, надо заметить, что характерной особенностью демографического кризиса, который имеет место в нашей стране, и являются негативные качественные изменения, которые происходят в населении и которые собственно и увеличивают численность «дураков», или «распадных особей». Именно они и блокируют поступательное развитие нашей экономики, усиливая кризисные в ней явления.

Литература

1. Через 10 лет будет поздно? Демографическая политика Российской Федерации: вызовы и сценарии. М., 2013.
2. См., напр.: Современная демография. Под ред. А.Я. Кваши, В.А. Ионцева. М., 1995 ; Население России на рубеже XX–XI вв. Проблемы и перспективы. Под ред. В.А. Ионцева, А.А. Саградова. М., 2002; Демографический фактор в социально-экономическом развитии региона (на примере Пермской области). Под ред. профессора В.А. Ионцева. М., 2004; Ионцев В.А. «Развитие» России и ее регионов в условиях демографического кризиса // Дальневосточный международный экономический форум. Проблемы народонаселения Востока России и пути их решения. Хабаровск, 2006; Ионцев В.А. Современный демографический

кризис в свете четвертого демографического перехода // Горизонты демографического развития России: смена парадигм научного предвидения. Сборник материалов IV Уральского демографического форума с международным участием. Екатеринбург, 2013.

3. Современная демография. Под ред. А.Я. Кваши, В.А. Ионцева. М., 1995.

4. Герасименко Н.Ф., Заридзе Д.Г., Сахарова Г.М. Здоровье или табак. Цифры и факты. М., 2007.

5. Демографическая энциклопедия. М., 2013.

6. Данилов-Данильян В.И. Устойчивое развитие: 20 лет споров // В монографии: Экономическая эффективность развития России. Под ред. проф. К.В. Папенова. М., 2007.

7. Vladimir Iontsev, Yulia Prokhorova. To the issue of international migration and nuptiality within the concept of the fourth demographic transition Scientific Series «International Migration of Population: Russia and the Contemporary World». The twenty-seven volume. M., 2013.

8. <http://www.amic.ru/news/175737/>.

Vladimir Iontsev
*Professor, Head of Department
of Population Lomonosov MSU
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

DEMOGRAPHIC ASPECTS OF STAGNATION OF RUSSIA'S ECONOMY

Abstract

The article talks about modern features of the Russian economy and its prospects caused by demographic development. The author substantiates that the demographic factor designated as "demographic crisis" in the stagnation of the Russian economy is the priority factor. On exposes the necessity of the improvement of the demographic situation in principle for the exit from the economic crisis. The special attention on given to the qualitative characteristics of the population of Russia.

Key words: *demographic development demographic crisis, economics.*

JEL коды: I 15; J 21; P 22.

Моисеенко В.М.

д.э.н., профессор

*Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет (Москва, Россия)*

МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX в.

Аннотация

Цель статьи – проанализировать тенденции миграции в России на рубеже второй половины XIX – начала XX века в условиях роста мобильности населения и ее масштабов, изменений в направлениях движения, важных последствий. В этот период большое внимание миграции уделяют статистики, экономисты, историки. Знание комплекса проблем, связанных с миграцией во второй половине XIX – начале XX века, необходимо для понимания современной миграции.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика, перепись населения, регистрация, индустриализация, урбанизация.

JEL коды: N 330, J 180, J 110.

Важнейший этап эволюции миграции в России связан с реформой 1861 г. и последующими преобразованиями, определившими переход к миграции индустриального общества. В последующие десятилетия основные показатели миграция демонстрирует тесную связь мобильности с индустриализацией, развитием транспорта, формированием рынка труда, переселенческой политикой. Рост эмиграции определялся влиянием «черты оседлости», особенностями землевладения в прибалтийских губерниях, политикой русификации.

Основные термины и источники данных. Новый этап эволюции миграции в России привлек внимание ученых различных дисциплин. В рамках статистики населения (демографии) миграция, наряду с естественным движением, была признана вторым компонентом динамики населения, был определен термин «миграция» и задачи изучения этого явления [22, 347]. Был обоснован объективный характер и важные последствия миграции. Термин «переселение» означал передвижение земледельческого населения внутри государства для поселения на малозаселенных территориях [5, 265].

Текущий учет миграции в адресных столах как форма государственной статистики был ограничен крупными городами. Причины, препятствовавшие организации учета, определялись общим состоянием статистики, ее подчиненной ролью, плохим финансированием. ЦСК МВД объяснял трудности организации статистики населения необходимостью огромных средств, обширностью территории и неоднородностью населения. Неудовлетворительная статистика миграции была следствием сложной паспортной системы. Законодательство по-разному регулировало перемещения разных сословий, отдельных народов. Только в 1906 г. гражданские права крестьян были уравнены с лицами других сословий. «Черта оседлости» была отменена Временным правительством в марте 1917 г. Следствием недоучета миграции стали просчеты в оценке численности населения страны и регионов.

Учитывая опыт других стран, перепись в России рассматривалась как главный и безальтернативный источник данных о миграции. Но всеобщая перепись населения 1897 г. оказалась единственной общенациональной переписью, проведенной до 1917 г. Недостаток данных государственной статистики компенсировался использованием земской, городской и ведомственной статистики.

Для преодоления недооценки отхода крестьян на заработки земские статистики разрабатывали сведения о числе проданных паспортов (Полтавская, Воронежская, Вятская и др. губернии). С помощью опросов крестьянских хозяйств изучались характеристики отхода. Специальные обследования проводились в «отхожих» губерниях – в Московской, Костромской, Ярославской. Основу изучения земледельческого отхода заложили санитарные врачи и статистики Херсонской губернии, притягивавшей на рубеже XX в. крестьян из северных губерний черноземной полосы на временные работы. Важную роль в изучении миграции сыграли городские переписи. Однако на регулярной основе переписи проводились в Санкт-Петербурге (8 переписей), в Москве, Харькове (4 переписи).

Регистрация переселенцев из Европейской России за Урал, организованная Переселенческим управлением МВД (1897 г.) в Челябинске, охватила прямых и обратных (с 1895 г.) переселен-

цев, а также ходоков. В регистрационной карточке записывались сведения о составе и хозяйстве переселенческой семьи. В начале XX века переселенческую статистику существенно дополнили обследования в районах выхода (в Харьковской, Черниговской, Полтавской и других губерниях).

Оценка межконтинентальной (заокеанской) эмиграции основывалась на сведениях, полученных в портах Германии и Франции, а также в странах прибытия, особенно в США. Более точным учет был эмигрантов-евреев, налаженный Еврейским колонизационным обществом.

В целом разрозненный учет отдельных видов миграции не способствовал анализу миграции как целостного процесса, не позволял учитывать ее роль в динамике численности и структуры населения, особенно на региональном уровне. В то же время продуктивно изучались отдельные виды миграции.

Неземледельческий отход. По данным Министерства финансов, количество проданных билетов и паспортных бланков в 50 губерниях Европейской России за 1891–1900 гг. по сравнению с 1861–1870 гг. выросло в 5,5 раза, достигнув 7 136 620 в среднем за год в 1891–1900 гг. [20, 13]. Россия сравнивалась «с громадным табором кочевников» [16, 150]. В силу исторических причин и реформы 1861 г. неземледельческий отход отличался большими масштабами и сложной структурой. Его основные черты состояли в значительной продолжительности, постоянстве, независимости от местных условий, «городской» подготовке отходников. Неземледельческий отход был одновременно следствием и одним из активных факторов социальной эволюции России. На рубеже XX века неземледельческий отход был признан аналогом миграции сельского населения в города в Западной Европе [8, 259–261].

Эволюция неземледельческого отхода объясняется широкой капиталистической реконструкцией в 1885–1900 гг. Дешевый труд отходника заменил труд постоянного рабочего, повысив заработную плату. Миграция семьи отходника в город расширила возможности использования детского и женского труда на фабриках [2, 10–11, 44]. Помимо величины заработной платы, на поведение отходников влияло «давление окружающей обстановки», пример и «стадность», родственные, соседские и деревенские

связи [3, 27, 31, 33, 34]. Результаты отхода проявились в зажиточности семей крестьян-отходников, росте независимости женщин и семейных разделов. Условием отхода и его последствием стал также рост грамотности населения. Ежегодные перемещения в основном женатых мужчин влияли на число рождений, здоровье женщин, смертность детей, сезонную заболеваемость и смертность отходников и др. Отход мужчин объяснял календарь зачатий (рождений) [18, 7–10, 14]. Под влиянием огромного прилива крестьян в города началось сокращение сельского населения Тульской, Калужской, Ярославской, Московской и других губерний Центра России. Одним из существенных результатов миграции стало увеличение численности и изменение структуры населения городов – их «окрестьянивание»

Земледельческий отход. Земледельческий отход привлек внимание своей «неурегулированностью» и острыми последствиями. Движение земледельческих рабочих охватило огромную территорию северных черноземных губерний. Динамика и структура земледельческого отхода определялись рынком труда на юге Европейской России. На состояние рынка труда влияла неустойчивость урожая зерновых, вызывавшая колебания потребности в рабочей силе и величины заработной платы. На этой основе возникали острые конфликты между рабочими и землевладельцами, различными группами рабочих. Изучение земледельческого отхода затрагивало интересы землевладельцев-нанимателей и создавало антагонизм между землевладельцами различных районов [16, 151]. Нередкими были открытые конфликты между пришлыми рабочими и местным населением. Между тем земледельческий отход повышал значение экономики юга России в экспорте хлеба, формировании государственного бюджета. Государство было также заинтересовано в заработках рабочих, необходимых не только «для их пропитания», но и уплаты повинностей [20, 19–20].

Земледельческий отход был вызван неурожаями, региональной налоговой политикой государства. В то же время преобладающее влияние аграрного перенаселения проявлялось в большой доле безземельных пролетариев [17, 75–77]. В составе отходников преобладали мужчины. Неграмотность основной части рабочих сокращала возможности их занятости вне сельскохо-

зайственного труда, увеличивала безработицу и определяла устную форму договоров между нанимателями и рабочими.

Одним из ключевых вопросов оценки состояния земледельческого отхода стал способ передвижения рабочих. Среди отходников высокой была доля крестьян, совершавших пешком почти весь путь от дома до места работы [15, 17–18]. Несмотря на развитие железнодорожного транспорта, оживление пароходного сообщения, способ передвижения рабочих со временем кардинально не менялся. По оценке санитарных врачей, условия жизни и работы в большинстве хозяйств были антисанитарными. «Темной стороной» отхожих промыслов была высокая заболеваемость рабочих, особенно эпидемическая. Венерические заболевания считались типичными для пришлых рабочих [17, 146–147]. Распространенным был повышенный травматизм пришлых рабочих.

Различные проекты по регулированию земледельческого отхода, обсуждавшиеся в течение 1870-х – начала XX в., оказались невыполнимыми. Губернии выхода отходников отстаивали интересы местных рабочих, в то время как губернии притока защищали интересы нанимателей рабочей силы [20, 351–352]. В рассматриваемое время для регулирования передвижения более 1 млн рабочих отсутствовали необходимые информационно-аналитические и организационные предпосылки.

Переселение крестьян. Концепция переселения крестьян заняла центральное место в миграционной мысли в дореволюционной России. Всего за 1885–1913 гг. в Сибирь переселилось 5159 тыс. чел. семейных переселенцев и ходоков. Число обратных (семейных) переселенцев достигло 517 тыс. чел (14%). Максимум переселений (744–682 тыс. чел) пришелся на 1908–1909 гг. – время аграрной реформы П.А. Столыпина [6, 2–3].

В конце XIX – начале XX веков большое значение в переселении сыграли деятельность Сибирского комитета и строительство Сибирской железнодорожной дороги, а также законы 1889 г., 1904 г. и 1906 г., организация Переселенческого управления МВД (1897 г.). Переселенческая смета, составлявшая в период деятельности Сибирского комитета ежегодно 3–4 млн руб., выросла до 5,6 млн руб. в 1906 г. и 30 млн руб. в 1914 г. [6, 538].

В течение почти двадцатипятилетнего периода хроническим было несоответствие между потребностью крестьян в переселении и земельными участками, готовых для заселения. В то же время трудно не согласиться с мнением о том, что «громadному значению переселенческого дела вполне соответствует и громадная трудность его организации» [1, 1].

Главной причиной переселения считалось малоземелье крестьян. Средний надел на душу мужского пола всех разрядов крестьян в Европейской России снизился с 4,8 дес. 1860 г. до 2,6 дес. в 1900 г. В ряде губерний с интенсивным переселением этот показатель был особенно низким [11, 77–79]. В условиях роста плотности сельского населения необходимым был выбор между переходом к более интенсивной культуре или переселением. «Переселенцы выбирают последний исход» [7, 4, 12–13].

Почти две трети семей переселенцев не имели земельного надела, или их наделы были незначительными. Удельный вес безземельных переселенцев вырос с 15,3% в 1894–1899 гг., 20,0% в 1903–1906 гг. до 24,5% в 1907–1911 гг. [13, 94]. Состав переселенцев определяли большие семьи с несколькими мужчинами-работниками. Основные потоки переселенцев формировались в черноземных густонаселенных губерниях с низким земельным наделом крестьян (Полтавская, Курская, Черниговская, Воронежская, Могилевская, Харьковская и др.) [21, 15–16]. На состав переселенцев влияло также законодательство. В течение 1896–1911 гг. движение «самовольцев» в Азиатскую Россию составило 2/3 легального переселения. Только в Томской губернии в 1909 г. перепись зафиксировала 454 144 чел. «непричисленных самовольцев» [12, 127–128].

На рубеже XX века только около 30% семей Харьковской губернии смогли «выдержать» переселение. Подавляющая часть семей нуждалась в материальной помощи [14, 94, 104]. В то же время активизация политики увеличивала число переселенцев, надеявшихся на казенные ссуды и пособия.

В конце XIX – начале XX века переселенцы получали сведения о местах вселения из разных источников. Слухи усиливали стихийность переселения [19, 6–8]. Но их роль оставалась значительной (от 5–6% до 30–40%), особенно в годы подъема пересе-

лений. Удельный вес переселений «по письмам» достигал 20–30%. Среди переселенцев «по паспорту» (нелегальных) основным источником сведений оставались письма и слухи [24, 29]. С ростом обеспеченности переселенческой семьи повышалась роль наиболее надежного источника – семейных ходоков.

Массовые перемещения различных по составу переселенцев определяли значительную дифференциацию положения переселенцев в Сибири. Десятилетний период считался необходимым для хозяйства, чтобы войти «в нормальную колею» и более полно удовлетворить потребности переселенческой семьи. Но достигнутый уровень благосостояния оценивался как неустойчивое равновесие [21, 138]. Даже результаты масштабного обследования переселения (1911–1912 гг.), проведенного по заданию бюджетной комиссии III Государственной Думы, поставили много вопросов относительно достигнутого уровня благосостояния переселенцев в различных зонах Сибири. Особенно много «неудачников» было среди «непричисленных» переселенцев. Признавая недостатки в переселенческом деле, официальные власти все же считали присутствие «непричисленных» неизбежным явлением и рассматривали эту группу как свидетельство перспектив развития района [4, 72–73].

На рубеже 1910-х гг. основные последствия переселения крестьян проявились в быстром росте населения Сибири в целом и городов, расширении посевных площадей и животноводства, повышении товарности сельского хозяйства. В то же время тенденция снижения урожайности зерновых в 1896–1911 гг. свидетельствовала о необходимости перехода к интенсивной товарной системе хозяйства на основе улучшения путей сообщения, расширения рынков сбыта продукции [22, 108–113, 120–122].

Рост масштабов переселения усложнил отношения с местным населением. В основе противоречий между переселенцами и сибирскими старожилами лежали неурегулированные земельные отношения. Рост масштабов переселения ущемил также интересы коренного населения Казакстана и Туркестана и обозначил негативные политические последствия переселенческой политики, остро проявившиеся в восстании киргизов в 1916–1918 гг.

Итоги переселения поставили под сомнение возможность достижения главной его цели – заметного влияния на аграрные отношения во внутренних губерниях. Из 50 губерний Европейской России за 1885–1901 гг. выселилось около 1,2 млн чел, в то время как естественный прирост составил почти 20 млн чел. [10, 65]. Важной частью оценки последствий переселения стало обратное движение крестьян. Необходимость обустройства самовольных переселенцев «заставляла правительство в 1876, 1881, 1889, 1892 гг. предоставлять «самовольцам» одинаковые с законными переселенцами права на устройство в Сибири» [9, 161–162]. Принудительное возвращение переселенцев, предусмотренное законом 1889 г., не осуществлялось.

Как видим, миграция в России, вступившей на путь индустриализации, стимулировала рост населения городов и Сибири, развитие индустриальных отраслей экономики, расселение населения, повышение его грамотности, благосостояния, потребностей населения и т.д. Противоречивость последствий миграции оказалась под влиянием массового притока крестьян в города, Азиатскую Россию.

Литература

1. Белевский А.А. К переселенческому вопросу // Русское богатство. 1904. № 1.
2. Дементьев Е.М. Фабрика, что она дает населению и что она у него берет. Изд. 2-е, испр. и доп. М., 1897.
3. Жбанков Д.Н. Бабыя сторона. Статистико-этнографический очерк – Кострома, 1891.
4. Записка Председателя Совета Министров и Главноуправляющего землеустройством и земледелием о поездке в Сибирь и Поволжье. СПб., 1910.
5. Кауфман А.А. Переселения. Переселения крестьян в России // Энциклопедический словарь. Издатели: Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. Т. XXIII. – СПб., 1898.
6. Кауфман А.А. Переселения и переселенческий вопрос в России // Энциклопедический словарь Русского Библиографического института Гранат. 7 изд. Т. 31. Б. М. Б. г.
7. Кауфман А.А. К вопросу о причинах и вероятной будущности переселений. М., 1898.

8. Кириллов Л.А. К вопросу о вземземеделъческом отходе крестьянскаго населенiя // Труды императорскаго Вольнаго экономическаго общества, 1899. Т. I. Кн. 3.
9. Колонизация Сибири в связи с общим переселенческим вопросом. СПб., 1900.
10. Мануилов А.А. Поземельный вопрос в России. Малоземелье, дополнительный надел и аренда. М., 1905.
11. Материалы высочайше утвержденной 16 ноября 1901 г. Комиссии по исследованию вопроса о движенiи с 1861 г. по 1900 г. благосостояния сельскаго населенiя среднеземеделъческих губерний сравнительно с другими местностями Европейской России. Ч. I. СПб., 1903.
12. Огановский Н. Закономерность аграрной эволюции. Т. III. Обновление земеделъческой России и аграрная политика. Вып. I. Население. Переселенческий вопрос. Саратов, 1914.
13. Переселение крестьян Харьковской губернии. Вып. II. Переселение 1898–1904 гг. по данным Харьковского губернскаго присутствiя. Харьков, 1910.
14. Переселение из Черниговской губернии в 1909–1911 гг. По материалам Челябинскаго и Сызранскаго переселенческих пунктов. Чернигов, 1913.
15. Ползыков Н.П. Отчет об исследовании отхожаго промысла между Харьковом и Таганрогом по Курско-Харьково-Азовской железной дороге от 15 до 31 мая 1881 года. Харьков, 1882.
16. Руднев В.К. Изучение отхожих промыслов в земской статистике // Труды императорскаго Вольнаго экономическаго общества. 1898, № 5.
17. Тезяков Н.И. Сельскохозяйственные рабочiе и организация за ними санитарнаго надзора в Херсонской губернии (По материалам лечебно-продовольственных пунктов в 1893–1895 гг.). Херсон.
18. Уваров М.С. О влиянии отхожаго промысла на санитарное положение России // Вестник общественной гигиены, судебной и практической медицины, 1896. Т. XXXI. Кн. I.
19. Чарушин А.А. Крестьянские переселения в бытовом их освещении. Архангельск, 1911.
20. Шаховской Н.В. Земеделъческий отход крестьян. СПб., 1903.
21. Ямзин И.Л. Переселенческое движенiе в России с момента освобождения крестьян. Киев, 1912.
22. Янсон Ю.Э. Сравнительная статистика России и западноевропейских государств. Т. I. СПб., 1878.

Moiseenko V.
Ph.D., Professor
Moscow state university
Faculty of economic
(Moscow, Russia)

MIGRATION IN RUSSIA DURING THE SECOND PART OF XIX – THE BEGINNING OF XX CENTURY

Abstract

The aim of the article is to analyse tendencies of population movement in Russia during the second part of XIX – the beginning of XX century, when mobility and scales had increased, had changed directions and consequences of migration had become very different and important. During this period migration had been studied by statisticks, georaphers, historians. Knowledge of complex migration problems the second part of XIX – the beginning of XX century migration is significant for understanding of modern Russian mobility.

Key words: migration of population, migration policy, census, registration, industrialization, urbanization.

JEL codes: N 330, J 180, J 110.

Чудиновских О.С.
к.э.н., зав. сектором
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет,
Центр по изучению проблем народонаселения
(г. Москва, Россия)

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

Аннотация

Трудовая миграция в РФ – преобладающий вид международной миграции. Несмотря на популярность темы, при анализе этого процесса распространены ошибки интерпретации данных и использование ограниченного круга источников. В предлагаемой работе делается попытка рассмотреть существующие в России данные, прямо или косвенно относящиеся к трудовой миграции. В работе приводятся основные подходы к

определению трудовой миграции, перечисляются категории мигрантов, подлежащих учету, дается представление об основных видах административной статистики и данных Росстата, характеризующих временную и долгосрочную трудовую миграцию. Формулируются рекомендации по улучшению положения дел в этой области

Ключевые слова: трудовая миграция, статистика миграции, источники данных по миграции.

JEL коды: F 220, J210.

Трудовая миграция в России – преобладающий вид международной миграции. Объемы ее ежегодных потоков многократно превышают миграцию на постоянное жительство. Несмотря на экономический кризис в 2012 г. иностранным гражданам в РФ было выдано около 3 миллионов разрешительных документов на работу, иммиграция на постоянное жительство составила 418 тыс. человек (табл. 1).

Таблица 1

Основные индикаторы международной миграции в Россию

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число иностранных граждан, получивших разрешения на работу (по квоте)	2072,8	1473,5	1170,0	1219,8	1403,6	1368,271
Квалифицированные специалисты (выдано разрешений)					44	129,435
Высококвалифицированные специалисты (выдано разрешений)	–	–	3,1	11,3	11,8	26,3
Патенты (оформлено иностранным гражданам)	–	–	156,9	862,4	1279	1537,323
Иммиграция (долгосрочная)	281,614	279,9	192	357	417,7	369,7*

* за 10 месяцев 2013 г.

Источник: Данные Федеральной миграционной службы России (ФМС) и Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

Именно трудовая миграция определяет общую картину миграционной обстановки в нашей стране, с ней связываются ос-

новные риски и проблемы, сопровождающие присутствие мигрантов в России и ее регионах. Этими же обстоятельствами (масштабами и сильным влиянием трудовой миграции на многие стороны жизни) объясняются и фактические приоритеты миграционной политики. В последние годы большинство инициатив в области регулирования миграции прямо или косвенно являлись реакцией на вызовы в первую очередь трудовой миграции.

Многие авторы обращаются к популярной теме трудовой миграции, оперируя самыми разными цифрами. При этом ошибки в интерпретации данных, незнание, где можно найти ту или иную информацию, свойственны не только людям далеким от науки, но и представителям академического сообщества. В силу преобладания общественного интереса к временной трудовой миграции – точнее – к ее негативным (реальным и ожидаемым) последствиям, ослабевает внимание к другим видам миграции, и утрачивается понимание того, что экономическая миграция – всего лишь один из них. Это сужает представление о данных, характеризующих две основные категории, которыми оперирует статистика миграции: поток (сколько иностранных работников прибыло за период) и контингент (число трудящихся-мигрантов, находящихся в стране на определенный момент времени).

Как правило, углубленные исследования сфокусированы на определенных формах трудовой миграции, но попробуем взглянуть на проблему шире, с «государственных» позиций, и понять, какие сведения нужны для получения полной картины трудовой миграции в России. Для этого необходимо рассмотреть вопросы 1) определений (кого считать трудовым мигрантом), 2) категорий учета (прибывшие или выбывшие, потоки или контингенты) и 3) выбора источников данных и вида статистики, с помощью которой будут получены описательные или аналитические характеристики изучаемой категории мигрантов.

Определения. В мировой практике нет устоявшегося, единого определения трудовой миграции. В Конвенции ООН по защите прав всех трудящихся-мигрантов термин «трудящийся-мигрант» означает лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого он или она не является [3, 356]. В рекомендациях

Международной организации труда (МОТ) по статистике международной миграции приводится несколько иное определение: к трудящимся мигрантам относятся иностранцы, допущенные принимающим государством с конкретной целью заниматься экономической деятельностью, оплачиваемой из источников, находящихся в принимающей стране. Отмечается, что срок пребывания и род деятельности обычно ограничены, и в то же время иждивенцы иностранных работников, если им разрешается въехать в страну, также включаются в эту категорию [1, 35]. Национальные определения также демонстрируют разнообразие подходов при учете трудовых мигрантов, что имеет под собой объективные основания¹. Объединяющим все определения (в отношении международной трудовой миграции) является занятость в стране «не своего» гражданства.

В зарубежной практике часто применяется критерий рождения за пределами страны занятости [9, 67; 11, 58]. В случае России этот подход пока малоприменим, т.к. большая часть формально родившихся за рубежом переехали в РФ из других республик бывшего СССР еще до распада страны и не являются в полном смысле международными мигрантами. Этот подход вызывает часто спекулятивные комментарии, после публикации Докладов ООН по международной миграции [10] широко цитируется тезис о втором месте России после США по числу мигрантов, причем в отечественной практике это связывается с временными трудовыми мигрантами, что совершенно неверно [12].

Категории учета. Несмотря на асимметрию ролей, которые играют страны-доноры и страны-реципиенты в миграционном обмене, никогда не бывает только отдающих или только принимающих государств. Специалисты МОТ предложили классификацию, которую, с небольшими дополнениями, и сейчас можно

¹ Для государств, преимущественно принимающих иностранную рабочую силу, под трудовыми мигрантами понимаются прибывшие с целью работы иностранцы. Для стран-доноров трудовыми мигрантами считаются их граждане, работающие за границей. В национальном законодательстве о внешней трудовой миграции приводятся определения, отличные от тех, которые применяют национальные статистические службы при определении категорий учета в переписях и обследованиях.

рекомендовать как ориентир для поиска данных, позволяющих получить комплексную картину ситуации с трудовой миграцией в отдельной стране. Источник: рассчитано по микроданным переписи населения 2002 г.

Таблица 2

**Категории трудовых мигрантов,
рекомендуемых для учета в отдельно взятой стране**

Потоки (события, связанные с трудовой миграцией, в течение определенного периода)	Контингенты (количество трудовых мигрантов на определенную дату)
1. Иностранцы, прибывшие в страну для работы («трудовая иммиграция») 2. Граждане страны, выехавшие за рубеж с целью работы («трудовая эмиграция») 3. Граждане страны, возвратившиеся в страну своего постоянного проживания после работы за границей (поток возвратной трудовой миграции)	4. Контингент иностранных работников в принимающей стране 5. Контингент граждан «своей» страны, работающих за границей 6. Контингент возвратившихся из-за рубежа граждан страны

Источник: пп. 1–5 [8, 3], 6 – предложение автора.

В России в настоящее время мы можем получить сведения преимущественно о тех иностранцах, которые работают в нашей стране, используя как административные, так и «чисто статистические» источники.

К первым относятся данные Федеральной миграционной службы России о временных формах трудовой миграции. В частности, это сведения о выданных разрешениях на работу и патентах (потоках) и количестве иностранных граждан, имеющих действующие разрешительные документы на конец отчетного периода (контингентах). Причем возможности Центрального банка данных по учету иностранных граждан (ЦБДУИГ) позволяют получать эту информацию за любой период и на любой момент времени. Сведения могут быть получены по странам гражданства (см. табл. 3), полу и возрасту, а также – в отношении выданных разрешений на работу – по основным группам профессий и каналам временной трудовой миграции (подробно о кана-

лах трудовой миграции в РФ – [14]), исключая сведения о гражданах Беларуси и с 2012 г. Казахстана, которым не требуется разрешения на работу в России и данные по которым практически отсутствуют². В перспективе дополнительным источником могут стать миграционные карты, в которых одна из целей въезда в РФ связана с работой.

Таблица 3

**Количество иностранных граждан,
получивших обычные разрешения на работу в РФ**

	Тысяч чел.					% 2012/2011
	2008	2009	2010	2011	2012	
Выданные разрешения на работу, total	1353,9	1060,2	864,2	1220	1403,6	115,1
Страны СНГ	985	786	659	1015	1183	116,6
в т. ч.:						
Азербайджан	38,8	28	19,1	26,46	26,54	100,3
Армения	51	37,3	30,7	45,9	46,1	100,4
Казахстан	6,1	5,6	4,2	5,1	0,6	11,8
Кыргызстан	105,5	71,8	58,5	82,7	91,5	110,6
Молдова	60,5	48,1	34,9	54,6	60	109,9
Таджикистан	213	171,2	134,6	199,6	218,1	109,3
Туркменистан	1,5	1,2	0,7	0,6	0,7	116,7
Украина	117,8	101,6	86,8	127,8	151,2	118,3
Узбекистан	390,3	320,7	289,7	472,3	588,6	124,6
Прочие (не СНГ и Грузия),	369,4	274,7	205,0	204,9	220,3	107,5
в т. ч.:						
Вьетнам	48,7	44,2	17,8	14,7	14,8	100,7
Китай	168,8	128,8	117,8	93,2	97	104,1
Северная Корея	17,7	18,6	19,8	21,6	26,3	121,8
Турция	67,1	30,8	25,1	25,5	36,6	143,5
Сербия			6,5	7,5	10,2	136,0
Другие	67,1	52,3	18,0	42,4	35,4	83,3

Источник: ФМС России.

² В отношении граждан Казахстана разрешения на работу выдаются только тем, кто работает по гражданско-правовым договорам, их число мизерно и в 2012 г. составило около 90 человек.

С 2007 г. ФМС ведет стандартизированную отчетность по форме 1-РД, представляющую собой таблицу Excel, в которой общее число показателей (строк) составляет несколько тысяч. Раздел 6 отражает деятельность ФМС по выдаче разрешений на работу (агрегированные показатели имеются по регионам РФ, но без распределения по странам гражданства). В разделе 13 содержится информация по высококвалифицированным специалистам и патентам. Эти таблицы можно получить по запросу, обратившись в ФМС. Более детализированную статистику по полу, возрасту и профессионально-квалификационным группам также можно получить по запросу путем выгрузки таблиц из ЦБДУИГ.

Опыт работы с этой информацией дает возможность в деталях увидеть разительные отличия между трудящимися-мигрантами из разных стран и позволяет преодолеть стандартное представление о «усредненном» портрете трудового мигранта.

В частности, преобладание в России спроса на мужские профессии определяет высокую долю мужчин среди трудовых мигрантов. В 2012 г. она составила почти 90%³. Однако средний показатель формируется преимущественно из-за влияния массивных потоков граждан Узбекистана и Таджикистана. Но женщины из ряда других стран весьма активно участвуют в трудовой миграции, что связано с формированием специфических ниш занятости, требующих в большей степени женского труда. Около трети работников из Кыргызстана – женщины, а среди мигрантов из Таиланда и Филиппин женщины составили соответственно 76 и 65%. Значительны различия в возрастной структуре. В 2012 г. среди всех лиц, получивших разрешение на работу в РФ (без патентов), самыми молодыми были граждане Кыргызстана, Таджикистана и Вьетнама (средний возраст 30–31 год). Граждане стран Запада в среднем были на 10 лет старше.

Вторым производителем информации о трудовой миграции в РФ является Росстат. Собираемые материалы в большей степени характеризуют *контингенты* постоянно или длительно проживающего иностранного населения.

³ Среди высококвалифицированных специалистов женщины составили всего 3%, в категории квалифицированных специалистов – 15%.

С 2012 г. в рамках Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) собираются и разрабатываются данные по иностранным гражданам, прибывшим в Россию на длительное время с разными целями. Впервые были получены сведения об экономической активности этой части населения РФ, уровне безработицы и ряду социально-экономических характеристик. Например, во втором квартале 2013 г. экономически активны были 68% иностранцев, проживающих в России, и для граждан РФ показатель был таким же. Из числа экономически активных иностранцев 92% работали, и около 8% не имели работы. Средний уровень безработицы для граждан России в целом составил 5,4% [15]. Иностранцы в два раза чаще, чем граждане РФ, трудоустраиваются на малых предприятиях без образования юридического лица и в мелких хозяйствах, занятых производством сельскохозяйственной продукции, и в три раза чаще работают в домашнем хозяйстве частных лиц (рис. 1).

— — — — —

Рис. 1. Распределение иностранных граждан (постоянно проживающих) и граждан РФ по месту основной работы, население в возрасте 15–72 лет. Второй квартал 2013 г., %

Данные, собранные в ходе обследования, конечно, неполны, однако это первый опыт получения информации такого рода, в перспективе ситуация должна улучшиться. Во многих странах обследования рабочей силы являются главным источником данных о трудовой миграции.

Косвенную информацию можно получить из материалов переписей населения, используя данные о численности постоянно проживающего в РФ иностранного населения в трудоспособном возрасте.

Отметим, что также Росстат получает некоторую информацию из ФМС и публикует ее в Российском статистическом ежегоднике [4], сборниках «Социально-экономическое положение федеральных округов», «Труд и занятость» и ряде других. Но мы не рекомендуем пользоваться этими данными, т.к. до 2010 г. включительно публикуемые показатели были некорректно исчислены (эта методология была изначально неверной и не менялась с 1994 г.⁴), а с 2011 г. по неясным причинам Росстат подвергает пересчету количество патентов, а из числа разрешений на работу исключены выданные на срок до 90 дней. Материалы Росстата либо имеются в открытом доступе на сайте ведомства, либо доступны по запросу.

Большое внимание привлекает проблема незаконной трудовой миграции, масштабы которой можно оценить только по косвенным показателям. Традиционным является подход, предполагающий сопоставление статистики собранной «по разные стороны границ», в данном случае – сведений ФМС России о выданных разрешительных документах и данных, собранных в странах исхода трудящихся мигрантов, где регулярно проводятся обследования с использованием блока вопросов об отсутствующих членах домохозяйства. При всех ограничениях этот подход дает вполне удовлетворительные результаты [7, 110–112]. В конце первого десятилетия XXI века в среднем на одного документированного мигранта приходилось 3–4 недокументированных. Введение в 2010 г. патентов увеличило практически вдвое число лиц, имеющих разрешительные документы.

⁴ С 1994 по 2010 г. основной показатель «работало в отчетном периоде», который можно найти в статистических сборниках Росстата, и которым пользовались исследователи и практики, рассчитывался по заведомо некорректной методологии. К численности контингента на конец предыдущего периода суммировался поток за отчетный период. Это проводило к повторному счету и делало данные РФ несопоставимыми со статистикой других стран⁴, а также с данными, полученными после 2010 г., хотя многие исследователи не придавали данному факту значения (см. [5, 109; 13, рис. 1] и др.).

ФМС России предлагает свой подход, считая, что незаконно работать в РФ могут те иностранцы, которые при постановке на миграционный учет указали иную, нежели работа, цель пребывания, в первую очередь – «частную». Например, в 2012 г. около 2,6 миллиона иностранных граждан прибыли с целью работы, а еще 3,6 миллиона – с частной целью (рис. 2). Именно этот сегмент мигрантов предлагается считать группой риска, что выглядит логичным.

Рис. 2. Численность иностранных граждан по целям пребывания, РФ, 2012, тыс.

Источник: Федеральная миграционная служба России.

Таким образом, в России в настоящее время имеются и постепенно развиваются практически все источники данных, которые могут характеризовать присутствие иностранных работников в стране. Тем не менее остаются вопросы полноты и качества данных, их разнообразия, а также – вопрос пользовательской культуры. Основные пожелания, связанные со статистикой долгосрочной и временной трудовой миграции в РФ, можно сформулировать следующим образом.

В отношении административных источников – необходимо совершенствовать и развивать статистику ФМС России, улучшить работу Центрального банка данных путем контроля ввода информации и внедрения программного обеспечения, снижающе-

го риски ошибок и противоречий в данных. Следует начать разработку статистики на основе данных других ведомств, регистрирующих разные категории населения и мигрантов – например, налоговой службы, пенсионного фонда и др.

В области компетенции Росстата (и иных заинтересованных органов исполнительной или законодательной власти, в том числе на региональном уровне) необходимо:

- регулярное проведение специализированных обследований для изучения характеристик мигрантов и их поведенческих аспектов, развитие исследований, позволяющих получить информацию об экономических, социальных и иных последствиях трудовой миграции для России;
- развитие миграционного модуля в программах обследований занятости и домашних хозяйств и переписей населения.

В отношении пользователей можно рекомендовать регулярно обновлять знания о доступных видах статистики, изучать методологию ее формирования, во избежание неверного толкования данных и сравнения несопоставимых показателей, а кроме того, всегда рассматривать трудовую миграцию в общем контексте миграционных процессов.

Литература

1. Билсборроу Р.Е., Хьюго Г., Обераи А.С., Злотник Х. Статистика международной миграции. Рекомендации по совершенствованию систем сбора данных. Международное бюро труда. М.: Академия, 1999.
2. Денисенко М. Если смотреть с другого берега. Миграция 21 век. Январь-февраль 2011, № 1(4).
3. ООН. Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей Принята резолюцией 45/158 Генеральной Ассамблеи от 18 декабря 1990 года. Материалы сорок пятой сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 1990. Веб доступ <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/570/63/IMG/NR057063.pdf?OpenElement>.
4. Российский статистический ежегодник, 2012: Стат. сб. М.: Росстат, 2012. Таблица: Численность осуществлявших трудовую деятельность в 2000-2010 гг. Веб доступ: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/04-19.htm.
5. Рязанцев С. Трудовая миграция в странах СМНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование. М, 2007.

6. Чудиновских О. Статистика международной трудовой миграции в России на переломном этапе: что дальше? В кн.: Трудовая миграция: тенденции, политика, статистика. Материалы чтений памяти Е.В. Тюрюкановой, 12 июля 2012 года. Под ред. О.С. Чудиновских, Е.В. Донец. М.: МАКС Пресс, 2012.

7. Чудиновских О. Статистика трудовой миграции в странах Сети МИРПАЛ. Отчет по проекту Всемирного банка, 2011 г. Веб доступ: siteresources.worldbank.org/INTECA/.../ChudinovskikhDec19Rus.doc.

8. Hoffmann E., Lawrence S. Statistics on International Labour Migration, a Review of Sources and Methodological Issues, Interdepartmental project on Migrant Workers, International Labour Office, Geneva, 1996.

9. International Migration Outlook 2013. OECD 2013.

10. International migration report 2013. UN DESA. Chapter 1. Веб доступ: <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/migration/migrationreport2013/Chapter1.pdf>.

11. Who Needs Migrant Workers? Labour Shortages, Immigration and Public Policy. Editors: Ruhs M., Anderson B. Oxford University Press, 2012.

12. ООН: Россия занимает второе место по числу иностранных мигрантов. РИА Новости. 12.09.2013. Веб доступ <http://ria.ru/society/20130912/962574036.html>.

13. Флоринская Ю. Масштабы трудовой миграции в Россию. Веб доступ http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2342#top.

14. Чудиновских О., Денисенко М., Мкртчян Н. Временные трудовые мигранты в России. Демоскоп Weekly, № 579–580, 16–31 декабря 2013. Веб доступ: <http://demoscope.ru/weekly/2013/0579/tema01.php>.

15. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d08/3-2.htm.

Olga Chudinovskikh

PhD, Head of the section

Moscow State Lomonosov University

Faculty of Economics, Centre for Population Studies

(Moscow, Russia)

SOURCES OF DATA FOR INVESTIGATION OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION IN RUSSIA

Summary

Migration of workers is the main type of international migration in Russia,. Despite the popularity of the topic among academic researchers and policy makers, interpretation of existing statistics is often incorrect and data used in the analysis are often incomplete.

The paper is targeted at description of existing data – directly or indirectly related to labour migration in Russia. It provides definitions of migrant-workers, description of the categories of migrant-workers to be counted and information on the main available or potential sources of data – both administrative and collected by the national statistical office. Recommendations on improvement of the situation about data on labour migration in Russia are formulated in the end of the paper.

Kew words: labour migration, statistics on migration, migration data sources.

JEL codes: F 220, J210.

Ионцева С.В.

*к.э.н., старший научный сотрудник
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет
Центр по изучению проблем народонаселения
(г. Москва, Россия)*

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКУ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ГРАЖДАНСТВА

Аннотация

Смена гражданства или приобретение второго гражданства, как правило, достаточно долгий процесс, требующий от заявителя немалых усилий. Обычно натурализация возможна после длительного проживания на территории данного государства, сопряженного с выполнением целого ряда требований (владение государственным языком, хорошие знания истории и культуры, безупречная репутация и др.). Однако для тех, кто преуспел в финансовых вопросах и готов вложить немалые денежные средства в экономику другого государства, ряд стран предусматривает ускоренный процесс получения вида на жительство и/или гражданства. Инвестирование в экономику страны как наиболее удобный и быстрый способ стать гражданином другого государства впервые было использовано для стимулирования своей экономики государством Сент-Китс и Невис в 1984 г. Программа получила название «Гражданство через инвестиции. Примеру Сент-Китса и Невиса последовал ряд других государств и у каждого данная схема приобретения гражданства имеет свои особенности.

Ключевые слова: гражданство, натурализация, инвестиции, экономика, международное право.

JEL коды: К 33, К37.

Смена гражданства или приобретение второго гражданства, как правило, достаточно долгий процесс, требующий от заявителя немалых усилий. Обычно натурализация возможна после длительного проживания на территории данного государства, сопряженного с выполнением целого ряда требований (владение государственным языком, хорошие знания истории и культуры, безупречная репутация и др.). Однако для тех, кто преуспел в финансовых вопросах и готов вложить немалые денежные средства в экономику другого государства, ряд стран предусматривает ускоренный процесс получения вида на жительство и/или гражданства. Такие «сделки» с гражданством активно используют не только молодые и экономически слабые страны, но и вполне благополучные государства. Остановимся на нескольких примерах.

Инвестирование в экономику страны как наиболее удобный и быстрый способ стать гражданином другого государства впервые было использовано в 1984 г. Этот шаг был предпринят маленьким островным государством Карибского бассейна **Федерацией Сент-Китс и Невис**, которое получило независимость в 1983 г. и нуждалось в финансовых вливаниях для стимулирования своей экономики. Программа получила название «Гражданство через инвестиции». Она была утверждена королевой Елизаветой II и получила поддержку у стран-членов Британского содружества, которые разрешили гражданам Сент-Китс и Невис безвизовый въезд на свои территории. Чтобы получить гражданство Сент-Китс и Невис нужно сделать взнос в Фонд диверсификации сахарной промышленности (SIDF) на сумму от 250 тыс. долларов США до 450 тыс. долларов США или приобрести недвижимость, минимальная стоимость которой должна составлять не менее 400 тыс. долларов США. Получение паспорта Сент-Китс и Невис занимает, как правило, не более 6 месяцев. Дополнительным преимуществом для получивших такой паспорт является возможность пользоваться всеми привилегиями Шенгенской зоны, включая безвизовое посещение Великобритании [1].

Великобритания так же как и ее бывшая колония имеет специальную визу по категории «Инвестор», которая позволяет получить вид на жительство, а в дальнейшем и гражданство в более короткие сроки.

Первый вид на жительство в Великобритании инвестор может получить на три года, если он внес 1 млн фунтов стерлингов и инвестировал 75% в допустимые инвестиции (в британские ценные бумаги, государственные и корпоративные облигации, акции британских компаний, кредиты британским компаниям).

По истечении трех лет, если инвестор продолжает соблюдать все необходимые условия, например проводит не менее 50% своего времени в Великобритании, виза может быть выдана еще на два года. В конце общего пятилетнего срока пребывания инвестор может подать заявку для получения постоянного вида на жительство.

Чем больше сумма инвестиций, тем меньше времени нужно инвестору для получения постоянного вида на жительство. Так, вложение 5 млн фунтов стерлингов сокращает этот срок до трех лет, а инвестирование 10 млн фунтов стерлингов – до двух лет. Заявку на получение подданства Великобритании можно подать в конце шестого года пребывания в стране [2].

Британская виза инвестора весьма популярна у состоятельных иностранцев, включая и россиян. Однако в скором времени иммиграционное законодательство Соединенного Королевства ждет реформа. Изменения затронут и инвесторов. Право временного проживания на территории Великобритании будет продаваться с международного аукциона виз – кто больше заплатит. Крупные инвестиции также предоставят право на получение вида на жительство, но при условии, что вложены они в социальные проекты [3].

Своя собственная система предоставления возможности проживания в обмен на инвестиции существует и в **Соединенных Штатах Америки** с 1990 г. Тогда Конгресс США создал иммиграционную визу, основанную на инвестировании, и визу для иммигрантов, желающих принять участие в коммерческом предприятии, которое помогло бы экономике США и создавало

не менее 10 новых постоянных рабочих мест, которая получила название **ЕВ-5 visa** (Employment-Based Immigrant Visa 5) [4].

Кандидат должен инвестировать от 500 тыс. долл. США до 1 млн долл. США, нанять 10 или больше американских рабочих, которые не имеют отношения к инвестору, не являются супругами и/или детьми. В этом случае кандидат может рассчитывать на получение разрешения на временное проживание на территории США сроком на 2 года. Через два года, при условии выполнения всех требований, статус временного проживания будет изменен на постоянный. В дальнейшем получение гражданства США возможно в среднем через 5 лет.

21 мая 2013 г. общественности США был представлен новый законодательный проект [5]. Название документа можно перевести как «Закон о модернизации миграционной системы, безопасности границ и экономических возможностях» (The Border Security, Economic Opportunity, and Immigration Modernization Act of 2013). Более широкую известность проект получил как Senate bill (S.744) [6]. Данный документ охватывает все аспекты иммиграционных процессов – от усиления контроля над пересечением государственных границ до реформ в миграционном праве.

S.744 предусматривает ряд изменений и для инвесторов, с тем чтобы привлечь дополнительные инвестиции и создать новые рабочие места. Таковую возможность дает виза инвестора (nonimmigrant investor visa, or X visa), которая актуальна для предпринимателей, кто готов вложить в американскую экономику не менее 100 000 тыс. долл. США и создать не менее 3-х рабочих мест в течение двухлетнего периода, прежде чем получить годовой доход в размере 250 000 тыс. долл. США. X виза выдается на три года. Кроме этого, S.744 создает визу EB-6. Эта виза также рассчитана на инвестора, но который играет значительную роль в бизнесе США. Инвестор должен создать не менее пяти рабочих мест и вложить не менее 500 000 тыс. долл. США в совместное предприятие или инвестиционный проект, или создать пять рабочих мест и выручить 750 000 тыс. долл. США годового дохода в течение 2-х лет [7]. Виза инвестора дает возможность иммигранту рассчитывать на грин-карту.

Еще одной весьма привлекательной страной для инвесторов является **Германия**.

Вопросы предоставления вида на жительство, в том числе и для инвесторов, предусматриваются Законом о пребывании (AufenthG) [8].

Разрешение на пребывание с целью занятия бизнесом может быть выдано иностранцу, если это представляет экономический интерес или региональную потребность или данная деятельность положительно повлияет на экономику. Также должно быть подтверждение, что финансирование осуществляется за счет собственных капиталовложений или за счет кредита.

Предполагается, что будет инвестировано по меньшей мере 250 тыс. евро и создано 5 рабочих мест. Кроме того, будут учитываться и сама деловая идея, и предпринимательский опыт иностранца, и величина инвестируемого капитала. А также как данный проект повлияет на ситуацию с занятостью, профессиональным образованием, развитием инноваций и исследований [9].

Первоначально иностранцу выдается временный вид на жительство (Aufenthaltserlaubnis) сроком на 3 года, который при успешном видении бизнеса переходит в постоянный вид на жительство (Niederlassungserlaubnis). По истечении 3–5 лет инвестор может претендовать на немецкое гражданство. Германия не признает двойное гражданство, инвестор, претендующий на получение немецкого гражданства, должен отказаться от своего прежнего гражданства. Исключение сделано только для этнических немцев и евреев. Они могут иметь двойное гражданство.

ФМС России разработала законопроект, предлагающий предоставлять российское гражданство в упрощенном порядке инвесторам, готовым осуществить крупные капиталовложения в экономику РФ [11]. Так, инвесторы, которые осуществляют предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации не менее трех лет и чей оборот денежных средств в результате этой предпринимательской деятельности составляет не менее 10 млн рублей в год, смогут быстро оформить гражданство не только себе, но и своим родным.

Еще одним предполагаемым вариантом получения российского гражданства для инвестора может быть его доля вклада

(не менее 50 процентов) в уставном капитале российского предприятия. При этом сумма уплаченных налогов в казну РФ должна составлять не менее 10 млн рублей в год. Предусматривается и создание новых рабочих мест.

Если уставный капитал российского юридического лица составляет минимум 150 млн рублей, инвестор, чтобы претендовать на получение гражданства в упрощенном порядке, должен иметь свою долю в этом уставном капитале не менее 10 процентов [11].

Данный проект обсуждается и вполне возможно, что те или иные его нормы войдут в новую редакцию ФЗ «О гражданстве РФ».

Схема «гражданство за инвестиции» успешно реализуется в мировой практике уже 30 лет. Каждое государство использует ее исходя из своих особенностей, потребностей, экономической ситуации, престижа и т.п. Однако вопрос о том, насколько подобные инвестиции приносят пользу государству в долгосрочной перспективе, открыт. Государства, которые уже долго и вроде бы успешно использовали гражданство как способ пополнить казну, приходят к необходимости пересмотреть эту систему, как например Соединенное Королевство. Поскольку на практике оказалось не все так просто. В частности, инвестиции, которые вкладывались в английские ценные бумаги, через определенное время возвращались к своим прежним владельцам, которые, получив желаемый статус, продавали свои акции.

Еще один вопрос, что полезного привнесли новые граждане в социальном и культурном плане.

Тем не менее для большинства стран данная схема весьма выгодна, особенно при подходе, включающем не только материальную сторону.

Литература

1. <http://www.ciu.gov.kn/>.
2. <http://www.ukba.homeoffice.gov.uk/visas-immigration/working/tier1/investor/>.
3. <http://www.opp-connect.com/uk-visa-changes-threaten-property-investment/>.
4. <http://www.uscis.gov/working-united-states/permanent-workers/employment-based-immigration-fifth-preference-eb-5/eb-5-immigrant-investor#>.

5. <http://www.aila.org>.

6. «Legal Immigration under the Border Security, Economic Opportunity, and Immigration Modernization Act of 2013» by Madeleine Sumption and Claire Bergeron/ <http://www.migrationpolicy.org/cir>.

7. <http://www.immigrationpolicy.org/special-reports/guide-s744-understanding-2013-senate-immigration-bill>.

8. http://www.bamf.de/RU/Service/Left/Glossary/_function/glossar.htm?lv2=1441984&lv3=1504688.

9. http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_aufenthg/englisch_aufenthg.html#p0241.

10. Владислав Куликов. «Зарубежным инвесторам упростят получение гражданства» / <http://www.rg.ru/2013/06/28/grajdanstvo-site.html>.

11. <http://img.rg.ru/pril/article/80/54/41/grazhdanstvo-proekt.doc>.

Svetlana Iontseva

Ph.D., Senior research associate

Lomonosov MSU

Faculty of Economics

Centre for Population Studies

(Moscow, Russia)

CITIZENSHIP WITH THE AID OF INVESTMENTS

Abstract

Change of citizenship and/or acquisition of the second nationality, usually are a long process. An applicant must make every effort. He must also have: lived in the country for at least 3–5 years before the date of his application; had good knowledge of the country's history and culture; had a great command of the country's language; been of good character; etc. However, for those who have been successful in big business and been able to invest capital in economy of other country, there has a short way to a new nationality. St. Kitts and Nevis has been independent since 1983. And in 1984 for the first time in the world used the «Citizenship by Investment».

Key words: *citizenship, naturalization, investment, economics, international law.*

JEL коды: K 33, K37.

Калабихина И.Е.

д.э.н., профессор

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет

(г. Москва, Россия)

**ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ
НЕКОТОРЫХ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ГРУПП
НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 2013–2031 гг.
(для разработки социальной политики)**

Аннотация

Демографические прогнозы – основа для принятия управленческих решений в области социальной политики. Основываясь на среднем варианте прогноза Росстата 2013 г. для однолетних половозрастных групп, мы предлагаем анализ динамики численности населения основных социально-демографических групп в 2013–2031 гг. и комментарии на тему социальной политики в ответ на демографические вызовы (изменения в демографической структуре и колебания в численности демографических групп, требующие расширения и сжатия социальной инфраструктуры на протяжении ближайших двух десятилетий). Предложенные меры социальной политики связаны преимущественно с повышением эластичности социальной инфраструктуры и реализацией политики баланса «семья-работа».

Ключевые слова: функциональные демографические прогнозы, социальная политика.

JEL коды: J11, J18.

Значимость демографических прогнозов в России

Демография интересна для экономистов прогнозами численности населения различных социально-демографических групп, поскольку эти прогнозы служат базой для принятия управленческих решений в области социальной и экономической политики. Особенный интерес подобные прогнозы представляют в нашей стране. Для этого есть две причины. Во-первых, мы имеем весьма неровную половозрастную структуру населения. Чередование многочисленных и малочисленных поколений¹ значительно влия-

¹ И в начале 1980-х, и в конце 2000-х гг. мы выбирали неудачное время для старта демографической политики в период вхождения в репродуктивный возраст многочисленных поколений, «раскачивали качели».

ет на социальную инфраструктуру, «заставляя» ее периодически растягиваться и сжиматься под воздействием демографического фактора. Во-вторых, в масштабах нашей страны подобные колебания численности конкретных социально-демографических групп грозят серьезными «встрясками» всей социальной инфраструктуры из-за большой численности населения. Это может привести к дополнительным экономическим издержкам. Например, разница между верхней и нижней точками волны чисел родившихся за последнюю четверть века составляла более 1,2 млн детей: сначала мы наблюдали падение чисел родившихся более чем на 1,2 млн человек за 12 лет (1987–1999), а затем рост почти на 0,7 млн детей за следующие 12 лет (1999–2012) (рис. 1). Согласно прогнозу Росстата [4], следующие 16–18 лет покажут снижение чисел рождений на 0,85 млн человек.

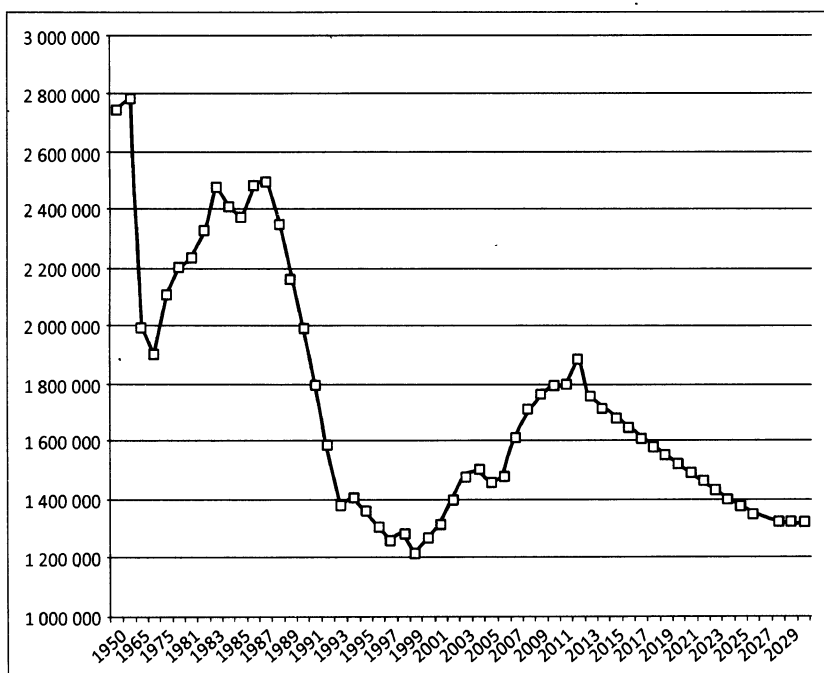


Рис. 1. Число живорождений в РФ (1950–2031)

Источник: [4].

Данные и предполагаемые результаты

Основываясь на среднем варианте прогноза для однолетних половозрастных групп, выполненного Росстатом в 2013 г. (не опубликован на момент написания статьи), мы предлагаем анализ динамики численности населения следующих социально-демографических групп в 2013–2031 гг.:

- детей ясельного и школьного возраста,
- первоклассников,
- юношей и девушек в возрасте наиболее активного поступления в учреждения начального профессионального образования, в бакалавриат, в магистратуру, в аспирантуру,
- мужчин, достигших призывного возраста,
- женщин репродуктивных возрастов,
- женщин и мужчин трудоспособного и пенсионного возраста.

Определены периоды роста и сокращения численности указанных групп населения на протяжении 2013–2031 гг. и годы демографического перелома тенденций динамики потенциального спроса на социальную инфраструктуру. В ряде случаев предложены оценки доли потенциальных потребителей социальных учреждений и инфраструктуры. «Болезненные» для социальной политики тренды численности рассматриваемых групп сопровождаются комментариями на тему возможных решений в области социальной политики в ответ на демографические вызовы для экономики.

Числа рождений, численность детей ясельного и детсадовского возраста

Демографическая волна рождений налагает требования к гибкости системы родовспоможения. Как указано выше, колебания чисел родившихся в масштабах около миллиона человек в течение 12–16 лет приводят к необходимости адаптировать систему родовспоможения. Поскольку все женщины должны быть обеспечены медицинской помощью при родах, система родовспоможения должна быть обеспечена в соответствии с колебаниями данной численности за указанный период. Год перелома: 2013.

Численность детей в возрастной группе 0–2 года будет расти до 2015 г. на 200 тыс. человек, затем упадет на 1,5 млн человек к 2031 г. Год перелома: 2015 (рис. 2). Несмотря на активную демо-

графическую политику с 2007 г., нам так и не удалось возродить систему ясельных групп ДОО (дошкольных образовательных учреждений)². Но не менее 21% родителей демонстрируют спрос на них³. Успех будущей демографической политики, нацеленной на рождение трех и более детей, тесно связан с возрождением ясельных групп.

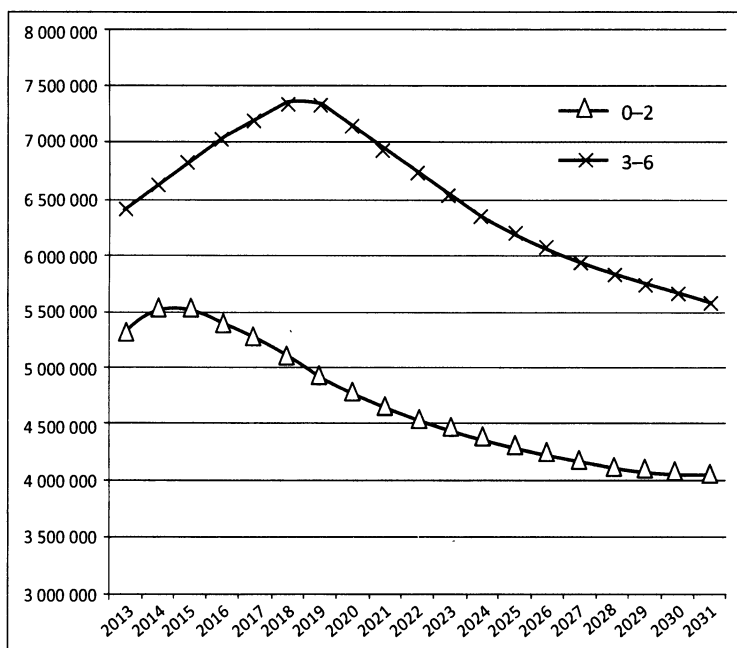


Рис. 2. Численность детей ясельного и детсадовского возраста в РФ: прогноз

Источник: здесь и далее данные Росстата или расчеты автора по данным Росстата (прогноз 2013, средний вариант).

Рост численности детей в возрастной группе 3–6 лет на 950 тыс. человек с 2013 по 2018 г., а затем падение до 2031 г. на 1,7 млн человек (рис. 2) вынуждают власти задуматься о новых, более гибких видах помощи по уходу за детьми: сертифицированные няни, се-

² Получение дошкольного образования в образовательных организациях может начинаться по достижении детьми возраста двух месяцев [3].

³ По данным переписи населения 2010, посещают ДОО 21% детей в возрасте 0–2 года и 75% в возрасте 3–5 лет.

мейные и частные детские сады, детские группы на первых этажах многоквартирных и пр. Такие формы более дешевые и эластичные в ответ на колебания спроса по сравнению с традиционными детскими садами. Институт сертифицированных нянь позволит также комплексно решить проблему легального трудоустройства мигрантов в случае организации выдачи лицензий на работу по уходу за детьми (и престарелыми членами домохозяйства), поскольку мигранты активно присутствуют в сфере экономики заботы. Известная нам по успешному советскому опыту форма ведомственных детских яслей и садов также должна найти свое место в системе ДОО. Партнерство государства с бизнес-сообществом – залог гибкости этой части социальной инфраструктуры.

Спрос на детские сады предъявляют не менее 75% родителей⁴. Мы и сегодня еще не справились с задачей обеспечения потребностей родителей в детских садах⁵. Число детей, стоящих на учете для определения в ДОО на начало 2012 г., составило 2,1 млн человек (2010 г. – 1,64 млн детей). Около четверти – это дети в возрасте от трех до семи лет (наиболее остро стоит вопрос именно для этой возрастной группы). Несмотря на значительные успехи в обеспечении местами в ДОО⁶, в декабре 2012 г. очередь для детей в возрасте от трех до семи лет сохранилась и составила 483 тыс. человек⁷. При этом спрос в ближайшие годы будет расти, год перелома – 2018 (см. рис. 2). В этих условиях политика роста рождений третьих детей под угрозой.

⁴ По данным Росстата, охват детей в возрасте 4–6 лет ДОО в 2008 г. – 80,3%, в 2012 г. – 84,2%.

⁵ По итогам Комплексного наблюдения условий жизни (Росстат, 2011), в РФ доля детей в возрасте 3–6 лет, поставленных на очередь для получения места в ДОО (в процентах к общему числу детей в соответствующем возрасте, не посещающих ДОО), составила 25,9%, причем у двухдетных семей этот процент наибольший – 31,8%. Причины непосещения ДОО в возрасте 3–6 лет: «нет мест» – 25,3%; «нет близости» – 27,7%; «высокая оплата» – 10,1%; «дома ребенку лучше» – 20,9%; «не позволяет здоровье» – 4,1%; «другие причины» – 11,9%.

⁶ В 2012 г. введено в действие 268 тыс. мест. Показатель очередности в ДОО для детей от 3 до 7 лет в целом по РФ снизился на 20,4% за 2012 г.

⁷ Доклад министра труда и социальной защиты РФ М.А. Топилина «О задачах по реализации демографической политики» на заседании совета при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике. Москва, 26 февраля 2013 г.

Численность первоклассников, абитуриентов начального профессионального образования, бакалавриата, магистратуры и аспирантуры

Численность детей, поступающих в первый класс общеобразовательной школы⁸, будет расти первые семь лет, а затем падать следующие 10 лет почти на 0,5 млн человек (+434 тыс. человек и -442 тыс. человек соответственно). Год перелома: 2020 (рис. 3). Спрос на начальное общее образование можно считать в объеме 100% от численности соответствующей возрастной группы.

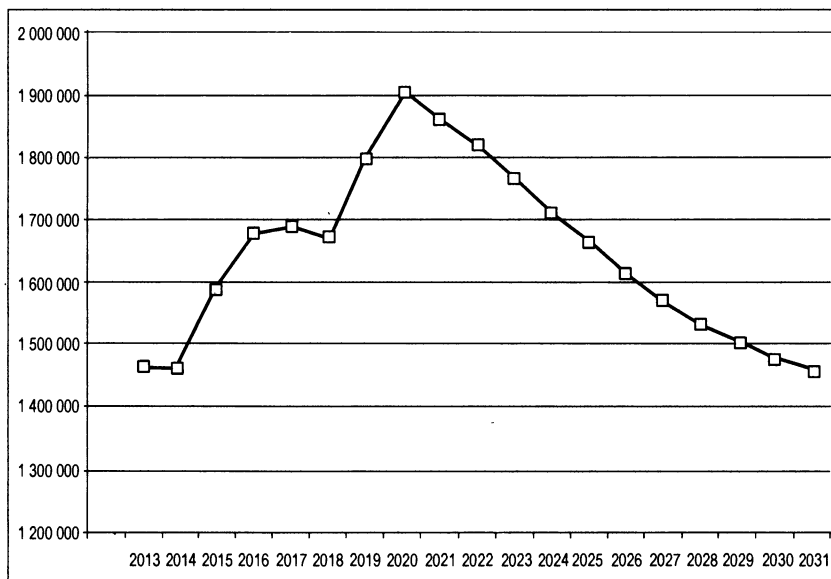


Рис. 3. Численность детей в возрасте 7 лет в РФ: прогноз

Динамика численности юношей и девушек в возрасте активного поступления в учреждения начального профессионального образования отражена на рис. 4: мы наблюдаем рост численности этой возрастной группы (с 2015 до 2029 г.) на 1,2 млн человек.

⁸ Получение начального общего образования в образовательных организациях начинается по достижении детьми возраста шести лет и шести месяцев при отсутствии противопоказаний по состоянию здоровья, но не позже достижения ими возраста восьми лет [3].

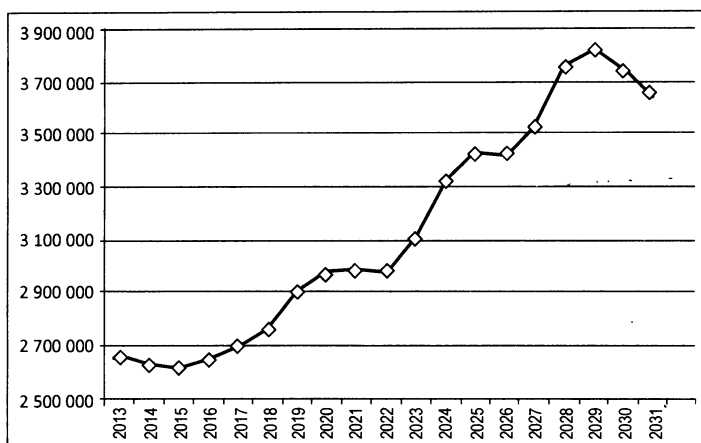


Рис. 4. Численность юношей и девушек в возрасте 15–16 лет в РФ: прогноз

Динамика численности населения в возрастах, в наибольшей степени соответствующих поступлению на разные ступени высшего образования, отражена на рис. 5. Для бакалавриата это возрастная группа 17–18 лет, для магистратуры – 21–22 года⁹, для аспирантуры – 23–24 года.

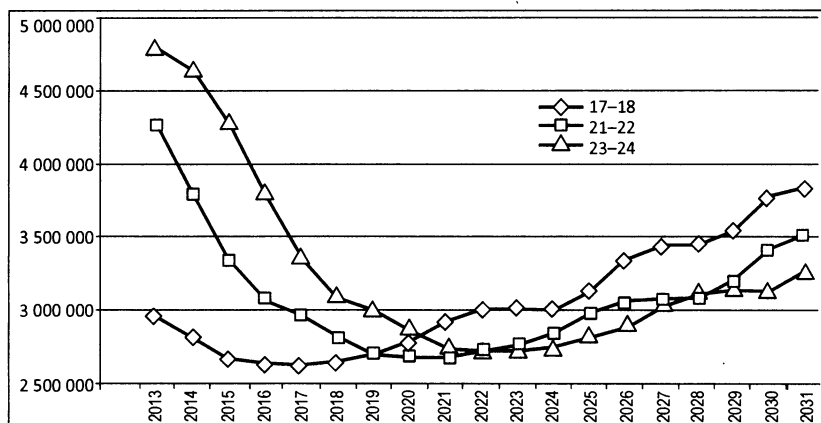


Рис. 5. Численность населения в возрасте 17–18, 21–22, 23–24 лет в РФ: прогноз

⁹ По данным приемной кампании 2013 г. в магистратуру экономического факультета МГУ, 80–85% поступивших студентов были в возрасте 21–22 года.

Численность всех трех возрастных групп сначала снижается, затем последовательно растет. Годы демографического перелома на спрос на места для поступления в бакалавриат, магистратуру, аспирантуру – 2017, 2021 и 2023 гг. соответственно. Для бакалавриата снижение численности потенциальных поступающих до 2017 г. на 324 тыс. человек и рост до 2031 на 1,2 млн человек; для магистратуры – падение на 1,6 млн человек до 2021 г. и рост на 845 тыс. человек до 2031 г., для аспирантуры – падение на 2 млн человек до 2023 г. и рост на 540 тыс. человек до 2031 г.¹⁰ По данным переписи населения 2010 г., высшее образование в РФ имеют 24% населения (в Москве – 42%). Спрос на высшее образование растет.

Численность юношей призывного возраста

Наименьшая потенциальная численность призывников 18-летнего возраста наблюдается в 2016–2018 гг., точка демографического перелома – 2018 г. До 2018 г. численность 18-летних юношей сократится на 113 тыс., а до 2031 г. вырастет на 336 тыс. (рис. 6).

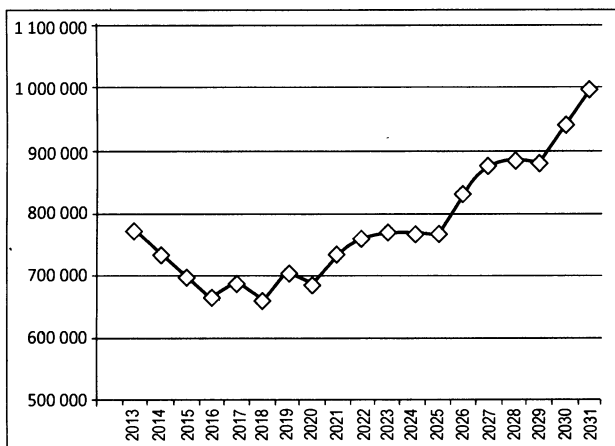


Рис. 6. Численность юношей в возрасте 18 лет в РФ: прогноз

¹⁰ Отдельная тема: изучение влияния изменений в системе высшего образования на динамику спроса на места в магистратуру и аспирантуру в условиях одновременного окончания учебы выпускников разных уровней высшего образования (например, в 2015 г.).

С учетом того факта, что доля 18-летних от общего количества призванных в армию в ту или иную призывную кампанию составляет в среднем 18%¹¹, следует оценить численность более широкой возрастной группы юношей. Так, численность юношей в возрасте 18–24 года будет снижаться на 2,7 млн человек с 2013 до 2021 г., а затем расти до 2031 г. на 1,3 млн человек.

Численность женщин фертильного возраста

Фертильным возрастом демографы считают возраст 15–49 лет, но мы будем рассматривать динамику численности женщин в возрасте наиболее значительного вклада в рождаемость – 18–44 года (рис. 7). На протяжении всего рассматриваемого периода численность этой возрастной группы женщин сокращается на 4,7 млн человек. Это является еще одним вызовом для будущей демографической политики.

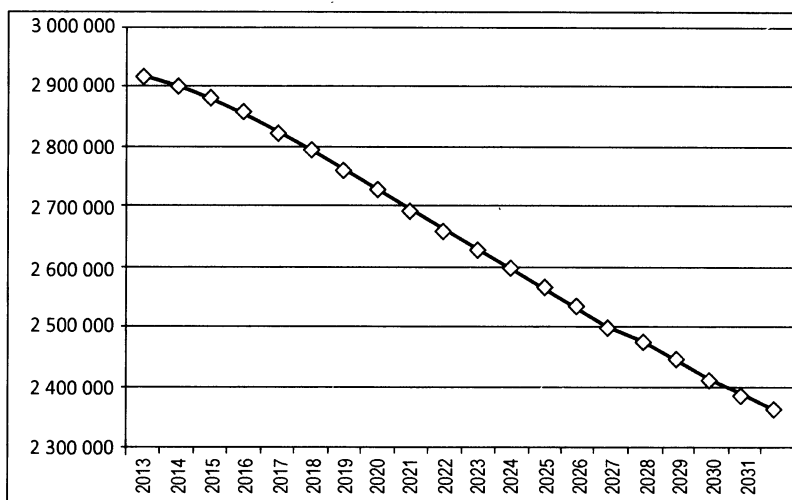


Рис. 7. Численность женщин в возрасте 18–44 года в РФ: прогноз

Внутри большой возрастной группы женщин в возрасте 18–44 года следует обратить внимание на группу женщин старших репродуктивных возрастов 35–44 года, динамика численности которой демонстрирует противоположную картину. Численность

¹¹По данным председателя комитета Госдумы по обороне Виктора Заварзина (<http://actualcomment.ru/news/19198/>).

данной группы будет расти до 2025 г., и увеличится на 2 млн человек. Одним из направлений пронаталистской политики рождаемости могут стать специальные программы поддержки женщин этих возрастов. Тем более что постарение рождаемости – это общероссийская тенденция. Если в 1990-е гг. вклад в рождаемость 35–44-летних женщин составлял не более 5%, то в 2011 г. данный вклад вырос до 12%¹².

Численность населения трудоспособного (ТСН) и пенсионного (ПН) возраста

Сокращение численности населения трудоспособного возраста и его старение – один из самых серьезных вызовов экономике России. Доля ТСН до 2024 г. снизится с 60 до 54% и сократится на 7,3 млн человек (рис. 8), оставаясь далее на уровне чуть выше 54%¹³. Население старше трудоспособного возраста вырастет с 23,6% в 2014 г. до 28,8% в 2031 г. и увеличится на 6,9 млн человек (рис. 9).

Занятое население составляет не менее 75% ТСН. Резервы пополнения рынка труда – инвалиды, пенсионеры, мигранты, студенты. Поскольку в РФ уровень занятости женщин традиционно высок, женщины уже не могут сегодня служить резервом экстенсивного роста рынка труда¹⁴. Но демографическая политика поощ-

¹² Некоторые эксперты высказывают мнение о необходимости стимулирования рождаемости у молодых женщин [2]. Мы считаем эти меры вредными как для женщины и ее семьи (женщины рожают, не успев получить образование, профессию, начать карьеру, создать материальную базу для рождения детей (некоторые выплаты в связи с рождением ребенка связаны с уровнем оплаты труда женщины)), так и для демографической политики (долгосрочный успех не может быть достигнут мерами, стимулирующими рождения у социально не готовых родителей).

¹³ Чтобы сохранить долю трудоспособного населения на уровне 60% до 2031г., надо повышать возраст выхода на пенсию и выравнивать этот возраст для женщин и мужчин. Например, с 2015 до 2025 г. постепенно поднимать этот возраст до 61 года для женщин и 64 лет для мужчин. Но этот непопулярный неизбежный шаг имеет сегодня много противников, особенно в условиях все еще невысокой продолжительности жизни российского населения.

¹⁴ Женщины, находясь в трехлетнем отпуске по уходу за ребенком, не выходят из состава занятых, но не вносят непосредственный вклад в общественное производство. В настоящее время женщины не используют до конца отпуск по уходу за ребенком.

рения многодетности (мерами материального вознаграждения женщин) может спровоцировать отток женщин с рынка труда.

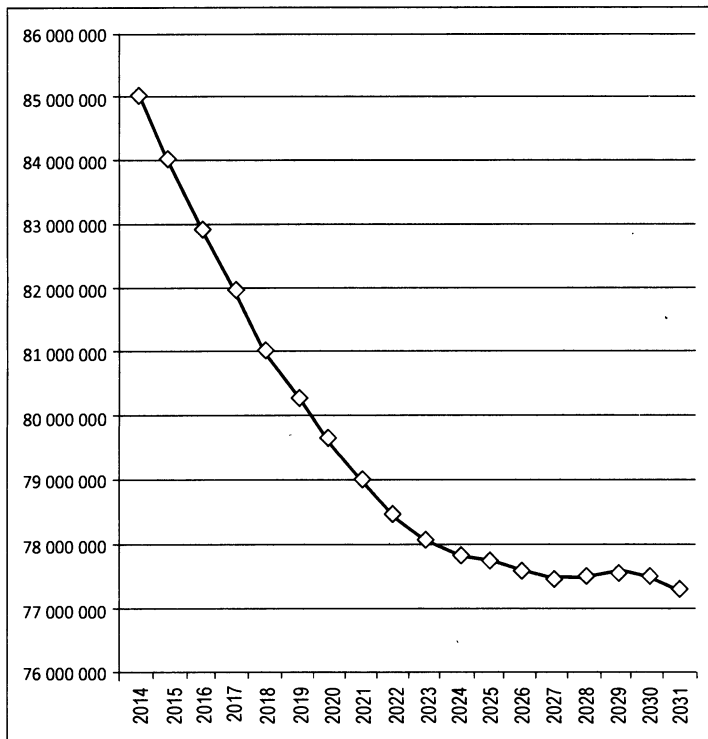


Рис. 8. Численность трудоспособного населения в РФ: прогноз

Чтобы решить в будущем одновременно две задачи – рост или стабилизация рождаемости в условиях сокращения численности женщин репродуктивного возраста и пополнение или сохранение уровня занятости женщин в условиях сокращения и старения трудоспособного населения – необходимо проводить политику баланс «семья-работа», то есть создавать условия для сочетания родительства и профессиональной занятости для женщин и для мужчин [1].

Среди растущей армии пенсионеров меньшую долю составляют мужчины – только треть численности людей пенсионного возраста (28% в 2013 и 32% в 2031), что связано с ранним возрастом выхода на пенсию женщин и улучшенными показателями дожития женщин. С точки зрения социальной политики мы стал-

квиваемся с новым вызовом – ростом численности престарелых женщин, часто одиноких и/или нуждающихся в поддержке со стороны государства или членов (расширенной) семьи. В этой растущей экономике заботы пока принимают участие в основном женщины, которые испытывают тройное давление на бюджет времени: профессиональная занятость, уход за младшим поколением, уход за старшим поколением.

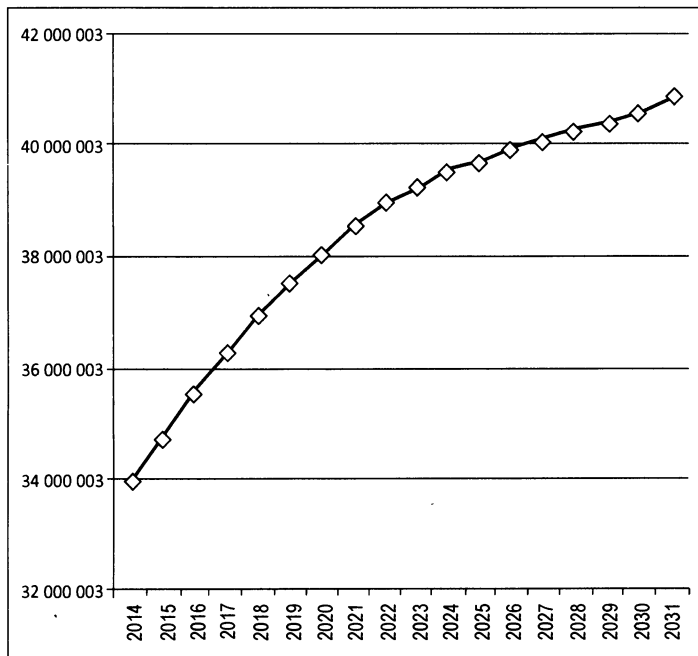


Рис. 9. Численность населения пенсионного возраста в РФ: прогноз

Социальная политика должна предусмотреть развитие социальной инфраструктуры для поддержки пенсионеров, в том числе для создания условий совмещения родительства, семейных обязанностей и профессиональной занятости.

Основные выводы и рекомендации

Функциональные прогнозы основных социально-демографических групп населения России позволяют выделить несколько демографических вызовов для будущего экономики страны: 1) колебания в численности основных демографических групп,

требующее расширения и сжатия социальной инфраструктуры на протяжении ближайших двух десятилетий; 2) сокращение численности трудоспособного населения, женщин репродуктивного возраста и рост численности населения старше трудоспособного возраста (особенно женщин).

Повышение гибкости социальной инфраструктуры – задача на ближайшее будущее. Важным направлением социальной политики должно стать создание комплексной системы быстрого и гибкого перепрофилирования учреждений социальной сферы – школ, детских садов, учреждений дошкольного образования, детских и взрослых интернатов, социальных центров*. Необходимо создавать комплексный алгоритм всех возможных вариантов перепрофилирования учреждений с учетом демографических прогнозов, поскольку малочисленное или многочисленное поколение будет переходить в последовательные возрастные категории.

Поиск комплексных решений в области миграционной и демографической политики (в частности, резервов расширения рынка труда и демографического потенциала) лежит в значительной степени в области реализации политики баланса «семья-работа»: инфраструктура помощи по уходу за детьми и престарелыми, дружественный рынок труда для родителей, рост участия мужчин в экономике заботы.

Литература

1. Калабихина И.Е. Экономико-демографическое развитие – гендерный переход. Теория, индексы, прогнозы, политика. LAB Lambert Academic Publishing, 2012.

2. Методические рекомендации по разработке региональных программ демографического развития. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. М., 2012.

3. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», ст. 67.

4. Прогноз однолетних возрастных групп, средний вариант, версия 2011 г. Росстат. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/ (дата обращения 11.12.13).

* Элементы такой политики: объединение начальных школ и детских садов, перепрофилирование закрывающихся детских домов в центры постинтернатного образования.

Kalabikhina Irina
Dr. of S., Professor
Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

**POPULATION DYNAMICS OF SOME SOCIO-DEMOGRAPHIC
GROUPS IN RUSSIA IN 2013–2031**
(to predict the population policy)

Abstract

Population projections are the basis for management decisions in the field of social policy. Based on the medium variant projection Rosstat (2013) we offer an analysis of population dynamics of basic socio-demographic groups in the 2013–2031 years and some comments on social policy in response to the demographic challenges (demographic structure changes and fluctuations in the number of demographic groups). Proposed social policies are mainly associated with an increase in the elasticity of the social infrastructure and the implementation of policies of balance «family – work»

Key words: functional demographic forecasts, social policy.

JEL codes: J11, J18.

Зверева Н.В.
д.э.н., профессор
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет (г. Москва, Россия)

ДОХОД СЕМЬИ И РЕПРОДУКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ¹

Аннотация

Статья посвящена методическим и теоретическим вопросам влияния среднедушевого дохода семьи на репродуктивное поведение. Не только доход семьи, но и его оценки, зависящие от ценности детей, воздействуют на репродуктивное поведение. При принятии решения о рождении детей люди основываются на своих собственных представлениях о необходимом для

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 12-03-00555 «Детерминация демографического поведения и демографическая политика».

них уровне дохода – минимальном и нормальном, позволяющем вырастить детей, обеспечить им достойное содержание и воспитание.

Ключевые слова: доход семьи, репродуктивное поведение, ценность детей, ожидаемое число детей.

JEL код: J13.

Проблема социально-экономических факторов репродуктивного поведения является одной из основных в теоретической демографии. Ей традиционно посвящено много исследований. Под репродуктивным поведением понимается система действий и отношений людей в данных социально-экономических условиях, непосредственно определяющая рождение или отказ от рождения ребенка в конкретный период времени.

К числу условий, влияющих на репродуктивное поведение, относят уровень жизни, включающий, во-первых, материальное благосостояние семьи, основными характеристиками которого выступает общесемейный доход (или среднедушевой доход в семье), индивидуальные доходы членов семьи, уровень занятости членов семьи в общественном производстве, жилищные условия и их характеристики, как количественные, так и качественные [4, 275–314]. Во-вторых, к ним относят общеэкономические условия: стабильное развитие экономики в стране и регионе, уровень заработной платы, законодательно определяемый ее минимальный размер, экономическое неравенство, развитие социальной инфраструктуры (здравоохранения, образования, в т.ч. дошкольного, транспортного сообщения), как общие основы обеспечения достойного для современного мира уровня жизни населения [5, 130–150]. В-третьих, в эти условия включают социально-экономическую и семейную политику, их значение для благосостояния семьи и развития ее членов [2, 91–102].

В современных экономико-демографических исследованиях влияния дохода на рождаемость существуют два основных направления. Первое исходит из его непосредственного воздействия. В основном оно сосредоточено на индикаторах макроуровня. В его рамках уточняются характеристики дохода, вводятся дополнительные индикаторы, такие как уровень бедности семьи, экономического неравенства, косвенно отражающие влияние на

рождаемость оценкам населением своего дохода (Шевяков А.Ю., Кирута А.Я., Бобков В.Н.) [1, 15]. Таким образом, ученые вышли на идею необходимости использовать в исследовании рождаемости не только размер дохода, но и его оценку как дохода, обеспечивающего равенство возможностей в реализации потребностей, в т.ч. и потребности в детях. Устанавливается «пороговый уровень» изменения дохода (или экономического неравенства), при котором накопленные изменения становятся фактором динамики рождаемости (по терминологии Neyer G., Andersen G. – «узловые точки» динамики рождаемости) [3, 215].

Второе направление (микроуровень) основано на утверждении о том, что доход влияет на рождаемость не прямо и непосредственно, а через систему социально-экономических «промежуточных переменных» микроуровня, в которые непосредственно включаются оценки самими людьми своего дохода как достаточного или нет для рождения детей. Эти оценки зависят не только от объективных характеристик условий жизни, но и от системы ценностных ориентаций, жизненных целей, от соотношения материально-статусных целей и семейных, непосредственно связанных с рождением ребенка определенной очередности.

В то же время все исследователи учитывают тот факт, что репродуктивное поведение осуществляется в определенных социально-экономических условиях, одним из индикаторов которых выступает доход семьи. В своем репродуктивном поведении семья принимает во внимание как свой нынешний доход, сравнивает его с «нормальным» для данного общества уровнем, так и возможные перспективы его изменения, поскольку детей нужно не только рожать, но и кормить, и воспитывать в течение длительного периода времени. Величина дохода, его изменения (в т.ч. ожидаемые) могут способствовать или препятствовать более полной реализации имеющейся потребности в детях. Основное в этой теории – промежуточный фактор – система потребностей, соотношение в ней социально-экономических и демографических потребностей, определяющих демографическое поведение в конкретных социально-экономических и демографических условиях.

Основные проблемы учета дохода при объяснении репродуктивного поведения следующие: 1) определение размера учиты-

ваемого дохода (только денежный или полный, включающий и денежную оценку натуральных поступлений и помощи, оказываемой родственниками, государством, социальными институтами, благотворительными организациями (полный доход), до выплаты налогов или после); 2) использовать ли полный доход семьи или среднедушевой доход (или отдельно доходы каждого члена семьи), а также «шкалы эквивалентности», корректирующие возможности использования дохода с учетом экономии в потреблении, зависящей от размера семьи; 3) период времени, в течение которого учитывается доход (как правило, задается вопрос о доходах за последние полгода или год, а решение о рождении ребенка принимается раньше). Необходимо также учитывать оценки людьми будущего снижения своих среднедушевых доходов, связанного с рождением ребенка, т.е. возможной их динамики хотя бы в ближайшее время (3–5 лет). Необходима интегральная оценка наличного и будущего изменения дохода, связанного с рождением ребенка, перспектив роста/снижения дохода семьи.

Еще одна важная проблема состоит в том, что число детей может выступать фактором величины среднедушевого дохода, а не наоборот. Эта проблема частично решается при расчете среднедушевого дохода без учета новорожденного. Но полностью она еще не решена, поскольку следует задавать вопрос не только о доходе за год или лучше за 2–3 года до рождения ребенка (если детей несколько, то о доходах за 1 или 2–3 года до рождения каждого). Нужно корректировать доходы, полученные в разное время, с учетом возможностей их использования (изменение минимальной потребительской корзины). Но и в этом случае возникает новая проблема – оценки степени недостоверности ретроспективных оценок (размер дохода забывается, может быть непреднамеренно завышен или занижен, поскольку он оценивается с позиций сегодняшнего дня).

Имеется также противоречие, несовпадение репродуктивных намерений с их реализацией за определенный период времени. Необходимы панельные исследования, позволяющие решить эту проблему. Примером такого масштабного исследования для нашей страны является исследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» («РиДМиЖ»).

В оценках дохода важно учитывать не только его величину, но и степень удовлетворения им потребностей людей. Таким образом, в доходе выделяются две его стороны – объективная и субъективная, наличные условия и его оценки. Возможно использование вместо индикатора дохода индикатора расходов, более адекватно характеризующих социально-экономическое положение домохозяйства, возможности удовлетворения потребностей его членов, в т.ч. и потребности в детях. При этом частично решается и проблема оценки «правдивости ответов» о величине дохода семьи.

Осенью 2012 г. Федеральной службой государственной статистики было проведено обследование «Репродуктивные планы населения», в ходе которого было опрошено более 10 тысяч человек, из них 5144 женщин и 4910 мужчин из 30 регионов России. В дальнейшем изложении будет дан анализ только ответов женщин. Материальное благосостояние семьи, прежде всего, определяется уровнем ее дохода (табл. 1).

Таблица 1

Число детей в разрезе групп по среднедушевому доходу семьи

Среднедушевой доход (руб.)	Доля имеющих (%)	Число рожденных детей	Желаемое число детей	Ожидаемое число детей
6000 и менее	23,5	1,54	2,51	2,12
6001–10 000	32,4	1,16	2,26	1,91
10 001–15 000	19,3	0,93	2,17	1,80
выше 15 000	25,1	0,81	2,18	1,92

Самое высокое число детей (рожденных², желаемое и ожидаемое число детей³) у относительно наименее обеспеченных женщин. У них же самая высокая разница между желаемым и ожидаемым числом детей (самая низкая – у относительно богатых). При высоких репродуктивных ориентациях относительно наименее обеспеченных женщин они имеют меньше возможно-

² Число рожденных детей определяет и уровень дохода, а не наоборот.

³ Вопрос задавался о величине среднедушевого полного дохода после выплаты налогов за последний год. Желаемое число детей – это то, которое женщина хотела бы иметь при всех необходимых для нее условиях. А ожидаемое число детей – это то, которое она собирается иметь, с учетом ее жизненных обстоятельств.

стей удовлетворить свою потребность в детях по сравнению с более обеспеченными женщинами⁴.

С увеличением возраста женщины растет доля дохода, вносимая ею в семейный бюджет, увеличивается число рожденных детей, снижается ожидаемое число детей (табл. 2).

Таблица 2

Число детей и доход в разрезе возрастных групп

Возрастная группа (лет)	Число детей			Средне-душевой доход семьи (тыс. руб.)	Доля дохода, вносимого в семью женщиной (%)
	рожденных	желаемое	ожидаемое		
До 25	0,35	2,20	2,00	18,2	34
25–29	0,92	2,29	1,99	14,6	40
30–34	1,34	2,34	2,01	13,8	47
35–39	1,49	2,32	1,87	12,9	52
40 и старше	1,49	2,26	1,71	14,1	55

В оценках дохода во внимание принимается не только его величина (в абсолютном выражении или пересчитанная в региональных прожиточных минимумах), но учитывается и степень удовлетворения им потребностей людей (представления о «нормальном» для их семей доходе). Число детей, а следовательно, и рождаемость зависит от этих оценок. Представления о «нормальном» для семьи доходе, позволяющем жить обычной для данных условий жизнью (оцениваемый самими людьми «модальный доход»), т.е. удовлетворять основные потребности (и потребность в детях, если она входит в число основных потребностей), и число детей, с ним связанное, показано в табл. 3.

Число рожденных детей у женщин снижается с ростом степени притязаний на доход («нормальный» для их семьи). Желаемое и ожидаемое число детей также самое низкое в группе с высокими представлениями о нормальном для семьи доходе.

⁴ В дальнейшем изложении акцент будет сделан на ожидаемое число детей, которое в большей степени определяется доходом, чем число рожденных детей, которое само влияет на уровень дохода – см. выше о проблемах учета дохода. В то же время коэффициент детерминации ожидаемого числа детей и групп по среднему доходу составляет 0,152 при высокой его значимости.

Таблица 3

**Число детей в разрезе групп
по «нормальному» для семьи доходу**

«Нормальный» доход (руб.)	Число рожденных детей	Желаемое число детей	Ожидаемое число детей	Разница желаемого и ожидаемого числа детей
20 000 и менее	1,36	2,39	2,05	0,34
21 000–35 000	1,08	2,24	1,88	0,36
36 000–50 000	0,97	2,25	1,86	0,39
51 000 и выше	0,83	2,20	1,77	0,43

Исследование показывает, что сохраняется обратная связь числа рожденных детей и уровня дохода⁵ и что оценка дохода не оказывает влияния на разницу между желаемым и ожидаемым числом детей (ожидаемую степень реализации потребности в детях).

С ростом вклада женщин в семейный бюджет растет число рожденных детей (табл. 4)⁶. Но желаемое и ожидаемое число детей снижается. Это означает, что рост вклада женщин в семейный бюджет пока оказывает негативное влияние на предпочитаемое число детей. Но при этом сокращается разница между потребностью в детях, ожидаемым числом детей и числом рожденных детей, т.е. потребность в детях удовлетворяется более полно у женщин, занятых во внесемейном производстве и получающих почти такой же, как и у мужчин, доход.

Таблица 4

**Число детей в разрезе вклада женщин
в семейный бюджет**

Вклад женщины в семейный бюджет, (%)	Число рожденных детей	Желаемое число детей	Ожидаемое число детей
До 25	1,05	2,40	2,09
25–50	1,38	2,30	1,94
51–60	1,30	2,26	1,84
61–80	1,45	2,22	1,78
81–100	1,59	2,07	1,61

⁵ Отметим еще раз, что доход анализировался за последний год, а дети могли быть рождены раньше.

⁶ Это связано не только с возрастом – см. табл. 2

Намерение родить еще ребенка в разрезе групп респондентов по доходу (зависящее также от числа уже рожденных детей) отражено в табл. 5.

Таблица 5

Доля (в процентах) намеревающихся родить ребенка в группах по среднему доходу⁷

Группы по среднему доходу (руб.)	Уже беременна	Да, в ближайшее время	Да, но несколько позже	Нет	Трудно сказать
Уже родилось 0 детей					
6000 и менее	3,4	9,0	30,8	30,1	26,7
6001–10 000	4,3	13,4	36,1	19,8	26,4
10 001–15 000	4,4	15,1	39,8	16,9	23,8
выше 15 000	5,2	19,5	34,8	15,0	25,6
Уже родился 1 ребенок					
6000 и менее	3,4	6,8	31,7	38,8	19,3
6001–10 000	2,6	8,5	31,8	39,0	18,1
10 001–15 000	3,0	9,8	25,7	46,0	15,5
выше 15 000	3,5	9,9	27,3	45,0	14,2

Уровень дохода положительно связан с намерением родить еще ребенка, но коэффициенты детерминации невысоки (0,155 и 0,095 соответственно; значим только первый коэффициент). Видимо, уровень дохода положительно влияет на намерение родить только первого ребенка при относительно более высокой его ценности по сравнению с ценностью нескольких детей.

Ожидаемое число детей у женщин растет вместе с ростом оценок перспектив уровня жизни (табл. 6)⁸. По мнению женщин, более благоприятные перспективы роста уровня жизни семьи позволяют иметь больше детей. Но и при максимальной оценке в 80–100 баллов ожидаемое число детей чуть выше двух, что не соответствует уровню простого воспроизводства, но выше среднего для всей выборки женщин (1,92).

⁷ Для родивших более 1 ребенка данные не приводятся из-за малого числа случаев в ячейках, кроме ответа «нет».

⁸ Однако коэффициент детерминации групп по оценке перспектив уровня жизни и групп по доходу составляет 0,246 при высокой значимости.

Таблица 6

**Ожидаемое число детей
в разрезе оценки перспектив уровня жизни семьи
(по 100-балльной шкале)**

Группы по оценке перспектив уровня жизни	Ожидаемое число детей
40 и менее	1,82
50	1,85
60–70	1,93
80–100	2,01

Как уже указывалось, оценки дохода, предпочитаемое число детей определяются также системой жизненных целей, в частности степенью значимости в ней целей, связанных с рождением ребенка определенной очередности (табл. 7).

Таблица 7

**Среднее число детей и среднедушевой доход семьи
у женщин в разрезе оценки семейных жизненных целей⁹**

Оценка	Среднедушевой доход (тыс. руб.)	Рожденных	Желаемое	Ожидаемое
Воспитать ребенка				
1–2	19,0	0,84	1,75	1,42
4–5	14,5	1,13	2,31	1,94
Вырастить двоих детей				
1–2	14,7	0,85	1,70	1,30
4–5	14,5	1,23	2,46	2,11
Иметь троих детей				
1–2	14,1	0,98	1,94	1,63
4–5	16,7	1,42	2,95	2,51

Ожидаемое число детей у женщин также увеличивается с ростом значимости ребенка любой очередности. Самое большое оно у тех женщин, кто высоко оценивает троих детей. При высокой оценке двоих детей их ожидаемое число составляет 2,11. С учетом того, что ожидаемое число детей близко по своей величине итоговому числу детей в поколениях женщин (но все же ниже его), только массовая ориентация на трехдетность позволяет выйти на уровень простого воспроизводства населения.

⁹ Оценка по 5-балльной шкале.

Уровень среднедушевого дохода не связан с предпочитаемым числом детей в пределах одной и той же ценности ребенка определенной очередности (табл. 8).

Таблица 8

**Желаемое и ожидаемое число детей
в группах по среднедушевому доходу семьи
в пределах ценности ребенка определенной очередности**

Группы по средне- душевому доходу (руб.)	Ценность ребенка «1–2»		Ценность ребенка «3–4»	
	желаемое	ожидаемое	желаемое	ожидаемое
6000 и менее	1,76	1,36	2,53	2,15
6001–10 000	1,64	1,12	2,31	1,94
10 001–15 000	1,25	1,00	2,26	1,88
выше 15 000	1,71	1,30	2,28	1,90
	Ценность 2 детей «1–2»		Ценность 2 детей «3–4»	
	желаемое	ожидаемое	желаемое	ожидаемое
6000 и менее	1,83	1,44	2,65	2,27
6001–10 000	1,67	1,26	2,43	2,09
10 001–15 000	1,57	1,14	2,42	2,07
выше 15 000	1,60	1,20	2,45	2,09

В то же время в пределах одного и того же уровня дохода ценность ребенка (детей) связана значимо и положительно с предпочитаемым числом детей. Именно значимость ребенка определенной очередности непосредственно связана с репродуктивными ориентациями.

Для женщин наибольшее значение для рождения ребенка играет уровень заработной платы мужа, наличие благоустроенного жилья, уровень заработной платы самой женщины, меры государственной поддержки семей с детьми. Для мужчин – уровень их заработной платы, наличие благоустроенного жилья, меры государственной поддержки семей с детьми. Самую важную роль для рождения ребенка играет уровень заработной платы мужчины. На предпоследнем месте по оценке важности для рождения еще ребенка стоит (и у женщин, и у мужчин) «равное распределение семейных обязанностей между женой и мужем».

Регионы России отличаются как макроэкономической ситуацией, так и уровнем жизни семей, их доходами, показателями рождаемости (табл. 9).

Таблица 9

**Среднедушевой доход семьи,
доля семейного дохода, заработанная женщинами,
и ожидаемое число детей**

Регион	Средне- душевой доход (тыс. руб.)	Доля дохода семьи, вносимая женщиной (%)	Ожидаемое число детей
Свердловская область	23,5	47	1,92
г. Санкт-Петербург	22,7	46	1,68
Московская область	20,6	47	1,72
Хабаровский край	19,0	52	1,76
Нижегородская область	17,0	47	1,78
Самарская область	14,9	49	1,73
Республика Коми	14,9	47	1,91
Костромская область	14,3	51	1,81
Республика Бурятия	13,9	46	2,19
Калужская область	13,4	41	1,91
Амурская область	11,6	46	1,97
Вологодская область	11,4	37	1,90
Ульяновская область	11,2	40	1,85
Тверская область	11,2	46	1,81
Челябинская область	11,1	46	1,98
Иркутская область	11,0	54	1,98
Республика Башкортостан	10,8	47	2,04
Смоленская область	10,8	48	1,76
Рязанская область	10,7	44	1,82
Калининградская область	10,5	51	1,94
Ростовская область	10,4	41	1,82
Астраханская область	10,4	40	2,00
Забайкальский край	10,0	43	2,12
Белгородская область	9,8	42	1,78
Республика Хакасия	9,6	42	2,26
Оренбургская область	9,5	48	1,97
Республика Мордовия	9,4	39	1,71
Ставропольский край	8,2	38	2,08
Республика Алтай	8,2	44	2,42
Республика Ингушетия	4,9	45	2,98

Коэффициент корреляции ожидаемого числа детей и среднедушевого дохода семьи составляет $(-0,534)^*$. Межрегиональные сравнения свидетельствуют о том, что доход обратно связан с ожидаемым числом детей и значимо не связан с долей дохода, который приносит в семью женщина.

Необходимость регулярных научных исследований детерминации репродуктивного поведения, совершенствование их методики, в том числе и исследований влияния дохода как компонента уровня жизни, позволит более обоснованно судить о факторах и перспективах изменения рождаемости, фиксируемые статистикой. Важной представляется также разработка индекса уровня жизни, включающего индикаторы дохода, его оценки (в том числе и его перспектив), доступности и качества учреждений образования и здравоохранения, межсемейную и иную поддержку, меры социально-демографической политики. Эти исследования выступают одной из важнейших составных частей научного обеспечения реализации и корректировки существующих демографических программ, реализуемых как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Литература

1. Шевяков А. Ю., Кирута А. Я. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. М.: ИСЭПН, 2009.
2. Neyer G. Family policies in Western Europe: Fertility policies at the intersection of gender, employment and care policies, *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft* 34(1).
3. Neyer G., Andersson G. Consequences of Family Policy on Childbearing Behavior: Effects or Artifacts? / *Population and Development review* 34(4), 2008.
4. Rosenzweig R. & Stark O. (Eds.), *Handbook of population and family economics*. Amsterdam: Elsevier Science B.V., 2008.
5. Frejka T., T. Sobotka, J., Hoem M., & Toulemon L. (Eds.) *Childbearing trends and policies in Europe*. Demographic Research, Special Collection 7, Vol. 19(7), from <http://www.demographic-research.org/volumes/vol19/7>.

* Значим на уровне 0,02.

Nataliya Zvereva
Moscow state university
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

FAMILY INCOME AND REPRODUCTIVE BEHAVIOR

Abstract

The article is dedicated to methodical and theoretical questions of family income influence on reproductive behavior. Not the family income only but its estimations depended on the value of children influence the preferred number of children. In coming to a decision about preferred number of children people are founded on their own notions about the necessary for their families incomes – minimum and normal, provided possibility to give their children the adequate upbringing and education.

Key words: family income, reproductive behavior, value of children, expected number of children.

JEL code: J13.

Архангельский В.Н.
к.э.н., заведующий сектором
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет,
Центр по изучению проблем народонаселения
(г. Москва, Россия)

К ОЦЕНКЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МЕР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ В РОССИИ¹

Аннотация

Основываясь на анализе динамики суммарного коэффициента рождаемости по очередности рождения в России в 2007–2012 гг. в сравнении с предыдущими годами, можно сказать, что под влиянием реализации мер поддержки семей с детьми имел место дополнительный прирост суммарного коэффициента рождаемости по вторым и последующим рождениям на 44%.

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 12-03-00555 «Детерминация демографического поведения и демографическая политика».

Результаты социологического исследования, проведенного в 2013 г. в Калужской и Новгородской областях, в Пермском крае, показали, что наибольшее влияние оказал федеральный материнский (семейный) капитал.

Ключевые слова: рождаемость, демографическая политика.

JEL коды: J 13.

Число родившихся в 2012 г. в России было больше, чем в 2006 г. (т.е. накануне начала реализации дополнительных мер поддержки семей с детьми), на 28,6%. Общий коэффициент рождаемости за этот период увеличился на 29,1%. В еще несколько большей степени увеличился суммарный коэффициент рождаемости – с 1,305 в 2006 г. до 1,691 в 2012 г., т.е. на 29,6%. Большой прирост суммарного коэффициента рождаемости по сравнению с общим коэффициентом свидетельствует о том, что увеличение общих показателей рождаемости в нашей стране в последние годы не было обусловлено изменениями в половозрастной структуре населения («демографической волной») и, более того, эти изменения тормозили их прирост.

В 2007 и 2012 гг. прирост суммарного коэффициента рождаемости составлял 0,11 и был самым большим за последние 20 лет, лишь немного уступая тому, который имел место в 1983 и 1986 гг. (0,13)². Относительная же величина прироста этого показателя в 2007 г. (8,5%) и в 2012 г. (6,8%) была даже больше, чем в 1983 г. (6,6%) и в 1986 г. (6,3%).

В России, по крайней мере после 1958 г., не было периода постоянного столь существенного (на 0,386 в 2012 г. по сравнению с 2006 г.) повышения суммарного коэффициента рождаемости (до этого максимальное постоянное повышение величины этого показателя имело место в 1981–1983 гг. – на 0,23).

Однако, конечно, нельзя весь этот прирост суммарного коэффициента рождаемости оценивать как результат действия тех мер демографической политики, реализация которых началась в 2007 г.

Во-первых, изменение показателей рождаемости в 2007 г. по сравнению с 2006 г. позволяет говорить о том, что влияние мер демографической политики, реализация которых началась в

² Рассчитано по: http://www.demoscope.ru/weekly/ssp/sng__tfr.php.

2007 г., сказалось лишь на вторых и последующих рождениях (см. таблицу).

Таблица

**Динамика суммарного коэффициента рождаемости
по очередности рождения в России в 2006–2012 гг.
(по 35 регионам³)**

Годы	Первые рождения	Вторые рождения	Третьи рождения	Четвертые рождения	Пятые и последующие рождения
2006	0,748	0,404	0,098	0,026	0,015
2007	0,747	0,475	0,125	0,032	0,018
2008	0,774	0,511	0,142	0,036	0,019
2009	0,788	0,532	0,144	0,037	0,020
2010	0,771	0,561	0,152	0,038	0,020
2011	0,769	0,571	0,160	0,039	0,020
2012	0,802	0,620	0,182	0,044	0,023

Федеральный материнский (семейный) капитал предоставляется при рождении второго или последующего ребенка. Эта мера вызвала наибольший общественный резонанс и, благодаря этому, могла оказаться наиболее результативной. Увеличенный размер ежемесячного пособия на ребенка в возрасте до 1,5 лет дифференцирован по очередности рождения только для неработающих женщин или имеющих сравнительно низкий заработок. Для остальных размер этого пособия не зависит от того, в отпуске по уходу за каким по очередности ребенком женщина находится. Следовательно, влияние этой меры должно было хоть как-то отразиться и на первых рождениях, суммарный коэффициент рождаемости по которым в России очень низок. С другой стороны, видимо, основное влияние и эта мера могла оказать на вторые и последующие рождения, так как принятие решения о них в большей степени, чем по первенцам, зависит от условий жизни, которые и призваны улучшить меры поддержки семей с детьми.

³ В расчет включены данные по тем регионам, по которым есть распределение родившихся по очередности рождения за весь период 2006–2012 гг.

В 2007 г. суммарный коэффициент рождаемости по первым рождениям не изменился. Его повышение имело место в 2008–2009 гг. и в 2012 г., но нет оснований связывать его с мерами демографической политики. Если такого результата не было в первый год их реализации, то не могло быть и потом. Отметим, что в 2007 г. и в 2011 г. (накануне повышения суммарного коэффициента рождаемости по первым рождениям) в России имел место существенный прирост числа браков.

Таким образом, представляется целесообразным оценивать результативность реализуемых с 2007 г. мер поддержки семей с детьми по динамике показателей рождаемости по вторым и последующим рождениям.

Во-вторых, следует иметь в виду, что некоторое повышение рождаемости имело бы место и без реализации этих мер. Вероятно, продолжилась бы та тенденция ее увеличения, которая началась после достижения минимальных показателей рождаемости в России в 1999 г.

В среднем за год в период 2002–2006 гг. прирост суммарного коэффициента по вторым и последующим рождениям составлял 0,0075. В 2006 г. величина этого коэффициента составляла 0,543 (суммарно для тех 35 регионов, по которым приведены данные в таблице). Можно предположить, что если бы в 2007 г. не были введены меры поддержки семей с детьми, то прирост величины этого показателя и в последующие годы был бы примерно таким же или чуть большим. Скорее всего, 0,01. В этом случае суммарный коэффициент рождаемости по вторым и последующим рождениям составил бы в 2012 г. 0,603. На самом деле его величина в 2012 г. равнялась 0,869, т.е. была больше на 0,266, или на 44,1%. Представляется, что это можно отнести именно на счет результата реализации мер поддержки семей с детьми.

Наибольший прирост суммарного коэффициента рождаемости по вторым и последующим рождениям имел место в 2007 г. В последующие годы происходило уменьшение величины этого прироста, но в 2012 г. она существенно возросла – прирост суммарного коэффициента рождаемости в 2012 г. по сравнению с 2011 г. оказался вторым по величине после того, который был в

2007 г. Что касается третьих и последующих рождений, то прирост суммарного коэффициента рождаемости по ним в 2012 г. (на 0,030) был почти таким же, как в 2007 г. (на 0,036). Тогда как по вторым рождениям различия более существенны: на 0,049 в 2012 г. и на 0,071 в 2007 г.

Видимо, существенное повышение суммарного коэффициента рождаемости в 2012 г. связано со следующим: во-первых, как отмечалось выше, вырос суммарный коэффициент рождаемости по первым рождениям, вероятно, в связи с существенным увеличением числа браков в 2011 г.; во-вторых, как показали результаты социологических опросов⁴, в 2012–2013 гг. произошло заметное увеличение доли вторых рождений с интервалом в 3–5 лет после первого, а в 2008 г. имел место прирост суммарного коэффициента рождаемости по первым рождениям; в-третьих, на прирост суммарного коэффициента рождаемости по третьим и последующим рождениям повлияло начало реализации региональных мер, ориентированных на поддержку именно этих рождений (региональный материнский (семейный) капитал и отчасти предоставление семьям с 3 и более детьми земельных участков под строительство жилого дома).

Результаты «Выборочного наблюдения репродуктивных планов населения» (2012 г.) и социологического опроса, проведенного в 2013 г. в Калужской и Новгородской областях, в Пермском крае, показали существенно большую долю вторых рождений с интервалом 10 лет и более после рождения первенца в период с 2007 г. по сравнению с 2000–2006 гг. (опрос 2012 г. – 20,3% против 13,3%; опрос 2013 г. – 18,8% против 11,6%; при интервале 12 лет и более – соответственно, 12,2% против 5,1% и 10,8% против 5,2%). Увеличение доли вторых рождений со столь значительным интервалом после рождения первого ребенка можно,

⁴ В сентябре–октябре 2012 г. «Выборочное наблюдение репродуктивных планов населения» под руководством Росстата в 30 регионах России; в июне–сентябре 2013 г. социологический опрос проводился в рамках научно-исследовательского проекта «Оценка результативности мер демографической политики, реализуемых на федеральном и региональном уровнях» по заказу Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации (руководитель – проф. Л.Л. Рыбаковский) в Калужской и Новгородской областях, в Пермском крае.

видимо, рассматривать как оценку результативности мер демографической политики, ибо если рождение этих детей длительное время откладывалось, то велика вероятность, что без их реализации этих рождений не было бы вообще. Поэтому их можно рассматривать как прибавку к итоговому числу рожденных детей в реальных поколениях женщин.

Наряду с оценкой демографической результативности мер поддержки семей с детьми на основе анализа статистических данных и распределения вторых рождений по величине первого интергенетического интервала целесообразно использовать и самооценку респондентов в отношении помощи этих мер в принятии решения о рождении детей. В то же время здесь следует иметь в виду два обстоятельства.

Во-первых, это ретроспективное мнение, отражающее не то, помогли ли, с точки зрения респондента, меры принять решение о рождении ребенка в тот период времени, когда оно принималось, а то, как человек оценивает это влияние сейчас. Эта оценка может не совпадать с той, которая имела место в период принятия решения о рождении ребенка, в т.ч. потому что на нее влияет все произошедшее после рождения ребенка: опыт пользования этими мерами, эмоциональное восприятие появления ребенка и пр.

Во-вторых, люди, видимо, зачастую склонны считать, что решения в своей жизни они принимают независимо от каких-либо внешних обстоятельств, в т.ч. возможных помогающих или даже стимулирующих факторов, мнения окружающих и пр. Учитывая это, есть смысл говорить не только о доле тех, кто отметил помощь мер в принятии решения о рождении ребенка, но и о доле тех, кто не отрицает этого, т.е. включая ответивших «трудно сказать». Чем в менее жесткой форме спрашивается о влиянии мер, тем, возможно, больше респондентов отметят его или по крайней мере не будут его отрицать. И это, видимо, будет более точной оценкой, ибо если влияния не было совсем, то респондент не отметит его ни при какой формулировке вопроса, а использование термина «помогли» вместо термина «повлияли» позволит человеку дать, возможно, более искренний ответ, не ставя под сомнение его независимость в принятии решения.

По результатам «Выборочного наблюдения репродуктивных планов населения», среди тех, у кого в 2007–2012 гг. родился второй ребенок, доля отметивших, что дополнительные меры поддержки семей с детьми помогли им не откладывать рождение ребенка, составила 21,8% у женщин и 23,4% у мужчин, помогли принять решение о рождении ребенка, которого без этого не могли себе позволить – соответственно, 9,8 и 9,5%. Таким образом, какую-либо помощь мер поддержки семей с детьми отметили 31,6% женщин и 32,9% мужчин. Отрицательный ответ дали, соответственно, 49,1 и 46,9% мужчин. Примерно пятая часть респондентов (19,3% женщин и 20,2% мужчин) затруднились ответить на этот вопрос. Следовательно, не отрицают помощь мер поддержки семей с детьми при принятии решения о рождении второго ребенка в 2007–2012 гг. 50,9% женщин и 53,1% мужчин.

По результатам социологического опроса 2013 г., доля женщин, ответивших, что меры поддержки семей с детьми не помогли им принять решение о рождении второго или последующего ребенка в 2007–2013 гг., составила 56,7%. 12,5% женщин отметили, что эти меры помогли им не откладывать далее рождение ребенка, а 8,2% – что они помогли им принять решение о рождении ребенка, которого без этого они не могли бы себе позволить, 22,6% – затруднились ответить на этот вопрос. Таким образом, 43,3% респонденток не отрицают помощи мер поддержки семей с детьми в принятии решения о рождении второго или последующего ребенка.

Напомним, что оценка прироста (к 2012 г.) суммарного коэффициента рождаемости по вторым и последующим рождением составляет 44,1%. Оба эти показателя косвенно, с разных сторон, оценивают, по сути дела, одно и то же. Конечно, в их сравнении очень много условностей и практически полное их совпадение (44,1 и 43,3%), вероятно, случайно, но близость их по величине представляется не случайной. Видимо, действительно есть основания оценивать демографическую результативность этих мер как прирост вторых и последующих рождений примерно в размере 40% или чуть больше (включая как результат сдвигов в кален-

даре рождений, так и увеличение итогового числа рожденных детей в реальных поколениях женщин).

Анализ результатов социологического исследования 2013 г. позволяет попытаться выделить влияние отдельных мер на принятие решения о рождении ребенка.

При ответе на вопрос о том, какая мера оказала наибольшее влияние на принятие решения о рождении младшего ребенка в 2007–2013 гг., респондентки чаще всего отмечали федеральный материнский (семейный) капитал – 57,0%⁵. На втором месте – ежемесячное пособие (оплачиваемый отпуск) по уходу за ребенком до 1,5 лет (15,0%), а на третьем – региональный материнский (семейный) капитал (10,6%). Следует иметь в виду, что на этот вопрос отвечали только те женщины, кто не отрицал помощи мер поддержки семей с детьми в принятии решения о рождении ребенка и поэтому приведенные проценты рассчитаны только по отношению к этим женщинам.

Родившие первенца чаще всего отмечали влияние ежемесячного пособия (оплачиваемого отпуска) по уходу за ребенком до 1,5 лет (39,3%). Влияние федерального материнского (семейного) капитала отметили 33,9%.

Среди тех, у кого этот ребенок был вторым или последующим, влияние этого капитала отметили 62,9% женщин. Отчасти это связано с тем, что он был указан первым в списке мер. Но вряд ли это является основной причиной, ибо родившие первенца, отвечая на ту же анкету, чаще отмечали ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет. Второе место по значимости у этих женщин занимает региональный материнский (семейный) капитал, третье – ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет и предоставление семьям с 3 и более детьми земельных участков под строительство жилого дома.

Если на вопрос о том, какая из мер поддержки семей с детьми в наибольшей степени помогла в принятии решения о рождении

⁵ На выбор федерального материнского (семейного) капитала могло повлиять то, что он стоял первым в списке вариантов ответа, и требовалось выбрать только один вариант ответа. Респондент мог не прочитать всего списка и сразу отметить вариант ответа, стоящий первым – федеральный материнский (семейный) капитал.

младшего ребенка в 2007–2013 гг., по условиям опроса, должны были только те, кто отвечал, что в целом эти меры помогли в принятии такого решения, то вопрос об оценке влияния различных факторов (в т.ч. реализуемых мер) адресовался всем респондентам, у которых младший ребенок родился в эти годы. При этом на ответы не влияла последовательность перечисления факторов, влияние которых на рождение ребенка нужно было оценить, ибо эта оценка (по 5-балльной шкале) делалась по каждому фактору отдельно.

Среди этих факторов наибольшую, в среднем, оценку получили «личные обстоятельства» (3,74 балла). На втором месте – повышение уровня жизни семьи, улучшение жилищных условий (2,27).

Из числа мер поддержки семей с детьми выше всего было оценено ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет (1,94), что, казалось бы, противоречит представленным выше данным о наиболее высокой оценке федерального материнского (семейного) капитала. Но, как будет показано далее, этого противоречия нет.

На втором месте – федеральный материнский (семейный) капитал (1,92), на третьем – родовой сертификат (1,82), на четвертом – региональный материнский (семейный) капитал (1,76). Почти такую же оценку получило появление возможности без проблем получить место для ребенка в детском саду (1,74). Немногим выше было оценено влияние изменения отношения государства к семьям с детьми (1,78).

Значительные различия в оценке влияния мер поддержки семей с детьми на решение о рождении младшего ребенка в 2007–2013 гг. имеют место в зависимости от его очередности.

Родившие первенца выше всего оценили влияние ежемесячного пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет (1,93). На втором месте у них оказалось появление возможности без проблем получить место для ребенка в детском саду (1,85), на третьем – родовой сертификат (1,77), на четвертом – налоговые льготы работающим родителям (1,66). Все эти меры распространяются на всех детей, независимо от очередности рождения. Лишь на пятом месте оказался федеральный материнский (семейный) капитал (1,58).

Совсем иное соотношение оценок различных мер помощи семьям с детьми имеет место при рассмотрении их как факторов, повлиявших на рождение второго или последующего ребенка. Первое место здесь занимает федеральный материнский (семейный) капитал (2,08), второе – ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет (1,95), третье – региональный материнский (семейный) капитал и родовой сертификат (по 1,87).

При таких различиях в оценке влияния различных мер на принятие решения о рождении, с одной стороны, первого, а с другой, второго или последующего ребенка важно попытаться оценить, какая же все-таки из мер поддержки семей с детьми оказала наибольшее влияние на повышение рождаемости в России в период, начиная с 2007 г. Здесь уместно вспомнить рассмотренные ранее статистические данные. Увеличение суммарного коэффициента рождаемости произошло по вторым и последующим рождениям. Следовательно, наиболее значимой мерой, повлиявшей на повышение рождаемости, является та, которая, по мнению респондентов, в наибольшей степени повлияла на рождение второго или последующего ребенка в 2007–2013 гг., т.е. федеральный материнский (семейный) капитал.

Среди мер поддержки семей с детьми как факторов, повлиявших на рождение третьего или последующего ребенка в 2007–2013 гг., наивысшую оценку респондентов получил федеральный материнский (семейный) капитал (2,06), а второе-третье место разделили региональный материнский (семейный) капитал и предоставление семьям с тремя и более детьми земельных участков под строительство жилого дома (по 1,87).

Выше отмечалось, что нет противоречия между тем, что среди мер, которые помогли принять решение о рождении младшего ребенка в 2007–2013 гг., чаще всего отмечался федеральный материнский (семейный) капитал, а среди факторов, повлиявших на рождение этого ребенка, выше всего (среди мер поддержки семей с детьми) оценена значимость ежемесячного пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет. Только те женщины, которые полагают, что меры поддержки семей с детьми не помогли им принять решение о рождении младшего ребенка, выше всего, в среднем, среди всех

этих мер оценили влияние ежемесячного пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет.

Те, кто считает, что, благодаря реализуемым мерам поддержки семей с детьми, у них в 2007–2013 гг. появился ребенок, рождение которого они до этого откладывали, или, что эти меры помогли принять решение о рождении ребенка, которого без этого не могли себе позволить, существенно выше всех других мер оценили федеральный материнский (семейный) капитал (соответственно, 3,46 балла и 3,44 балла по 5-балльной шкале).

Эти оценки оказались более высокими, чем оценки влияния на принятие решения о рождении младшего ребенка повышения уровня жизни семьи, улучшения жилищных условий (соответственно, 3,15 и 3,21) и даже сопоставимыми с оценкой влияния личных обстоятельств (соответственно, 3,80 и 3,75).

Vladimir Arkhangelskiy

Ph.D. in Economics,

Head of Research Unit

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

Center for Population Studies (Moscow, Russia)

TO AN ASSESSMENT OF DEMOGRAPHIC PRODUCTIVITY OF MEASURES OF ECONOMIC SUPPORT OF FAMILIES WITH CHILDREN IN RUSSIA

Abstract

Based on the analysis of dynamics of total fertility rate by the birth sequences in Russia in 2007–2012 in comparison with previous years, it is possible to tell that, under the influence of realization of measures of support of families with children the additional gain of total fertility rate on the second and subsequent births for 44% took place. Results of the sociological research conducted in 2013 in the Kaluga, Novgorod and Perm regions, showed that the federal maternity (family) capital had the greatest impact.

Key words: fertility, demographic policies.

JEL codes: J 13.

Денисов Б.П.

к.э.н., старший научный сотрудник
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет
(Москва, Россия)

Сакевич В.И.

к.э.н., старший научный сотрудник
Высшая школа экономики
Институт демографии
(Москва, Россия)

ПРЕРЫВАНИЕ БЕРЕМЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ДАННЫМ ОФИЦИАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ И ЛОНГИТЮДНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ¹

Аннотация

Переход рождаемости в России завершился уже к 60-м гг. XX века, однако на протяжении длительного периода большую роль во внутрисемейном регулировании рождаемости играло искусственное прерывание беременности. Официальная статистика демонстрирует положительную динамику основных характеристик репродуктивного здоровья населения в постсоветский период, что нередко подвергается сомнению. На основе анализа данных Росстата, Министерства здравоохранения России, а также выборочных обследований, главным образом полученных в ходе 21 волн «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ» (РМЭЗ-ВШЭ), делается вывод об адекватности официальной статистики абортот. В статье опровергаются предположения о существенном недоучете прерываний беременности в России. За последние десятилетия в стране произошла контрацептивная революция, приведшая к более гуманному способу контроля рождаемости.

Ключевые слова: репродуктивное здоровье, абортот, контрацепция, контроль рождаемости, РМЭЗ-ВШЭ.

JEL коды: I180, J130.

¹ Статья написана в рамках научного исследования № 12-01-0076, выполненного при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013–2014 гг.

Контролируемая на внутрисемейном уровне рождаемость уже давно является массовой практикой в России. В советское время для регулирования рождаемости широко использовался аборт, СССР занимал лидирующие позиции по уровню зарегистрированных аборт в мире [2, 218–224]. Максимальные абортные показатели в России были достигнуты в середине 1960-х г. В 1964 г., когда нетто-коэффициент воспроизводства впервые после войны упал ниже единицы, российские женщины установили рекорд – 5,6 млн прерванных беременностей. В 1967 г. в России было произведено 293 аборта в расчете на 100 живорождений.

Такие высокие показатели аборт способствовали распространению мнения, что, в отличие от других стран, российские пары практикуют аборт как главный или даже единственный способ контроля рождаемости, говорили о специфической «абортной культуре» в нашей стране [5]. Это, на наш взгляд, неправильно, в том числе для периодов пиковых уровней аборт. Если принять, что в 60-е гг. женщина рожала в среднем двоих детей и прерывала втрое больше беременностей, то даже грубый расчет показывает, что все равно оставался значительный промежуток плодovитого периода (свыше 20 лет)², когда женщине удавалось избежать нежелательных беременностей, а это значит, что она применяла методы контрацепции, хотя и не всегда успешно.

С конца 1980-х гг. число прерванных беременностей в России сокращается. С 1988 (когда началось неуклонное снижение) по 2012 г. и абсолютный, и относительный (на 1000 женщин репродуктивного возраста) показатели аборт снизились более чем в четыре раза. Среднегодовой темп снижения относительного показателя аборт составил 6%, при этом в 1990-е число аборт снижалось быстрее, чем в 2000-е, а после 2010 г. снижение аборт замедлилось (табл. 1). Уменьшение числа аборт логично вписывается в общую картину не быстрого, но прогресса в области репродуктивного здоровья: значительно снизились и материнская, и младенческая смертность (см. табл. 2). А в структуре ма-

² При длительности плодovитого периода женщины в 27 лет (с 23, когда женщина в среднем выходила замуж, до 50 лет) на 2 рождения и 6 аборт уходило приблизительно 5 лет. О методах расчета см. [9].

теринской смертности самыми быстрыми темпами снижалась смертность от последствий аборта, в результате чего их доля уменьшилась с почти 1/2 в 1980 г. до 11% в 2010 г.

Таблица 1

**Основные показатели прерываний беременности в России
согласно официальной статистике**

	По данным Росстата			Число абортов по данным Минздрава РФ, тысяч
	Число абортов			
	тысяч	на 1000 женщин в возрасте 15-49 лет	на 100 живо- рождений	
1990	4103,4	113,9	206	3920,3
1995	2766,4	72,8	203	2574,8
2000	2138,8	54,2	169	1961,5
2005	1675,7	42,7	117	1501,6
2006	1582,4	40,3	107	1407,0
2007	1479,0	38,1	92	1302,5
2008	1385,6	36,1	81	1236,4
2009	1292,4	34,1	73	1161,7
2010	1186,1	31,7	66	1054,8
2011	1124,9	30,5	63	989,4
2012	1064,0	29,3	56	935,5

Таблица 2

**Некоторые показатели репродуктивного здоровья,
Россия, 1980, 1990, 2000, 2010 гг.**

Показатель	1980	1990	2000	2010	1980/2010, раз
Материнская смертность, на 100 тысяч родившихся живыми	68,0	47,4	39,7	16,5	4,1
в том числе от абортов	33,3	13,6	9,6	1,8	18,5
Доля абортов в материнской смертности, %	48,9	28,7	24,3	10,8	4,5
Младенческая смертность, на 1000 родившихся живыми	22,1	17,4	15,3	7,5	2,9

Источник: Росстат.

Суммарный коэффициент аборт³, не зависящий от возрастной структуры женщин, в 2007 г. стал меньше суммарного коэффициента рождаемости, то есть с 2007 г. женщины больше рожают, чем делают аборт, такого в послевоенной истории не было (рис. 1). Самое быстрое снижение абортов в постсоветский период наблюдалось среди подростков (до 20 лет) [4, 342–344].

Рис. 1. Суммарный коэффициент рождаемости (СКР) и суммарный коэффициент абортов (СКА), Россия, 1991–2012 гг.

Источник: Рассчитано по данным Росстата.

Произошедшее снижение уровня абортов иногда вызывает сомнения, причем, как ни странно, со стороны медицинской общественности. Рациональных аргументов чаще всего не приводится, за исключением одного: неполнота учета связана с развитием частного и коммерческого сектора медицинских услуг, не подотчетного Министерству здравоохранения. Например, вице-президент РАМН акад. А.А. Баранов высказал уверенность, что официально регистрируемое количество абортов преуменьшено, как минимум, вдвое [7, 6]. А депутат Государственной думы Е.Б. Мизулина заявила, что число абортов в России остается на уровне 5 млн в год [12] (а не 1 млн, согласно официальной стати-

³ Среднее число абортов, приходящееся на одну женщину за весь репродуктивный период, при сохранении возрастной интенсивности производства абортов в расчетном году.

стике). По нашему мнению, масштаб недоучета сильно преувеличен. Негосударственные организации, имеющие лицензию на осуществление медицинской деятельности и оказывающие услуги по медицинской помощи населению, обязаны предоставлять сведения о своей работе в территориальные органы Росстата и, скрывая какую-то часть своей деятельности, они нарушают законодательство.

По мнению опрошенных нами экспертов, аборт не является основной или даже значимой отраслью медицинского бизнеса, и рисковать всем бизнесом из-за рутинного отчета органам статистики мало кто решится [8]. Вероятно, существует некоторое количество незарегистрированных аборт, но оно исчисляется десятками, а не миллионами. В случае их неблагоприятного исхода (экстренной госпитализации женщины или ее смерти) регистрируются и они.

Отметим, что число аборт, которое публикует Федеральная служба государственной статистики, складывается из аборт, учтенных в: 1) медицинских учреждениях, подведомственных Министерству здравоохранения; 2) медицинских учреждениях других министерств и ведомств, имеющих медицинские подразделения; 3) медицинских учреждениях негосударственной формы собственности. Основная часть аборт выполняется в учреждениях, подведомственных Минздраву. В 2012 г. в учреждениях системы Минздрава было сделано 935,5 тыс. аборт (88% от общего числа) (см. табл. 1). Роль негосударственного сектора здравоохранения невелика – в 2012 г. на него пришлось в среднем по России около 10% всех прерываний беременности. Эта доля колеблется по регионам от нуля до почти 1/3.

Точка зрения, созревшая внутри медицинского сообщества, могла бы найти свое подтверждение (или опровержение) при анализе результатов репрезентативных выборочных обследований населения. Российских обследований, программа которых включала бы вопрос о прерванных беременностях, не так много, но они есть. На рис. 2 представлены оценки коэффициента аборт, полученные на основе анализа данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ

ВШЭ (РМЭЗ-ВШЭ)»⁴ за 1994–2011, в сравнении с оценками других авторов и с официальной статистикой.

Рис. 2. Коэффициент аборт (на 1000 женщин репродуктивного возраста) по данным Росстата (1990–2011 гг.) и по результатам выборочных обследований

Источники: Росстат; РМЭЗ-ВШЭ – расчеты авторов; Philipov-1 и Philipov-2 – [10].

Сплошная линия на рис. 2 представляет официальные отчетные данные Росстата; две группы точек (квадраты и треугольники) – результаты оценок, выполненных коллективом исследователей на основе двух региональных обследований (1996 и 2000 гг.); линия с кружками, состоящая из двух кусков (1994–96 и 1999–2011), – результаты оценок, полученных на данных РМЭЗ-ВШЭ, с 95% доверительными интервалами (пунктирные линии).

⁴ «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ» – негосударственное лонгитюдное обследование домохозяйств. Оно представляет собой серию ежегодных общенациональных репрезентативных опросов на базе вероятностной стратифицированной многоступенчатой территориальной выборки. Это международный исследовательский проект, осуществляемый Национальным исследовательским университетом – Высшей школой экономики и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения университета Северной Каролины в Чепел Хилле (США) и Института социологии РАН. См.: <http://www.hse.ru/rf/ms/>.

Во-первых, отметим совпадение направления трендов по официальным данным и по оценкам на основе РМЭЗ-ВШЭ, а также их отличие от того, что показывают результаты Philipov с соавторами. Это неудивительно, поскольку оценки по РМЭЗ-ВШЭ и данные Росстата в принципе сопоставимы. Данные Росстата показывают годовое число прерываний беременности, приведенное к числу женщин репродуктивного возраста. Оценки РМЭЗ-ВШЭ базируются на ответах женщин репродуктивного возраста на вопрос о произведенных за последний год абортах. Результаты Philipov с соавторами основаны на ответах женщин на вопрос об абортах, сделанных за всю жизнь. В обоих случаях региональных обследований – 1996 и 2000 гг. – самая правая точка представляет последний год перед обследованием, следующая налево от нее – за два года перед обследованием и т.д. Philipov с соавторами показали, что женщины забывают про давно сделанные аборт, однако их ответы касательно аборт за 1–2 года перед опросом адекватно отражают реальность [10].

Во-вторых, оценки уровня аборт на основе РМЭЗ-ВШЭ всегда ниже официальных данных. Напомним, что официальная статистика аборт в России включает не только искусственные, но и самопроизвольные аборт (выкидыши), которые начались спонтанно вне стен медицинского учреждения и по поводу которых женщина поступила в стационар, а также так называемые «неуточненные» аборт – внебольничные аборт, по которым нет достаточных сведений, позволяющих судить о характере аборт (либо это спонтанный аборт, либо имело место вмешательство с целью прерывания беременности). Доля самопроизвольных аборт, согласно статистике Минздрава России, постоянно росла и в 2012 г. составила почти 24%; доля неуточненных аборт находится на уровне 4–5% всех аборт, зарегистрированных в учреждениях Минздрава. Если исключить выкидыши, то официальный показатель, например, для 2010 г. снизится с 31,7 до 27,1 на 1000 женщин в возрасте 15–49 лет, а если не учитывать и самопроизвольные аборт, и неуточненные аборт, то коэффициент аборт составит 25,7 на 1000 женщин репродуктивного возраста. По нашим оценкам, основанным на РМЭЗ-ВШЭ, коэффициент аборт в 2010 г. составил 26,6 в расчете на

1000 женщин репродуктивного возраста. То есть результаты РМЭЗ-ВШЭ (26,6) и данные Росстата (25,7–27,1) очень близки. Все это позволяет предположить, что существенного недоучета прерванных беременностей в России не существует.

Снижение уровня аборт в России, подтверждаемое как официальной статистикой, так и данными выборочных обследований, означает только одно: произошли значительные изменения в массовом контрацептивном поведении россиян.

Сравнивая методы контрацепции, применяемые в Москве в середине 1960-х гг. [1], с применяемыми в России в начале XXI века⁵, можно сделать вывод, что эффективность использования контрацепции существенно возросла. При том, что уровень использования контрацепции изменился не очень сильно – он высок в России на протяжении нескольких последних десятилетий, возросло разнообразие методов, повысилась роль высокоэффективных противозачаточных методов в структуре применяемой контрацепции. Ведущим методом был в 1960-е и остается сегодня мужской презерватив, доля которого, правда, уменьшилась с 58 до 40% (рис. 3), а вот на второе место, потеснив метод прерванного сношения, вышла внутриматочная спираль. Если в 1966 г. доля пар, полагающихся на прерванный половой акт, составляла 1/3, то в 2010 г. – уже 1/10. Все более популярной становится гормональная контрацепция, о которой в 1966 г. никто не знал.

Таким образом, официальная статистика аборт характеризуется достоверностью и полнотой учета. Идеи абортной культуры и неполноты учета связаны между собой и подкрепляют друг друга при отсутствии рациональных аргументов, игнорируя при этом существенные, если не сказать революционные, перемены

⁵ На данный момент мы располагаем несколькими наборами оценок структуры контрацепции в РФ; в частности, сведения о контрацептивном поведении содержались в программе двух волн обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе (РидМиЖ)» 2004 и 2007 гг. [6]. В 2011 г. впервые в нашей истории было проведено специальное «Выборочное обследование репродуктивного здоровья российских женщин (ВОРЗ)», результаты которого, однако, пока мало доступны российским исследователям. В настоящей статье использованы результаты дополнительного модуля «Планирование семьи и репродуктивное здоровье» 19-й волны «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ» (октябрь–ноябрь 2010 г.).

в структуре методов контроля рождаемости и эффективности самих методов.

Рис. 3. Структура контрацепции по данным выборочных обследований в Москве в 1966 г. и РМЭЗ-ВШЭ в 2010 г., %.

Женщины, состоящие в браке (партнерстве).

Все пользователи контрацепции = 100%

Источники: Москва-1966 – [1, 136]; РМЭЗ-ВШЭ-2010 – расчеты авторов.

Несмотря на значительное улучшение репродуктивного здоровья и снижение уровня аборт, особенно заметные в постсоветский период, Россия характеризуется более высокими показателями аборт, чем другие европейские страны, включая соседние Белоруссию и Украину. Сохраняющийся относительно высоким уровень аборт объясняется недостаточным уровнем

контрацептивной грамотности, что связано с неразвитостью услуг по планированию семьи, недостатком информации, плохим снабжением и в целом с отсутствием политики продвижения идей ответственного родительства. Сексуальное образование в стране отсутствует.

Ряд ограничений права на аборт, введенных в последние годы, тем не менее, не исключил Россию из группы стран с самым либеральным законодательством. Закон устанавливает право женщины по своей воле прервать беременность до двенадцатой недели, по медицинским показаниям прерывание возможно на любом сроке беременности. Правда, широкий набор социальных показаний прерывания беременности середины 1990-х гг. сузился до одного (изнасилования), то есть социальные показания практически ликвидированы. Опасность полного запрета искусственного прерывания беременности в настоящее время невелика, однако вероятность дальнейшего усложнения доступа и увеличения стоимости процедуры весьма значительна. При этом активными противниками права на аборт являются в большей степени мужчины и женщины за пределами репродуктивного периода, то есть те, для кого проблема несвоевременной беременности не актуальна как личная проблема [3, 148–153]. Правительство России не демонстрирует поддержки процессу гуманизации контроля рождаемости.

«Я не была особо желанным гостем», – это замечание было сделано Маргарет Сэнгер, одной из основоположниц глобального движения контроля рождаемости после ее встречи с официальными лицами Министерства здравоохранения СССР в 1934 г. во время ее длительной поездки в СССР [11]. Встреча выявила полную противоположность взглядов Сэнгер, с одной стороны, и советского правительства, с другой. Сэнгер смотрела на проблему населения с точки зрения соблюдения прав человека на получение информации и средств, дающих возможность избежать нежелательной беременности, тогда как для советского правительства каждая беременность была востребована. Таким образом, за последние восемьдесят лет оппозиция человек–государство в отношении репродуктивных прав мало изменилась. Люди, семьи живут в демографически постпереходном обществе

с низкой рождаемостью и рождением только желанных детей, а государство продолжает исповедовать устаревшие идеи экстенсивного развития.

Литература

1. Белова В.А., Дарский Л.Е. Статистика мнений в изучении рождаемости. М.: Статистика, 1972.

2. Демографическая модернизация России, 1900–2000. Под ред. А.Г. Вишневого. М.: Новое издательство, 2006.

3. Захаров С.В., Сакевич В.И. Особенности планирования семьи и рождаемость в России: контрацептивная революция – свершившийся факт? // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Сборник аналитических статей. Выпуск 1 / Под науч. ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской. Независимый институт социальной политики. М.: НИСП, 2007.

4. Население России 2010–2011: восемнадцатый–девятнадцатый ежегодный демографический доклад / Отв. ред. А.Г. Вишневский; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.

5. Попов А.А. Краткая история аборта и демографической политики в России // Планирование семьи в Европе. 1994. № 1.

6. Сакевич В.И., Денисов Б.П. Применение контрацепции в России (по материалам выборочного обследования) // Доказательная медицина и клиническая эпидемиология. 2009. № 1, с. 34–39.

7. StatusPraesens: гинекология, акушерство, бесплодный брак. 2013, № 2 [13].

8. Denisov B.P., Sakevich V.I., Jasilioniene A. (2012) Divergent Trends in Abortion and Birth Control Practices in Belarus, Russia and Ukraine. *PLoS ONE* 7(11): e49986. doi:10.1371/journal.pone.0049986.

9. Keyfitz, Nathan. Applied mathematical demography. 3rd ed. / Nathan Keyfitz, Hal Caswell. Chapter 16 Microdemography.

10. Philipov D, Andreev E, Kharkova T, Shkolnikov V (2004) Induced Abortion in Russia: Recent Trends and Under-Reporting in Surveys. *European Journal of Population* 20: 95–117.

11. Sanger M. An Autobiography. New York, NY: Cooper Square Press, 1938.

12. РИА Новости, 10 ноября 2013 г. <http://ria.ru/society/20131110/975842743.html>.

Boris Denisov

Ph.D., senior researcher

Moscow State University

Department of economics (Moscow, Russia)

Victoria Sakevich

Ph.D., senior researcher

Higher School of Economics

Institute of Demography (Moscow, Russia)

**PREGNANCY TERMINATION IN RUSSIA,
ACCORDING TO DATA FROM OFFICIAL STATISTICS
AND LONGITUDINAL SURVEY⁶**

Abstract

Fertility transition in Russia had been completed up to the 1960s, but since then pregnancy termination remained playing a large role in birth control. Official statistics show the positive dynamics of main characteristics of reproductive health in the post-Soviet period. This development is often questioned. Based on the analysis of data from Rosstat, Russian Ministry of Health, and materials from sample surveys, mostly from 21 waves of «Russian Longitudinal Monitoring Survey – Higher School of Economics» (RLMS-HSE) we conclude that the official statistics of abortion are adequate. The article refutes the assumption of significant underreporting of abortions in Russia. Over the past few decades Russia has experienced contraceptive revolution, which led to a more humane way of birth control.

Key words: reproductive health, abortion, contraception, birth control, RLMS-HSE.

JEL codes: I180, J130.

⁶ This paper is a part of the research project No 12-01-0076, supported by The National Research University – Higher School of Economics' Academic Fund Program in 2013–2014.

Восколович Н.А.

д.э.н., профессор

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет

(г. Москва, Россия)

ДОСТУПНОСТЬ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются методологические подходы к измерению и оценке доступности медицинской помощи с позиций междисциплинарного подхода. Учитываются ценностная оценка и поведенческие особенности населения, проживающего в городских и сельских населенных пунктах, ресурсное, в т.ч. финансовое обеспечение, готовность медицинских учреждений к предоставлению медицинских услуг.

Аналитические выкладки автора базируются на материалах выборочных обследований Росстата условий жизни населения, поведенческих факторов, влияющих на состояние здоровья населения.

Особое внимание уделено использованию государственных программ в решении проблемы повышения доступности медицинских услуг и улучшения их качества.

Ключевые слова: доступность медицинской помощи, качество жизни населения, государственные программы.

JEL коды: H53, H75, I14, I5.

Глобализация социально-экономических процессов способствует распространению современных потребительских стандартов, что приводит к выравниванию условий и увеличению продолжительности жизни населения.

Принятые в мировой практике инструменты оценки качества жизни населения базируются на определении индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) [3, 14–15]. Посредством ИРЧП определяется достигнутый страной общий уровень по трем основным аспектам: продолжительность предстоящей жизни, уровень образования и адекватный уровень жизни (включающий показатели скорректированного дохода). Из этого следует, что

агрегированный ИРЧП отражает совокупное влияние целого комплекса экономических, демографических, социальных, политических, национально-исторических и других факторов.

Однако агрегированные показатели не в полной мере характеризуют реальный уровень жизни населения различных административно-территориальных образований и групп населения страны.

Направленность государственной политики Российской Федерации на выравнивание условий и повышение уровня жизни требует исследования различий в доступности наиболее социально значимых благ и услуг населению. Методология таких исследований должна базироваться на междисциплинарных подходах, сочетающих возможности научного взаимодействия экономики, статистики, демографии, психологии, социологии, финансов, правоведения и др.

Современное качество жизни людей во многом определяется состоянием здоровья, доступностью медицинской помощи.

Идея о том, что у всех людей должен быть доступ к необходимым медицинским услугам была одобрена в 2005 г. участниками сессии Всемирной ассамблеи здравоохранения [4, 5]. Обеспечение доступности медицинской помощи, ее защиты от финансовых рисков направлено на достижение «всеобщего охвата населения медицинскими услугами».

Эволюция категории доступности медицинской помощи прошла несколько этапов от понимания ее как первичного доступа в преодолении финансовых и территориальных барьеров посредством медицинского страхования, трактовке доступа к полноценному комплексу качественных технологически современных медицинских услуг, обеспечивающих реальное улучшение здоровья населения и последующего совершенствования путем макроэкономического анализа функционирования системы здравоохранения [8, 150–152].

В контексте второго подхода, базирующегося на так называемой поведенческой модели Рональда М. Андерсена [1], доступность медицинских услуг рассматривается как взаимодействие трех групп факторов: социально-демографических характеристик потребителей, выделяемых ресурсов (обеспеченность медицин-

ской инфраструктурой, ее транспортная доступность, время ожидания обслуживания), осознанной потребителем необходимости медицинской помощи и ее врачебной оценки, готовности предоставления соответствующих услуг.

Проблема доступности медицинской помощи, прежде всего, обусловлена демографическими, социальными признаками, ценностными оценками населения своего здоровья и потребности в медицинских услугах, а также возможностей их получения по месту жительства.

Как свидетельствуют данные выборочных статистических обследований Росстата населения различных возрастных групп, самооценка здоровья граждан, проживающих как в городских, так и в сельских населенных пунктах, во многом схожа и зависима от возрастных изменений (табл. 1). Потребность в посторонней помощи ощущают в большей степени сельские жители старшего возраста, оценившие свое здоровье как неудовлетворительное, однако они ориентированы больше на самообслуживание (21,1%), чем горожане (17,5%).

Таблица 1

**Оценка респондентами состояния своего здоровья
(по типу населенных пунктов и возрасту)***

Показатели	В городских населенных пунктах в возрасте			В сельских населенных пунктах в возрасте		
	15–29 лет	лица в трудоспособном возрасте	лица старшего возраста	15–29 лет	лица в трудоспособном возрасте	лица старшего возраста
Всего:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в т.ч. оценка состояния своего здоровья						
очень хорошее	9,8	4,9	0,4	6,0	2,5	0,1
хорошее	63,2	46,9	7,2	65,1	43,4	4,6
удовлетворительное	25,6	44,2	63,5	27,6	49,4	67,6
плохое	1,2	3,6	25,8	1,1	4,0	25,2
очень плохое	0,1	0,2	2,8	0,0	0,3	2,4
затрудняюсь оценить	0,2	0,2	0,3	0,2	0,4	0,1

Продолжение таблицы 1

Показатели	В городских населенных пунктах в возрасте			В сельских населенных пунктах в возрасте		
	15–29 лет	лица в трудоспособном возрасте	лица старшего возраста	15–29 лет	лица в трудоспособном возрасте	лица старшего возраста
Лица, оценившие свое здоровье как плохое и очень плохое	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
из них указали на необходимость посторонней помощи						
только для самообслуживания	12,3	9,5	17,5	93	10,8	21,1

*Составлено автором по данным [2].

Как показывают данные выборочных статистических обследований Росстата, среди важнейших социальных ценностей, таких как семья, материальное благополучие, работа, образование, большинство российского населения всех возрастных групп на первое место ставит здоровье. Большинство людей сознают, что их здоровье, прежде всего, зависит от них самих, т.е. от образа и стиля жизни, в т.ч. питания, занятий спортом, отказа от вредных привычек и т.п.

По данным выборочных обследований Росстата, ценность крепкого здоровья высокозначима как для городских, так и для сельских жителей (соответствующие оценки даны в 96,6 и 97,3%) от числа опрошенных лиц.

Лишь менее 1% опрошенных не придают важного значения крепкому здоровью.

Значимость здоровья обуславливает потребность в лечении, соответственно которой люди обращаются к врачам (62,8% горожан и 58,8% сельчан), лечатся самостоятельно с применением «народных» средств (59,8 и 62,6% соответственно), обращаются к «народным целителям» (2,2 и 1,6% соответственно) [2].

В 2012 г. обращались в лечебно-профилактические учреждения по месту жительства 62,2% опрошенных городских жителей и 61,2% сельских жителей, в областные, республиканские медицинские учреждения, соответственно 6,9 и 12,9% опрошенных, в частные клиники – 12,7 и 5,6%, в ведомственные медицинские учреждения – 4,7 и 2,0%, никуда не обращались – 27,3 и 31,8% опрошенных [2].

По выборочным данным за 2012 г. были госпитализированы 12,3% городских и 13,0% сельских жителей, амбулаторно лечились (соответственно) 15,9 и 9,8% опрошенных [2].

Удовлетворенность населения медицинской помощью в различных типах медицинских учреждений неодинакова (табл. 2). Более высокую оценку получили ведомственные и частные медицинские учреждения. Достаточно высоко оценивают сельские жители областные и республиканские больницы и клиники. Гораздо менее удовлетворены обслуживанием муниципальных медицинских учреждений как жители городских, так и сельских населенных пунктов.

Таблица 2

**Удовлетворенность населения медицинской помощью
в медицинских учреждениях разных типов*
(2012 г., %)**

Удовлетворенность медпомощью населения	Городские населенные пункты			Сельские населенные пункты		
	да	нет	без ответа	да	нет	без ответа
1. Муниципальные медучреждения	55,6	34,7	9,7	71,2	21,8	7,1
2. Ведомственные медучреждения	85,3	10,5	4,2	81,6	12,2	4,5
3. Областные, республи- канские медучреждения	74,6	18,9	6,5	83,3	12,5	4,2
4. Частные медучреждения	82,3	13,1	4,6	82,7	11,4	5,9

* Составлено автором по данным [2, табл. 27–30].

Потребность в медицинской помощи выражается в консультациях и назначениях лечащего врача (отметили 74–79% горожан и 64–69% сельчан), причем с возрастом необходимость врачебной

помощи усиливается. 10–15% опрошенных жителей сельских населенных пунктов нуждаются в услугах патронажной медсестры.

Значительная часть населения (16–19% в городах и 15–21% в сельской местности) ограничивается помощью родных и знакомых, 10–15% опрошенных лиц рассчитывают справиться с болезнями самостоятельно.

По данным выборочных обследований в 2011 г., люди в возрасте 15 лет и старше, проживающие в населенных пунктах городского и сельского типа, обращались за амбулаторно-поликлинической помощью (соответственно от числа опрошенных) – 46 и 41,4% (табл. 3). Однако более половины из них не прибегали к помощи медицинских учреждений, причем примерно 20% опрошенных указали, что последнее посещение медучреждений у них было более 5 лет назад.

Таблица 3

**Получение амбулаторно-поликлинической помощи
(в % по типу населенных пунктов)**

Показатели	Население, проживающее в населенных пунктах	
	городского типа	сельского типа
1. Лица в возрасте 15 лет и более, всего	100,0	100,0
в т.ч. в 2011 г.		
обращались за амбулаторно-поликлинической помощью в медучреждения	46,0	41,4
не обращались	54,0	58,6
из них в последний раз обращались в медучреждение		
1 год назад	19,1	20,2
от 2 до 5 лет назад	15,1	17,3
более 5 лет назад	3,2	4,0
затруднились с ответом	16,8	17,2
2. Лица, обратившиеся в 2011 г. в медучреждения и не получившие медпомощь, всего		
из них по причине:		
не было нужного специалиста	29,9	64,8
не смог записаться к врачу	10,3	3,8
большие очереди на прием	22,6	9,1
предлагалось платное лечение	18,2	8,3
отказали в медпомощи	13,4	14,0

* Составлено автором по данным [5].

Участники выборочных обследований, не получившие медицинскую помощь при обращении в амбулаторно-поликлинические учреждения, назвали в качестве причины отсутствие нужного специалиста (особенно часто это отмечено сельскими жителями), большие очереди на прием (отмечено 22,6% опрошенных жителей городских населенных пунктов).

Среди причин необращения за медицинской помощью следует выделить наиболее важные факторы ограничения доступности: транспортные (5,0 и 8,5% у жителей городских и сельских населенных пунктов соответственно), экономические (платное лечение – 6,1 и 4,5%), качество медицинского обслуживания (38,1 и 19,4% соответственно) (табл. 4).

Таблица 4

**Причины необращения за медицинской помощью
в медучреждения и получение медицинской помощи
из других источников (в %)***

Показатели	Население, проживающее в населенных пунктах	
	городского типа	сельского типа
1. Лица в возрасте 15 лет и более – всего	100,0	100,0
из них, имевшие в 2011 г. случаи обращения в медучреждения при наличии потребности в медицинской помощи	42,9	42,2
2. Лица в возрасте 15 лет и более, имевшие в 2011 г. случаи необращения в медучреждения при наличии потребности в медпомощи, всего	100,0	100,0
из них по причинам:		
не рассчитывали на эффективное лечение	15,2	10,0
не удовлетворяет работа медучреждений	22,9	9,4
сложно добираться до медучреждений	5,0	8,5
необходимое лечение можно получить только на платной основе	6,1	4,5
лечились самостоятельно	72,5	80,2

* Составлено автором по данным [5].

Доступность социально значимых услуг, так как медицинская помощь – это общественная проблема, имеющая сложную экономическую основу. Становление бюджетно-страховой модели медицины и реформирование системы российского здравоохране-

ния, усиливающая роль экономических аспектов в обеспечении населения медицинской помощью.

Результаты ряда зарубежных и отечественных исследований приводят к вполне очевидному выводу о том, что доступность медицинской помощи непосредственно зависит от условий финансирования, в т.ч. как за счет государственных расходов, так и из средств домохозяйств.

Неоднократно отмечалось, что государственное финансирование здравоохранения в России по долевым показателям к валовому внутреннему продукту, среднелюдовым расходам значительно ниже, чем в развитых странах, что в определенной мере обусловлено сложившейся макроэкономической ситуацией и дефицитностью госбюджета. Следствием этого являются ограничение доступности медицинской помощи населению и меньшая ожидаемая продолжительность предстоящей жизни в сравнении с другими странами.

Так, Государственной программой «Развитие здравоохранения на период до 2020 года» предусмотрено в качестве результата ее реализации увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении до 74,3 лет, что на 8–10 лет меньше чем средняя продолжительность жизни граждан многих развитых стран.

«Догоняющее» развитие, заложенное в государственную программу, сохраняет сложившееся отставание России на обозримую перспективу по ожидаемой продолжительности жизни, во многом зависящей от объема и качества медицинской помощи.

Следует отметить, что оценка рисков в доступности медицинской помощи, несправедливом ее распределении между отдельными группами населения представляется особо важной для обоснования государственных и региональных программ развития системы здравоохранения, эффективности использования направляемых ресурсов.

Нуждается в совершенствовании как методология измерения и оценки доступности медицинской помощи под воздействием комплекса разнонаправленных факторов на основе междисциплинарного подхода, так и использование индикаторов доступности в поиске путей преодоления отставания в развитии системы российского здравоохранения как одного из элементов формирования современного качества жизни населения.

Литература

1. Andersen R.M. Behavioral Model of Families: Use of Health Services // Center for Health Administration Studies, University of Chicago, 1968.
2. Выборочное наблюдение поведенческих факторов, влияющих на состояние здоровья населения. 2013 г. www.gks.ru/free_doc/new_site.
3. Доклад о развитии человека 1998 г. www.un.org.
4. Доклад о состоянии здравоохранения в мире. 2013 г. Всемирная организация здравоохранения. apps.who.int.
5. Комплексное наблюдение условий жизни населения. www.gks.ru/free_doc/new_site.
6. Россия и страны мира. 2012. www.gks.ru/wps/wcm/connect.
7. Россия и страны-члены Европейского союза. 2013. www.gks.ru/wps/wcm/connect.
8. Русакова Н.А., Панова Л.В. Доступ к услугам здравоохранения: методологические подходы и методы измерения. ecsosman.hse.ru/Дата/343/877/1219/011 (Дата обращения 11.01.2014 г.).

Voskolovitch N.A.

*doctor of Economics, Professor
Lomonosov Moscow state University
economic faculty (Moscow, Russia)*

AVAILABILITY OF MEDICAL CARE AS THE BASIS FOR THE FORMATION OF A MODERN QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

Abstract

The article considers the methodological approaches to the measurement and assessment of the availability of medical care, interdisciplinary approach. Considered valuable assessment and behavioral characteristics of the population living in urban and rural settlements, resource, including financial support, the readiness of the medical institutions providing medical services. Analytical calculations of the author based on the materials of sample surveys Rosstat living conditions of the population, behavioural factors affecting the health status of the population. Special attention is given to the use of state programs of solving the problem of increasing access to health services and improve their quality.

Key words: access to health care, quality of life of the population, and state programs.

JEL codes: H53, N75, I14, I5.

Раздел VII

ЭКОНОМИКА И ГЕОГРАФИЯ

Потоцкая Т.И.
д.г.н., профессор
Смоленский государственный университет
Естественно-географический факультет
(г. Смоленск, Россия)

ОТРАСЛЕВЫЕ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ АЛМАЗНО-БРИЛЛИАНТОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

В статье рассмотрены разные аспекты комплексобразования в рамках алмазно-бриллиантового рынка. Во-первых, это отраслевые особенности и причины их возникновения (ценовая взаимозависимость, единая маркетинговая стратегия, вертикальная интеграционная стратегия компаний, отраслевые интеграционные процессы). Во-вторых, это территориальные особенности (территориально-производственный комплекс, кластер) и причины их возникновения. Особое внимание уделено кластерам (торговым, гранильным и ювелирным) как основной территориальной форме комплексобразования в рамках исследуемого рынка.

Ключевые слова: алмазно-бриллиантовый комплекс, алмазно-бриллиантовый рынок, алмазный трубопровод, территориально-производственный комплекс, кластер.

JEL коды: R 120, R 300, F 230.

Отраслевая комплексность в рамках алмазно-бриллиантового рынка. В отраслевой, научной географической [6] и экономической литературе [1; 2; 8; 9], а также государственных документах [3] алмазную, гранильную и ювелирную отрасли, производящие один конечный продукт (ювелирные изделия с бриллиантами), обычно рассматривают в рамках единого «алмазно-бриллиантового комплекса» (АБК) [5; 6] или «алмазно-бриллиантового рынка» [7; 9]. Это связано с очень сильной взаимозависимостью перечисленных отраслей, что определяется следующими причинами.

Во-первых, наличием общих проблем: борьба с «кровавыми алмазами», создание разных стандартов сертификации природных алмазов, синтетических алмазов, природных с улучшенными качествами и др. Они решаются за счет межотраслевой интеграции (Всемирный алмазный совет). Во-вторых, сильной ценовой взаимозависимостью отраслей АБК. В-третьих, необходимостью проведения единой межотраслевой маркетинговой стратегии, так как компаниям, работающим на промышленных рынках – алмазном и бриллиантовом, повышать спрос на товар можно только продвигая конечную продукцию, которую получают из алмазов и бриллиантов – ювелирные изделия с бриллиантами. Все перечисленные причины диктуют компаниям, занятым в АБК, вертикальную интеграционную стратегию, которую можно считать еще одним из аспектов проявления комплексности. При этом алмазные компании, как правило, имеют свои гранильные и ювелирные подразделения или формируют долгосрочные партнерские отношения с компаниями из смежных отраслей: Rio-Tinto – Tiffany, Aber Resources – Harry Winston, De Beers – LVMH, Leviev Group – Bulgari, Pluczenik Diamond – Escada, Rosy Blue – Nagahori Corporation, АЛРОСА – Бриллианты АЛРОСА и др. Таким образом, вертикальная интеграционная стратегия компаний не только помогает эффективно решать общие межотраслевые проблемы, но и способствует улучшению конъюнктуры алмазно-бриллиантового рынка, так как позволяет его регулировать, работая, во-первых, с предложением (через ценовую политику), а во-вторых, со спросом (через совместное брендингирование конечной продукции).

Перечисленные аспекты заставляют большинство исследователей рассматривать алмазную, гранильную и ювелирную отрасли вместе в составе межотраслевого комплекса, называя его «алмазно-бриллиантовым» [1], «алмазно-промышленным» [2], «алмазным» [4; 8] или в более популярной и общепринятой терминологии «алмазным трубопроводом» [7] (рис. 1).

Его схему можно получить, если отрасли расположить в порядке прохождения через них произведенного товара от добычи сырья до получения конечной продукции – добыча алмазов, оптовая торговля алмазами, производство бриллиантов, оптовая

торговля бриллиантами, производство ювелирных изделий с бриллиантами, оптовая и розничная продажа ювелирных изделий с бриллиантами. Учет в ней наряду с производственной деятельностью и торговой заставляет использовать наряду с термином «алмазно-бриллиантовый комплекс», термин «алмазно-бриллиантовый рынок».

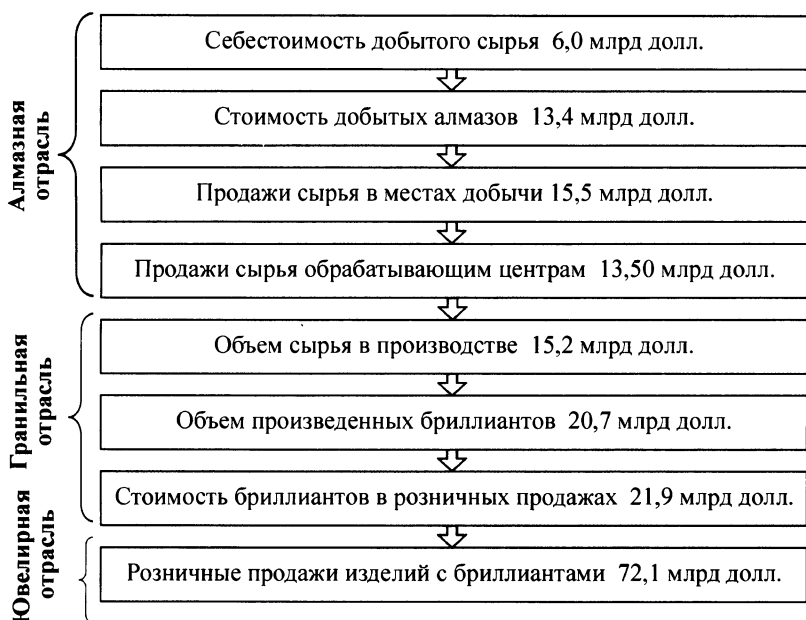


Рис. 1 Алмазный трубопровод – 2012 г. Составлено по [10]

Территориальная комплексность в рамках алмазно-бриллиантового рынка. Рассмотренная нами отраслевая комплексность проявляется преимущественно на глобальном территориальном уровне и очень слабо выражена на страновом (национальном) уровне. Это связано с разными факторами, влияющими на размещение предприятий каждой отрасли. Так, на развитие алмазной отрасли оказывают влияние такие факторы, как наличие природных ресурсов, капитала и государственное регулирование. Для гранильной отрасли наиболее важными являются стоимость и качество рабочей силы, наличие капитала и предпринимательские ресурсы. Развитие ювелирной отрасли связано, прежде всего, с по-

требительскими свойствами территории, сложившимися традициями производства и потребления продукции отрасли и стоимостью рабочей силы. Трудно найти страны, обладающие полным набором перечисленных свойств, необходимых для развития всех отраслей АБК. В результате товарная структура добываемых алмазов на определенной территории часто не соответствует условиям рентабельности ведения гранильного бизнеса на этой территории. В свою очередь, товарная структура производимых на ней бриллиантов чаще всего не соответствует товарной структуре производимых ювелирных изделий с бриллиантами. Именно поэтому территориально-производственные комплексы практически не формируются в рамках АБК.

Так, Россия с ее развитой алмазодобычей и высокой квалификацией рабочей силы притягивает к себе производство бриллиантов. Однако невысокий уровень доходов населения не позволяет ее ювелирной отрасли потреблять произведенный товар. В результате отечественным гранильным компаниям приходится практически весь товар (более 90%) экспортировать, а отечественным ювелирным компаниям ввозить бриллианты меньшей стоимости из других стран, специализирующихся на их производстве (Украина, Индия и др.). В свою очередь, недостаток алмазов ювелирного качества, продаваемых в России, заставляет ее гранильные компании искать внешний источник сырья (Гана, Гвинея, ЮАР, Танзания).

И, тем не менее, на уровне отдельных государств, даже если мы наблюдаем обозначенное несоответствие товарных структур изучаемых отраслей, элементы комплексности в той или иной мере все же присутствуют. В алмазодобывающих странах, которые идут по данному пути, гранильную отрасль рассматривают как источник прибыли за счет формирования добавленной стоимости алмазов после их огранки и как источник новых рабочих мест за счет трудоемкости производства. Но при этом страны, обладающие относительно высоким уровнем социально-экономического развития (Канада, ЮАР, Россия), сталкиваются с проблемой высокой себестоимости и, соответственно, нерентабельности гранильного производства (трудоемкая отрасль). А развивающиеся страны с низким уровнем социально-эконо-

мического развития и отставанием от научно-технического прогресса (Танзания, Намибия, Ботсвана, Ангола) страдают от низкой технологической оснащенности гранительной отрасли и отсутствия подготовленных специалистов, что в совокупности приводит к неконкурентоспособности произведенного товара (низкое качество). Если кроме гранительной отрасли государство стремится и к созданию ювелирной отрасли на базе собственного алмазного сырья (Россия, ЮАР), то возникающий в результате территориальный комплекс (если его вообще можно назвать таковым) сложно считать эффективным.

Основной формой проявления территориальной комплексности на алмазно-бриллиантовом рынке является кластер (как совокупность предприятий, расположенных на одной территории, обладающих схожей специализацией, использующих одну и ту же отраслевую инфраструктуру). В зависимости от специализации страны в рамках мирового АБК можно выделить несколько типов кластеров – торговые (специализирующиеся на торговле алмазами, бриллиантами и ювелирными изделиями с бриллиантами), гранительные, ювелирные.

По объективным причинам на мировом алмазно-бриллиантовом рынке объемы вторичных продаж алмазов и бриллиантов превышают объемы первичных продаж. Поэтому **торговые кластеры** являются нормой рассматриваемого рынка и формируются на территориях стран-посредников. Эти территории, как правило, обладают сочетанием таких свойств как: наличие режима льготного налогообложения и законодательства, наличие квалифицированных кадров оценщиков и геммологов. К основным посредникам относятся такие страны как Бельгия, Великобритания, Израиль, Гонконг, ОАЭ. В пределах каждой из них торговые функции территориально концентрируются. В Бельгии – это Антверпен, в Великобритании – Лондон, в Израиле – Рамат-Гана, в ОЭА – Дубай.

Самый старый и крупный торговый кластер мирового алмазно-бриллиантового рынка расположен в *Бельгии*. Его деятельность сконцентрирована в Антверпене на знаменитой «алмазной миле» (улицы Пеликан, Ховер, Шуп), где располагаются и собственно гранительные компании, и алмазные биржи, и специали-

рованные банки, кредитующие отрасль, и транспортные компании, и магазины, торгующие бриллиантами и ювелирными изделиями с бриллиантами, и учебные и научные заведения, связанные с алмазным бизнесом. Здесь расположено более 1500 компаний, занимающихся производством и торговлей алмазами и бриллиантами. Однако высокий уровень социально-экономического развития препятствует реализации любых посреднических функций: высокие доходы населения, как следствие – высокие цены на произведенные товары, как следствие – необходимость в протекционизме и борьба с льготным налогообложением. Поэтому постепенно посреднические функции мигрируют из развитых стран в развивающиеся с низким уровнем протекционизма. В результате возникают новые посреднические центры и кластеры.

Самый молодой и быстро развивающийся торговый кластер мирового алмазно-бриллиантового рынка расположен в *ОАЭ*. Его деятельность сконцентрирована в Дубаи на площадке специализированного торгово-промышленного парка Джебель Али («парк золота и бриллиантов»), работающего в режиме свободной экономической зоны. Здесь расположено более 6300 компаний разных отраслей экономики. Среди них гранильные предприятия, аффинажные производства, пробирные учреждения, службы безопасности, кредитные учреждения, производители ювелирных изделий. Но все же большинство компаний занимаются оптовой и розничной торговлей алмазами, бриллиантами и ювелирными изделиями. Эта функция реализуется в первую очередь через Дубайскую алмазную биржу, которая осуществляет внешнеторговые операции с алмазами и бриллиантами.

Гранильные кластеры развиваются в пределах стран, специализирующихся на производстве бриллиантов. Это – Индия, Китай, Таиланд, Израиль, Бельгия, Россия, США и др.

Самый крупный гранильный кластер мира находится в *Индии* в пределах западных штатов в городах: Сурат, Бхаванагар, Ахмадабад, Паланпур (штат Гуджарат), Мумбаи (штат Махараштра). При этом существует определенная специализация в обработке алмазного сырья. Так, в Сурате и Мумбаи производят бриллианты относительно высокого качества. Бриллианты невысокого качества и самых малых размерно-весовых групп производятся в

Бхаванагаре. А такие гранильные центры, как Ахмадабад и Паланпур, специализируются на обработке самого сложного в технологическом отношении сырья, идущего из лампроитового месторождения Аргайл (Австралия).

Самый молодой и современный гранильный кластер мира находится в *Китае* в пределах Восточной экономической зоны. Основная масса гранильных компаний расположена в провинции Гуаньдунь (более 30 заводов, на которых производится более 70% бриллиантов в стране) и провинции Шаньдунь (24 завода, производящих более 10% бриллиантов страны). Значительную роль играют предприятия, расположенные в Шанхае и на сопредельных ему территориях (15 заводов, 12% производства бриллиантов в стране, Шанхайская алмазная биржа), а также в Пекине (12 заводов, 8% производства бриллиантов).

В *Израиле* расположен наиболее технически оснащенный гранильный кластер мира. В него входят: алмазная биржа, Ассоциация производителей бриллиантов, Израильский институт алмазов, гранильные предприятия (более 700), одно из ведущих отраслевых изданий алмазно-бриллиантового рынка – журнал IDEX. Находится кластер в Рамат-Гане (пригород Тель-Авива) и специализируется на производстве мелких и средних бриллиантов хорошего качества (так называемая «коммерческая огранка»).

Один из самых перспективных гранильных кластеров мира, развивающихся высокими темпами, благодаря низкой стоимости высококвалифицированной рабочей силы, расположен в *Таиланде* на территории свободной экономической зоны Gemopolis в пригороде Бангкока. Здесь работают более 30 гранильных предприятий, Ассоциация продавцов драгоценных камней и ювелирных изделий, Ювелирный клуб, алмазная биржа, Бангкокская биржа бриллиантов и драгоценных камней, Департамент по развитию экспорта, Геммологический институт и др.

В *России* функционирует около 90 гранильных компаний. Их деятельность имеет ярко выраженную территориальную концентрацию. Самый значительный кластер сформировался в Смоленской области. На него приходится более 50% производства бриллиантов в стране. Здесь размещены не только гранильные предприятия, каждое из которых работает с разным видом алмаз-

ного сырья, но и учебные заведения, геммологическая лаборатория, научно-исследовательские центры, Смоленская ассоциация производителей бриллиантов. Второй кластер расположен в Москве и Московской области, в нем производится более 25% бриллиантов страны. Наряду с гранильными компаниями в него входят геммологические лаборатории, сертификационные центры, Ассоциация производителей бриллиантов, Московская алмазная биржа, Алмазная палата России, ГОХРАН, учебные заведения и др. Третий кластер размещается на территории ведущего алмазодобывающего субъекта РФ – Республики Якутии, в нем производится около 25% бриллиантов страны.

Гранильный кластер в США связан с Нью-Йорком. Он расположен в Манхэттене в так называемом «Алмазном районе», находящемся на 47-й улице между 5-й и 6-й авеню. Здесь функционирует около 100 производственных предприятий, размещаются самые известные геммологические лаборатории мира, ведущие торговые площадки – Алмазная биржа и Нью-Йоркский Клуб алмазных дилеров, основное отраслевое издание мирового алмазно-бриллиантового рынка – журнал Rapaport Diamond Report и др.

В ювелирной отрасли степень концентрации производства намного меньше, чем в гранильной отрасли. Вместе с тем в каждой стране можно выделить территории, где концентрация производства ювелирных изделий с бриллиантами наиболее высока.

Самые знаменитые ювелирные кластеры мира расположены в Италии – законодательнице моды на ювелирные изделия. Они формируются на севере страны в области Венета (Виченца и Венеция), Тоскана (Флоренция, Ареццо, Сиена), Пьемонт (Валенца), Ломбардия (Милан). При этом между городами существует разделение труда: изделия с бриллиантами и другими драгоценными камнями производятся преимущественно в Валенце; изделия с недорогими бриллиантами производятся в Виченце; золотые ювелирные изделия – в Ареццо, Милане, Флоренции.

В Индии ювелирное производство имеет повсеместное размещение, поэтому говорить о кластеризации не совсем уместно. Однако большая часть ювелирных компаний расположено в пределах одного восточного штата – Западный Бенгал (Калькутта), на него приходится более 60% частных ювелиров и работ-

ников отрасли, что дает основание рассматривать его в качестве кластера.

В *Китае* самым крупным центром по производству ювелирных изделий с бриллиантами является провинция, лидирующая и по производству бриллиантов – Гуаньдунь. В городах Шэньчжень, Пэнью, Шаньтоу работает более 700 ювелирных заводов. Поэтому уместно говорить о гранильно-ювелирном кластере.

На территории России исторически сложились четыре центра производства ювелирных изделий: Москва и Московская область (33% производства ювелирных изделий страны), Костромская область (15%), Санкт-Петербург (11%), Урал (5%) . Каждый из них можно рассматривать в качестве ювелирного кластера, так как на их территории размещаются не только ювелирные предприятия, но и учебные заведения, геммологические лаборатории, сертификационные центры, региональные гильдии ювелиров, органы пробирного надзора и др.

Подводя *итог* проведенному исследованию, отметим, что, несмотря на очень высокий уровень межотраслевого взаимодействия в рамках алмазно-бриллиантового рынка, отраслевая комплексность проявляется преимущественно на глобальном территориальном уровне. Основной формой территориальной комплексности в рамках рассматриваемого рынка, является кластер. При этом наиболее характерны они для гранильной отрасли и торговой деятельности, что связано с типом рынка, на котором работают эти предприятия – b2b (промышленный). Он диктует необходимость посреднических структур, а значит, «деловой» инфраструктуры, что и обеспечивается кластерами. В ювелирной отрасли территориальная концентрация проявляется меньше, что связано с производством товара, ориентированного на конечного потребителя, который собственно и определяет его размещение.

Литература

1. Егорова И.Е. Методы выявления признаков кластера в алмазно-бриллиантовой промышленности Республики Саха (Якутия) // Наука и образование, 2007. № 1.
2. Егоров Е.Г. Экономика золото- и алмазопромышленного комплексов в условиях переходного периода. Новосибирск: Наука, 1977.

3. Кацман Ю.Е. О предварительных итогах реализации правительственной «Концепции реформы и дальнейшего развития алмазно-бриллиантового комплекса России на период до 2005 года» // Алмазы и золото России. 2005. № 3.

4. Маркарян Ж.А. Алмазная промышленность Африки: Проблемы и перспективы развития / Ж.А. Маркарян; АН СССР, Ин-т Африки. М.: Наука, 1989.

5. Николаев М.В., Марактаев А.Н. Современные тенденции развития алмазно-бриллиантового комплекса России в условиях вступления в ВТО на базе межотраслевой и межрегиональной интеграции // Проблемы современной экономики. 2006. № 3(19).

6. Потоцкая Т.И. Международное разделение труда в алмазно-бриллиантовом комплексе. Смоленск: Универсум, 2008.

7. Потоцкая Т.И. «Алмазный трубопровод» как метод анализа алмазно-бриллиантового рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 4.

8. Скрипниченко В.А. Социально-экономический механизм формирования производственных комплексов (на примере алмазного комплекса): диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.05: М., 2000.

9. Фридман А.А., Бабат Л.Г. Мировой алмазобриллиантовый рынок. Исследование влияния формы алмаза на его стоимость: математический подход и компьютерная реализация. / Препринт #WP/96/008. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.

10. Diamond pipeline – 2012 // International Diamond Exchange (www.idexonline.com).

Tatyana Pototckya

D.Sc., Professor

Smolensk State University

Natural geography faculty

(Smolensk, Russia)

INDUSTRIAL AND TERRITORIAL CHARACTERISTICS OF COMPLEX FORMATION IN THE WORLD DIAMOND MARKET

Abstract

The article deals with various aspects of complex formation in the diamond market. First, there are industrial peculiarities and the reasons of their origin (price interdependence, common marketing strateg, vertical integration of company strategy, industrial integration processes). Secondly, it is territorial peculiarities

(territorial-production complex , the cluster) and the reasons of their origin. Special attention is paid to the clusters (commercial, lapidary and jewelry) as to the main territorial form of the complex formation in the analyzed market.

Keywords: diamond complex, diamond market, diamond pipeline, territorial-production complex, a cluster.

JEL codes: R 120, R 300, F 230.

Голяшев А.В.

аспирант

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова

Географический факультет (г. Москва, Россия)

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ США

Аннотация

Изучение межрегиональной торговли особенно интересно на примере крупных развитых экономик. В данной статье объектом исследования являются торговые потоки товаров между штатами США. Показаны общие отраслевые и географические особенности межрегиональной торговли в США. Проведен анализ отраслевой структуры межрегиональных торговых потоков. Для отдельных групп товаров рассчитаны объемы специализированных торговых потоков, как вывозных, так и ввозных. Описаны некоторые особенности функционирования грузопотоков в США.

Ключевые слова: межрегиональная торговля, межрегиональный обмен, торговая специализация, США, грузоперевозки.

JEL коды: R12.

1. Общие особенности межрегиональных торговых потоков в США

Межрегиональная торговля – одна из ключевых составляющих круговорота товаров в экономике страны. В данной статье объектом изучения являются межрегиональные торговые потоки товаров в США. Региональные единицы, обменивающиеся товарами, представлены штатами США. Автором использована статистика за 2007 г., опубликованная в Commodity Flow Survey (CFS), Исследование товарных потоков, проводится раз в 5 лет совместно

Бюро цензов и Бюро транспортной статистики США) [3]. В CFS приведены подробные данные по торговым потокам между штатами США: для потоков, соединяющих попарно все штаты США, приводится их отраслевая структура в разрезе стоимостных и весовых характеристик.

В 2007 г. в США было перевезено 12,54 млрд т грузов, учтенных в CFS. Ровно 70% физического объема грузоперевозок пришлось на автомобильный транспорт, среди которого чуть больше половины пришлось на перевозки собственными автомобилями, а остальное – на специально нанятый автотранспорт. На втором месте оказался железнодорожный транспорт – на него пришлось почти 15% физического объема грузоперевозок в 2007 г. Трубопроводы (даже без учета транспортировки сырой нефти, данные по которой не входят в CFS) заняли третье место – их доля более 5%.

Стоимость перевезенных грузов достигла почти 11,7 трлн долл. (для сравнения, это более 80% ВВП США в 2007 г.). Доля автомобильного транспорта в экономическом объеме грузоперевозок лишь немного выше, чем в физическом, – 71%. Однако роль нанятого автотранспорта здесь существенно выше – по показателю стоимости грузов он обошел собственный автотранспорт в 1,5 раза. Доли трубопроводного и особенно железнодорожного заметно ниже – примерно по 3,5%. Вместо них на второе место выходит категория «Посылки» с долей 13,4%.

Существенные различия в структуре грузоперевозок по их физическому и экономическому объемам обусловлены тем, что разные виды транспорта обладают своими особенностями, привлекающими определенные виды грузов, что косвенно выражается в различной средней стоимости 1 кг грузов для разных видов транспорта. В среднем эта величина в 2007 г. составила 0,93 долл./кг. При этом наблюдается огромный отрыв в средней стоимости грузов, перевозимых воздушным транспортом (70 долл./кг), и грузов категории «Посылки» (46 долл./кг). Действительно, именно воздушным транспортом, а также курьерскими и почтовыми службами люди обычно пользуются для транспортировки небольших, но дорогих грузов.

Отраслевые особенности

В стоимостном отношении в грузопотоках лидируют грузы из категорий «Электроника и электротехника» (компьютеры и офисная техника), «Транспортные средства и запчасти» и «Фармацевтика». Также большая доля приходится на категории «Бензин и авиатопливо» (где доля бензина – более 90%) и «Машины и оборудование».

По физическому объему предсказуемо лидируют категории стройматериалов («Гравий и щебень», «Песок») и углеводородного топлива (уголь, бензин, дизель). Также большим физическим объемом отличаются категории «Зерно» (кукуруза – 64% и пшеница – 26%) и «Основные химикаты» (органические и неорганические).

По показателю средней дальности перевозок лидируют категории «Ткани, кожа и изделия из них» (1,8 тыс. км), «Сложная аппаратура – оптическая, фотографическая, научная, медицинская» (1,6 тыс. км), а также «Электроника и электротехника» (1,3 тыс. км). На наименьшие расстояния перевозятся «массовые» и «тяжелые» категории: дизтопливо (50 км) и бензин (70 км), «Гравий и щебень» (60 км) и песок (90 км).

По средней стоимости грузов лидируют «Сложная аппаратура» (54 долл./кг), «Фармацевтика» (40 долл./кг), «Транспортные средства (кроме автомобилей)» (26 долл./кг), «Электроника и электротехника» (22 долл./кг) и «Табак» (21 долл./кг). Самыми «дешевыми» категориями, по данным CFS в 2007 г., оказались «Щебень и гравий» (1 цент/кг), песок (1,4 цента/кг) и уголь (2,7 цента/кг).

Географические особенности

Безусловными лидерами среди мест формирования грузовых потоков являются Калифорния и Техас, с территории которых отправляется 11,5 и 10% всех грузов в стране, соответственно. В случае с межрегиональными поставками картина почти такая же, но Калифорния и Техас лидируют уже не столь безоговорочно – Иллинойс даже немного опередил Техас, который в существенной степени замкнут на самого себя.

США как федерация штатов демонстрируют довольно высокую взаимосвязь своих субъектов через торговые потоки –

в 2007 г. на внутрирегиональные потоки пришлось 44,4% всех грузоперевозок, в то время как на межрегиональные – более 55%.

По конкретным штатам разница данного показателя открытости весьма существенная. Максимум закрытости предсказуемо показывают Гавайи и Аляска, что связано с их географической оторванностью от остальной территории страны. Из смежных штатов в лидерах оказываются полуостровная Флорида и такие гиганты, как Техас и Калифорния. Для последних причиной лидерства является то, что оба штата достаточно велики для формирования собственной самодостаточной системы производства и потребления товаров, в которой около 2/3 перевозок – внутри штата.

Среди межрегиональных перевозок первое место в 2007 г. занял поток из Нью-Джерси в Нью-Йорк (64,2 млрд долл.), второе – поток из Калифорнии в Техас (53,0 млрд долл.). Обратные грузопотоки также находятся в числе лидеров.

Отметим, что 10 из 12 крупнейших грузопотоков можно классифицировать как «соседские». Оставшиеся 2 потока связывают двух лидеров – Калифорнию и Техас.

2. Методология отраслевого анализа

Отраслевое деление, используемое в статистике CFS, основано на применяемой в США торговой классификации товаров SCTG (Standard Classification of Transported Goods), в которой более 40 отраслей. Для проводимого в данной статье отраслевого анализа автором были выделены 10 генерализованных групп товаров.

Таблица

**Генерализованные группы товаров
(на основе классификации SCTG)**

Группа товаров	Детальное описание группы	Коды SCTG
Продовольственные товары	Молочные продукты, овощи и фрукты, кофе, чай, кондитерские и хлебобулочные изделия, мясо, рыба, алкоголь, табачные изделия, прочая с/х продукция, включая зерно и корм	01–09
Нефтепродукты	Бензин, авиационное топливо, дизельное топливо, мазут, керосин, сжиженные природный газ, пропан и бутан, а также уголь и углепродукты	15, 17–19

Продолжение таблицы

Группа товаров	Детальное описание группы	Коды SCTG
Продукция химической промышленности	Основная химия, фармацевтика, удобрения, прочая химия, в т.ч. бытовая, пластмассы и каучуки	20–24
Продукция деревообработки и бумажные изделия	Древесина, пиломатериалы, целлюлоза, бумага и бумажные изделия, печатные издания, мебель	25–29, 39
Одежда и ткани	Ткани, текстиль, ковры, кожаные изделия, обувь	30
Металлические изделия	Железные, медные, алюминиевые и прочие заготовки, трубы, двери, крепежные изделия, контейнеры и др.	32, 33
Машины и механическое оборудование	Неэлектрические двигатели, станки, сельскохозяйственная техника	34
Электроника и электротехника	Электродвигатели, бытовая техника, компьютеры, осветительные приборы, фотоника, сложные приборы, в т. ч. медицинское, научное и контрольно-измерительное оборудование	35, 38
Транспортные средства	Легковые и грузовые автомобили, тракторы, мотоциклы, прицепы, запчасти; железнодорожные, авиационные и водные транспортные средства	36, 37
Прочие товары	Стройматериалы (камень, песок и др.), неметаллические вещества (цемент, стекло), прочие изделия (оружие, игрушки, часы, музыкальные инструменты, предметы искусства), отходы и лом, смешанные грузы, неизвестные грузы	10–14, 31, 40, 41, 43, 99

Источник: составлено автором.

На основе статистики CFS была построена сводная таблица с тремя измерениями: территориальная структура мест отправления (51 регион США), внутренняя структура торговых потоков (9 выделенных групп товаров – без группы «прочие товары»),

территориальная структура мест назначения (51 регион США). Из сводной таблицы были выделены «вывозная» и «ввозная» таблицы, в которых были зафиксированы стоимостные значения вывоза и ввоза товаров в отраслевом разрезе для каждого штата. Эти значения представляют собой сумму 51 ячейки сводной таблицы, соответствующей данной группе товаров и данному региону в данном направлении (вывоз или ввоз). В силу закрытости ряда данных по причине неразглашения коммерческой тайны отдельных предприятий большинство анализируемых в нашем исследовании значений несколько ниже реально зафиксированных в ходе проведения CFS. Из «вывозной» и «ввозной» таблиц были вычтены значения внутрирегиональных грузопотоков, учитываемых в CFS.

Для «вывозной» и «ввозной» таблиц автором был рассчитан индекс локализации (показывает, насколько отрасль для региона важнее, чем в среднем по стране). Индекс локализации широко применяется как российскими исследователями [1, 2], так и зарубежными – под названием *location quotient*.

Затем был применен метод «вершков» (предложен Л.В. Смирнягиным): из отраслевых перевозок данного штата была вычтена доля, равная средней для отраслевых перевозок по стране. Таким образом, были выделены «специализированные» перевозки, т.е. отличающие реальную картину распределения грузопотоков от абсолютно равномерной.

В данной статье подробно рассмотрены особенности торговых потоков по трем генерализованным группам товаров: «Продовольственные товары», «Нефтепродукты» и «Электроника и электротехника».

3. Продовольственные товары

В группу «Продовольственные товары» включены Коды 01–09 SCTG, которые помимо собственно продовольствия включают также алкогольные и табачные изделия, сельскохозяйственное сырье (например, зерно) и корм. Общий объем грузоперевозок данной группы товаров в 2007 г. составил 1,26 трлн долл., или 13% от суммы по всем группам товаров.

Лидерами по абсолютному объему вывоза¹ продовольственных товаров стали Калифорния (169 млрд долл., или 13,4% от общего объема грузоперевозок товаров данной группы), Техас (82), Иллинойс (71) и Нью-Йорк (68). За вычетом внутренних (для штата) перевозок состав лидеров меняется: Калифорния (44 млрд долл.), Иллинойс (33), Пенсильвания (28), Айова (25) и Нью-Йорк (25). Индекс локализации наиболее велик у Аляски (5,4), Небраски (4,3), Айовы (3,1), Айдахо (2,9), Северной (2,6) и Южной (2,4) Дакот. По объему специализированных перевозок лидируют Айова (17 млрд долл.), Небраска (14), Висконсин (8), Канзас (7) и Миннесота (6).

Лидерами по абсолютному объему ввоза² продовольственных товаров стали те же Калифорния (164 млрд долл., или 13,0% от общего объема грузоперевозок товаров данной группы), Техас (100), Иллинойс (75) и Нью-Йорк (69). За вычетом внутренних (для штата) перевозок состав лидеров меняется: Калифорния (38 млрд долл.), Иллинойс (38), Техас (36), Пенсильвания (34), Нью-Йорк (25) и Джорджия (25). Значения индекса локализации распределены очень равномерно – показатель превышает 1,5 лишь у Луизианы (1,6), близки к ней Небраска, Пенсильвания и Айова. По объему специализированных перевозок лидируют Пенсильвания (10 млрд долл.), Иллинойс (10), Луизиана (6) и Джорджия (4,6).

Анализ распределения штатов, ведущих по объемам специализированных перевозок (вывоз и ввоз) продовольственных товаров, позволяет выделить такие закономерности.

1. Калифорния, в которой проживает более 38 млн человек (12% от населения страны), доминирует в сфере продовольственных грузоперевозок: на нее приходится 13% как вывоза, так и ввоза продовольственных товаров, однако 3/4 этого объема при-

¹ Здесь и далее – под «вывозом» понимается сумма всех перевозок, начавшихся в различных точках территории данного региона. В эту сумму входят и межрегиональные перевозки (идущие из данного региона во все остальные), и внутрирегиональные (место назначения также находится в данном регионе).

² Здесь и далее – под «ввозом» понимается сумма всех перевозок, пришедших в различные точки территории данного региона. В эту сумму входят и межрегиональные перевозки (пришедшие в данный регион из всех остальных), и внутрирегиональные (место отправления также находится в данном регионе).

ходится на внутренние перевозки. Тем не менее сфера продовольственных товаров развита в штате сильнее, чем в среднем по стране, что позволило Калифорнии попасть в число лидеров по специализированным перевозкам, причем по обоим направлениям.

2. Штаты, специализирующиеся на вывозе продовольственных товаров, образуют компактный район внутри региона Средний Запад. Лидерами по данному показателю являются Айова и Небраска, они же являются географическим центром данного района. Если добавить к данному району еще обе Дакоты, обладающие высоким индексом локализации, то выделенный нами район, доминирующий в снабжении США продовольственными товарами, полностью (за вычетом Висконсина) совпадет с субрегионом Северо-Западный Центр в разбивке Бюро цензов. Также этот район соответствует западным частям так называемых «кукурузного» («пшеничного») и «молочного» поясов США.

4. Нефтепродукты

В группу «Нефтепродукты» включены Коды 15, 17–19 SCTG, которые помимо разнообразных нефтепродуктов включают также сжиженные газы (как природный, так и, в т.ч., пропан и бутан), уголь и продукты его переработки. Общий объем грузоперевозок данной группы товаров в 2007 г. составил 1,18 трлн долл., или 12% от суммы по всем группам товаров.

Лидерами по абсолютному объему вывоза нефтепродуктов стали Техас (293 млрд долл., или 24,8% от общего объема грузоперевозок товаров данной группы), Калифорния (153), Луизиана (122), Иллинойс (47). За вычетом внутренних (для штата) перевозок состав лидеров меняется: Луизиана (29 млрд долл.), Техас (24), Иллинойс (9) и Нью-Джерси (9). Индекс локализации наиболее велик у Вайоминга (23,1), Луизианы (12,4), Западной Виргинии (8,5), Монтаны (8,4), Техаса (2,9). *По объему специализированных перевозок лидируют Луизиана (27 млрд долл.), Техас (16), Западная Виргиния (6), Вайоминг (5), Кентукки (4), Вашингтон (3).*

Лидерами по абсолютному объему ввоза нефтепродуктов стали те же Техас (283 млрд долл., или 24,0% от общего объема грузоперевозок товаров данной группы), Калифорния (158), Луизиана (97), Иллинойс (45), а также Флорида (49). За вычетом внутренних (для штата) перевозок состав лидеров меняется: Те-

хас (15), Флорида (11), Миссисипи (9) и Иллинойс (7). Индекс локализации наиболее велик у Миссисипи (5,4), Нью-Гэмпшира (3,3), Вайоминга (3,3), Оклахомы (2,6) и Орегона (2,3). По объему специализированных перевозок лидируют Миссисипи (7 млрд долл.), Техас (5), Флорида (4,5) и Оклахома (3).

Анализ распределения штатов, ведущих по объемам специализированных перевозок (вывоз и ввоз) нефтепродуктов, позволяет выделить такие закономерности.

1. Основной район грузоперевозок нефтепродуктов находится на юге страны, во главе с Техасом и Луизианой, причем большая доля перевозок сосредоточена внутри самих этих штатов. К двум лидерам-поставщикам примыкают два крупных потребителя товарных потоков нефтепродуктов: Оклахома и Миссисипи. Флорида, хоть и не граничит напрямую с Техасом и Луизианой, но обладает удобным положением для получения товаров из штатов Юго-Западного Центра как по суше, так и морским транспортом через акваторию Мексиканского залива, что позволяет отнести ее к данному товарно-транспортному «кластеру» штатов. Техас и Луизиана тесно связаны взаимными потоками нефтепродуктов (оба потока входят в пятерку крупнейших по объему), что объясняет их попадание в состав лидеров не только по вывозу, но и по специализированному ввозу.

2. Анализируя крупнейшие грузопотоки по данной группе товаров, можно выделить две сложные системы распределения нефтепродуктов по территории США, которые начинаются в том же Техасе: Техас – Иллинойс, которая развивается далее как Иллинойс – Индиана и Иллинойс – Миссури; и Техас – Нью-Джерси, далее продолжающаяся как Нью-Джерси – Нью-Йорк и Нью-Джерси – Пенсильвания. Парой «поставщик-потребитель» являются соседствующие штаты Вашингтон и Орегон.

3. Основные места формирования потоков нефтепродуктов естественным образом связаны с крупнейшими в стране нефтеперерабатывающими заводами. Так, именно в Техасе и Луизиане (суммарно до 2/3 объема специализированного вывоза нефтепродуктов) расположены 4 крупнейших американских НПЗ (мощностью более 25 млн т нефти в год каждый): Port Arthur, Baytown, Garyville, Baton Rouge.

5. Электроника и электротехника

В группу «Электроника и электротехника» выделены Коды 35 и 38 SCTG, которые помимо основной номенклатуры электронной и электротехнической продукции включают также сложные электроприборы, в т.ч. медицинское, научное и контрольно-измерительное оборудование. Общий объем грузоперевозок данной группы товаров в 2007 г. составил 1,1 трлн долл., или более 11% от суммы по всем группам товаров.

Безоговорочным лидером по абсолютному объему вывоза электроники и электротехники стала Калифорния (279 млрд долл., или 25,3% от общего объема грузоперевозок товаров данной группы), за ней следуют Техас (99), Иллинойс (64), Флорида (64) и Нью-Йорк (58). За вычетом внутренних (для штата) перевозок состав лидеров почти не меняется: Калифорния (155 млрд долл.), Техас (49), Иллинойс (44), Нью-Джерси (36) и Нью-Йорк (35). Индекс локализации наиболее велик у Калифорнии (2,9), Флориды (2,1), Массачусетса (1,9) и Миннесоты (1,9). *По объему специализированных перевозок лидируют Калифорния (102 млрд долл.), Флорида (16), Миннесота (14), Массачусетс (13).*

Лидерами по абсолютному объему ввоза электроники и электротехники стали те же Калифорния (207 млрд долл., или 18,8% от общего объема грузоперевозок товаров данной группы), Техас (120), Флорида (79), Нью-Йорк (74) и Иллинойс (66). За вычетом внутренних (для штата) перевозок состав лидеров остается тем же: Калифорния (84), Техас (70), Нью-Йорк (51), Флорида (46) и Иллинойс (45). Индекс локализации относительно велик у Калифорнии (1,8) и Аляски (1,8). *По объему специализированных перевозок лидируют Калифорния (37), Техас (18), Флорида (15) и Нью-Йорк (13).*

В случае электроники и электротехники географические особенности распределения грузопотоков ослаблены из-за гипертрофированной роли Калифорнии в данной отрасли. На Калифорнию пришлось 60% специализированного вывоза и 35% специализированного ввоза электроники и электротехники в 2007 г. Вторым центром можно считать Флориду. Остальные потоки распределены по всей стране.

Литература

1. Васильев А.Н. О показателях специализации регионов // Проблемы современной экономики. 2007. № 2(30).
2. Горкин А.П. Обработывающая промышленность США. Задания для самостоятельной работы // География в школе. 2006. № 5.
3. http://www.bts.gov/publications/commodity_flow_survey – Бюро транспортной статистики США, официальная страница CFS.

Golyashev A.V.

Postgraduate student,

Moscow State University,

Faculty of Geography (Moscow, Russia)

SOME FEATURES OF THE INTERREGIONAL TRADE FLOWS IN THE USA

Abstract

The study of interregional trade is particularly interesting in case of major developed economies. This paper deals with trade flows of goods between U.S. states. The general sectoral and geographical features of interregional trade in the United States are shown. An analysis of the sectoral structure of the interregional trade flows is conducted. For certain groups of goods volumes of specialized trade flows (both export and import) are calculated. A description of some features of cargo traffic in the United States is given.

Key words: interregional trade, interregional exchange, trade specialization, the USA, cargo transportation.

JEL codes: R12.

Раздел VIII

ЭКОНОМИКА, БИОЛОГИЯ И ПСИХОЛОГИЯ

Бобылев С.Н.,

*д.э.н., профессор кафедры экономики природопользования
Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет (Москва, Россия)*

ЭКОНОМИКА И БИОЛОГИЯ: В ПОИСКАХ ТОЧЕК СОПРИКОСНОВЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются перспективные направления синтеза в науке и на практике достижений экономики и биологии. Особое внимание уделяется экономическому обоснованию сохранения биоразнообразия, экосистем через идентификацию огромных выгод такого сохранения, необходимости решения проблем платежей за экосистемные услуги на основе интернализации положительных экстерналий от этих услуг, диффузии и латентности экоуслуг.

Ключевые слова: биоразнообразие, экосистемные услуги, платежи за экосистемные услуги, выгоды от экосистемных услуг, экологическая деградация.

JEL коды: A 110, O 130, Q 200.

За последнее десятилетие наблюдалось бурное развитие междисциплинарных исследований в попытке синтезировать в науке и на практике достижения экономики и биологии. На мой взгляд, здесь можно выделить два перспективных стратегических направления. Первое связано с быстрым ростом в мире так называемой биоэкономики, которая использует биологические ресурсы для развития секторов и видов деятельности, связанных с медициной, сельским хозяйством, энергетикой и т.д. Это направление связано в первую очередь с использованием и «потреблением» ресурсов живой природы. Здесь экономические выгоды и издержки довольно очевидны, уже имеются сложившиеся рынки (фармацевтика, экологически чистая сельскохозяйственная продукция, биотопливо и пр.). Второе направление пытается дать экономическое обоснование для сохранения биоразнообразия,

экосистемных услуг через идентификацию огромных выгод такого сохранения. Здесь все шире распространяющимся в мире экономическим механизмом являются платежи за экосистемные услуги (payment for ecosystem services). В данной статье основное внимание будет уделено слабо изученному в экономической науке второму направлению.

Провозглашенный человечеством переход к устойчивому развитию обязан расширить круг экономически оцениваемых природных ресурсов и услуг, адекватно включать природный капитал и его увеличение/уменьшение в экономические индикаторы, учитывать экологические ущербы в процессах принятия решений. Это важное направление для теории и практики преодоления «провалов рынка» в традиционной рыночной модели. В связи с этим перспективным направлением является развитие экономических вопросов, связанных с экосистемными услугами на основе сохранения биоразнообразия.

В настоящее время в мире активно начинается разработка широкого круга вопросов, связанных с экосистемными услугами, включая их оценку, определение потенциальных продавцов и покупателей и механизмов компенсации, формирование рынков этих услуг. В международных отношениях, в экономике эти услуги все чаще связываются с такими новыми для всего мира терминами как «платежи за экосистемные услуги», «экологический донор», «компенсационный механизм», «долги в обмен на природу». Появились фундаментальные международные исследования, посвященные экономике экоуслуг (среди них «Оценка экосистемных услуг на пороге тысячелетия» (Millennium Ecosystem Assessment) (2005) [5], труд подготовлен под эгидой ЮНЕП коллективом, насчитывающим более чем 1000 ученых из различных стран; проект Европейского сообщества «Экономика экосистем и биоразнообразия» (The Economics of Ecosystems and Biodiversity) (2008–2013) [7]; разработки Экологического департамента Всемирного банка [4, 6], Международного союза охраны природы (IUCN) в 2000-х гг. и др.).

Россия также принимает, хотя и достаточно пассивное, участие в международных проектах, связанных с оценкой экосистемных услуг. С 2007 г. в рамках Евросоюза осуществляется

международный проект «Экономика экосистем и биоразнообразия» (ТЕЕВ), призванный привлечь внимание мировой общественности к экономической ценности экосистем и биоразнообразия на глобальном, региональном и локальном уровнях и постоянно растущим ущербам от сокращения биоразнообразия и деградации экосистем, а также объединить экспертов в областях науки, экономики и политики для совершения практических шагов по интеграции ценности экосистемных услуг и биоразнообразия в реальную политику и экономику. Россия в числе лидеров стран «Большой восьмерки» и крупнейших развивающихся стран в 2007 г. на саммите в Хайлигендамме одобрила этот проект как важный этап на пути к устойчивому развитию. В настоящее время в Европе продолжается активная работа по проекту. Наряду с теоретическими разработками примеры экономической оценки и компенсации экосистемных услуг появились в мировой практике и в отдельных странах. Киотский протокол (1997), направленный на борьбу с глобальным изменением климата, в определенной степени стал первой попыткой мирового сообщества в глобальном масштабе включить экосистемные услуги, платежи за них и компенсацию отдельным странам в международные и национальные экономические механизмы для борьбы с климатическими трансформациями (в частности для лесных и сельскохозяйственных экосистем). Расширяются попытки реализовать механизм платежей за экосистемные услуги внутри отдельных стран.

Глобальные и локальные экосистемы обеспечивают огромное разнообразие товаров и услуг. Само благосостояние человечества зависит от экосистемных услуг. Всем хорошо известны те ценные продукты, которые поступают из экосистем: пригодные в пищу растения и животные, лекарственные продукты и материалы, используемые в строительстве и производстве одежды. Людями широко ценятся эстетические или культурные аспекты природных экосистем – прекрасные виды, рекреационные возможности. Однако в меньшей степени человечеству известно, насколько экономика зависит от природных экосистем с точки зрения различных биологических и химических процессов.

Само определение экосистемных услуг остается в значительной степени дискуссионным. В документах международных ор-

ганизаций дается простое и в значительной степени экономическое определение: «экосистемные услуги – это выгоды, которые люди получают от экосистем» [5]. Однако такое определение вызывает необходимость экономической (стоимостной) идентификации экоуслуг, что само по себе является сложнейшей задачей. Часть услуг может прямо работать на благосостояние людей, часть – опосредованно.

Осознание угроз вследствие ограниченности ресурсов различного вида и уменьшения возможностей естественного самовосстановления окружающей среды заставляет человечество пересмотреть основные принципы его взаимодействия с природой и искать новые пути развития. Фактически первым классическим экономическим исследованием в области идентификации и экономической оценки экосистемных услуг является работа Р. Костанзы с коллегами [3]. В экологической экономике в мире сформировался так называемый «экосистемный подход» к классификации элементов природного капитала. Согласно этому подходу, структурными единицами возобновляемого природного капитала являются экосистемы. Экосистемный подход представляет собой стратегию комплексного управления земельными, водными и живыми ресурсами, которая стимулирует их сохранение и устойчивое использование на справедливой основе. На этой основе оценивается глобальная стоимость возобновляемого природного капитала. Р. Костанза интерпретирует экосистемные услуги как материальные, энергетические и информационные потоки, порождаемые запасами природного капитала, которые в сочетании с физическим (здания, оборудование, сооружения) и человеческим капиталом обеспечивают благосостояние человечества. С точки зрения этого определения, потоки природных ресурсов также являются экосистемными услугами. В исследовании были выделены 16 биологических систем: морские – океаны, моря, шельфы и пр.; на суше – леса, водно-болотные угодья, пастбища и др. По каждой экосистеме оценивалось 17 категорий функций и услуг природы, среди которых были регулирование климата, газового состава атмосферы, водных ресурсов, образование почвы, переработка отходов, рекреация и др.

По классификации «Оценки экосистемных услуг на пороге тысячелетия» (Millennium Ecosystem Assessment) (MEA) услуги, предоставляемые экосистемами, могут относиться к одной из четырех широких категорий: 1) обеспечивающие (ресурсы и продукты, получаемые от экосистем); 2) регулирующие (выгоды, получаемые от регулирования экосистемных процессов); 3) культурные услуги (нематериальные выгоды, которые люди получают от экосистем посредством духовного обогащения, развития познавательной деятельности, рекреации, эстетического опыта, рефлексии); 4) поддерживающие услуги, необходимые для сохранения всех других услуг [5]. В этой типологии услуги разделены по функциональному признаку. Приведенные категории показывают разные способы, которыми экосистемы способствуют благосостоянию человека.

В последние годы рассмотрение экосистем как капитала получило свою практическую интерпретацию в разработках Экологического департамента Всемирного банка [4, 6]. В частности, предлагается рассматривать экосистемы в качестве одной из форм капитала. Например, леса – это богатство с точки зрения древесины и недревесных продуктов, а также услуг, которые они предоставляют. Подобно тому как запас физического капитала определяет масштабы промышленного производства страны, запас природного капитала определяет количество экологических услуг, которые может получить страна. Экосистемы, рассматриваемые в качестве природного капитала, имеют преимущества перед физическим капиталом, так как при условии грамотного управления они способны восстанавливаться. Но, как и физический капитал, природный капитал подвержен истощению, из-за чего сокращаются будущие производственные возможности. Так, говоря о лесных угодьях, темпы вырубки, превышающие темпы естественного роста, обеспечиваются за счет сокращения запаса данного ресурса. Из-за этого пострадает будущее производство, а также любые иные услуги, производство которых зависит от присутствия лесов в экосистеме.

Выгоды, которые обеспечивают экосистемы для человека и экономики, с одной стороны, общепризнаны, с другой – не осознаются должным образом. Вместе с тем становится все яснее, что экосистемы по всему миру испытывают огромное давление, вы-

званное экономической деятельностью человека. Рост народонаселения и повышение уровня жизни приводят к тому, что все больше природных экосистем начинают использоваться в сельскохозяйственных, промышленных целях или для строительства жилья. Кроме того, растет спрос на ресурсы, поступающие из экосистем, – пресную воду, продовольствие, древесину и др. Также растет нагрузка на экосистемы с точки зрения ассимиляции отходов человеческой деятельности – загрязнение воды и воздуха, образование отходов. Тем самым нагрузка на экосистемы растет, а их возможности вследствие деградации сокращаются.

Сейчас около 60% мировых экосистемных услуг по классификации МЭА (включая 70% регулирующих и культурных услуг) деградировали за последние 50 лет в результате антропогенного воздействия [5]. В настоящее время происходит их дальнейшая деградация в результате роста народонаселения Земли, экономической экспансии, изменения в землепользовании и климатических изменениях. Особенно существенные трансформации экосистем происходят в результате наступления сельского хозяйства; сейчас около 35% земной поверхности используется аграрным сектором. Огромен экономический ущерб от такой экологической деградации. По оценкам ведущих мировых экономистов-экологов, на планете охраняемые территории могут производить выгоды от экосистемных услуг и товаров на сумму 4400–5200 млрд долл. в год.

Важной задачей является исследование экономических аспектов экосистемных услуг: их экономическая оценка, выгоды и их получатели, проблемы компенсации услуг и их финансирования, платежи за экоуслуги. В основном рассматриваются потоки выгод, поступающие от экосистем и способствующие росту благосостояния. Это, разумеется, сужает и обедняет подход. Очевидно, что значительная часть экосистемных услуг и функций не получают экономическую оценку в силу ограниченности возможностей экономики и науки.

Концептуальные рамки оценки экосистем исходят из того, что люди являются частью экосистем и что существует динамическое взаимодействие между ними и другими частями экосистем. При этом условия существования людей вызывают – как прямо, так и

косвенно – изменения в экосистемах и тем самым в благосостоянии человека.

Российский и международный опыт показывает, что для экономической оценки и компенсации (платежей) за экосистемные услуги целесообразно выделить, по крайней мере, пять этапов:

- 1) идентификация экосистемной услуги;
- 2) определение поставщика/собственника услуги;
- 3) определение ее экономической ценности и выгод, с ней связанных;
- 4) определение получателя выгод от услуги (бенефициара);
- 5) формирование механизма платежей (компенсации) за экослужу.

Если для первых трех этапов оценки экосистемных услуг уже накоплен определенный экономический инструментарий, то с точки зрения практического внедрения механизмов компенсации экослужу в экономический механизм имеется много препятствий как теоретического, так и практического плана.

Результаты оценки экосистем могут использоваться в самом широком экономическом контексте. Международный опыт рекомендует, в частности, использовать такие оценки в следующих целях:

- для установления приоритетов действий,
- для разработки вариантов действий по достижению целей социально-экономического развития и рационального использования ресурсов природных экосистем,
- как концептуальные рамки и источник инструментов для оценки, планирования и управления окружающей средой,
- для прогнозирования последствий решений, воздействующих на экосистемы,
- как отправную точку будущих оценок,
- как помощь для организаций и индивидуумов по проведению комплексных оценок экосистем и практическому внедрению их результатов,
- для руководства будущими исследованиями.

Сейчас в мире имеется много примеров выгод сохранения экосистем. Однако случаи целенаправленной поддержки экоси-

стемных услуг еще достаточно редки. Экосистемы в мире продолжают деградировать. Наряду с субъективными здесь имеются и вполне объективные причины, которые кроются в несовершенстве самой экономики. Среди объективных причин можно выделить две общих: несовершенство традиционной рыночной модели; неэффективность государственной политики.

Современный глобальный экономический кризис подтвердил несовершенство традиционной рыночной модели. В теории выделяются так называемые «провалы рынка». Прежде всего следует выделить тот факт, что значительная часть экосистемных услуг не имеет цены, для них не существует рынков. А раз так, то данные услуги могут потребляться без всяких ограничений, что ведет к их деградации. В концептуальном плане «провалы рынка» связаны также с практически невозможным адекватным учетом издержек общества от деградации окружающей среды, внешних эффектов (экстерналий), что приводит к сложностям в реализации принципа «загрязнитель платит», проблемой открытого доступа к природным благам, их заниженной ценой или вообще отсутствием цены и пр. Существенной проблемой для рынка являются неопределенность и недальновидность. Неопределенность во многом порождается недостатком знаний о законах функционирования экологических систем, что приводит к игнорированию сложно прогнозируемых и отдаленных последствий в рыночных решениях.

Важным принципом оценки выгод экосистемных услуг должен стать учет симметрии выгод и ущербов от сохранения экоуслуг. Поддержка определенной услуги может дать значительный эффект для сохранения и предотвращения деградации других услуг. И наоборот, увеличение одной услуги может привести к ущербу для другой. Перекрестные эффекты между экосистемными услугами широко известны. Например, увеличение производства продовольствия приводит к одному или нескольким из следующих последствий: ухудшение качества воды и увеличение ее потребления, сокращение биоразнообразия, сокращение лесного покрова, уменьшение недревесных продуктов леса и эмиссия парниковых газов.

Для построения системы платежей за экосистемные услуги принципиально важно ответить на вопрос: «Кто и как должен оплачивать получение многочисленных выгод от экосистем, для кого они ценны?» [1, 2]. Выгоды, поступающие от конкретной экосистемы, распространяются на огромные территории и распределяются неравномерно. Такое явление можно назвать диффузией («рассеиванием») экосистемных выгод. Эта диффузия накладывается и на различные группы получателей выгод (бенефициаров). Виды использования экосистемы, которые будут представлять значительную ценность для одной группы, могут привести к потерям для другой. Понять, каким образом распределяются выгоды, важно еще и потому, что это существенно для мобилизации средств на природоохранные цели. Знание того, что какая-то экосистема представляет собой ценность, еще не обеспечивает ее сохранности.

В качестве примера диффузии и латентности (скрытности) выгод можно привести пример услуг лесных экосистем. Характеристика основных экосистемных услуг леса, возможные выгоды от их учета в хозяйственной деятельности и бенефициары на глобальном, национальном, региональном и локальном уровнях отражены в таблице.

Таблица

Экосистемные услуги леса и бенефициары

Услуги леса	Выгоды	Получатели выгод
Поглощение CO ₂	Предотвращение изменения климата	Мировое сообщество, другие страны
Предотвращение эрозии земель сельскохозяйственного назначения	Увеличение урожаев	Сельское хозяйство
Водорегулирование в водоохраных зонах	Предотвращение наводнений	Расположенные вниз по течению локальные сообщества, экономические объекты
Очищение воздуха от загрязнений	Здоровье населения	Локальные сообщества

Продолжение таблицы

Услуги леса	Выгоды	Получатели выгод
Сохранение биоразнообразия	Медицина, эстетика	Мировое сообщество, сообщества различных уровней. Медицинский сектор товаров и услуг
Продуцирование побочных продуктов леса	Сбор грибов, ягод, лекарственных растений	В основном локальные сообщества

В целом с учетом всех функций леса ценность дерева «в лесу» может в 2–4 раза превышать цену получаемой из него древесины. Однако латентность и диффузия подавляющего большинства экосистемных услуг леса, отсутствие соответствующих рынков приводят к огромной экономической недооценке лесных ресурсов. Подавляющая часть приведенных в таблице выгод присваивается мировым сообществом, другими странами (связывание углерода), сельским хозяйством (уменьшение эрозии и водорегулирование), населением (здоровье) и т.д. и не возвращается в виде прибыли собственнику или арендатору леса. В связи с этим для экономики важнейшей задачей становится экономическая идентификация и монетаризация выгод от экослужб, или – говоря экономическим языком – интернализация латентных положительных экстерналий (внешних эффектов) от экосистем, формирование системы платежей за экосистемные услуги. Вместе с этим необходима интернализация издержек/ущербов от деградации экосистем и их услуг в результате антропогенного воздействия для реализации на практике принципа «загрязнитель платит».

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 14-06-00385.

Литература

1. Бобылев С.Н., Захаров В.М. Экосистемные услуги и экономика. М.: Институт устойчивого развития/ЦЭПР, 2009.
2. Бобылев С.Н., Перелет Р.А., Соловьева С.В. Методические рекомендации по оценке и внедрению системы платежей за экосистемные услуги на ООПТ. Волгоград: ПРООН/ГЭФ, 2012.
3. Costanza, R. d'Arge, R. de Groot et al. The value of the world's ecosystem services and natural capital. (1997) *Nature*, 386, p.p. 253–260.
4. The changing wealth of nations: measuring sustainable development in the new millennium. The World Bank, Washington DC, 2011.
5. Millennium Ecosystem Assessment. 2005. *Ecosystems and Human Well-being*. UNEP, Island Press, Washington DC, 2005.
6. Pagiola S., von Ritter K., Bishop J. *Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation*. World Bank, 2004.
7. TEEB. *The Economics of Ecosystems and Biodiversity: Mainstreaming the Economics of Nature*. UNEP, 2010.

Sergey Bobylev,

*Doctor of Science, Professor of Environmental Economic Department
Economic Faculty of Moscow State Lomonosov University
(Moscow, Russia)*

ECONOMICS AND BIOLOGY: IN SEARCH OF COMMON GROUND

Abstract

The article deals with the synthesis of perspective directions of economy and biology in science and in practice. Particular attention is given to the economic justification of biodiversity and ecosystems conservation, through the identification of the huge benefits of such conservation, the need to solve problems of payments for ecosystem services, based on the internalization of positive externalities of these services, diffusion and latency of ecoservices.

Keywords: biodiversity, ecosystem services, payments for ecosystem services, the benefits of ecosystem services, environmental degradation.

JEL codes: A 110, O 130, Q 200.

Чеглов В.П.

к.э.н., доцент

Российского экономического
университета

Чеглова И.А.

к.м.н., доцент,

вице-президент Российской
психотерапевтической лиги

БИЗНЕС-АРХЕТИПИКА И МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Представлены результаты анализа стратегий развития компаний – лидеров мировой и российской розничной торговли с теоретических и методологических позиций модели театра архетипов. Демонстрируются взаимосвязи характерологических особенностей, доминирующих архетипов, ролевых моделей, приоритетов и ценностей, присущих основателям компаний, и судьб их бизнесов.

Ключевые слова: архетип, собственники и руководители бизнеса, ритейл, менеджмент, управление, розничные торговые сети.

JEL коды: M10, M14, L22.

Как соотносится сценарий развития бизнеса и обуславливающие его психологические характеристики владельца? Ответ на этот вопрос не теряет актуальности как с теоретической точки зрения [4], так и с чисто практической [5]. Для владельцев бизнеса важно иметь набор адекватных критериев для изучения историй успеха (бенчмаркетинг) и определения стратегий развития своего дела. Наемные работники могут выбрать компанию, подходящую им по складу характера и выстраивать карьеру, прогнозируя ее будущее.

В данной работе предлагается подход к формированию критериев оценки сценариев развития организаций путем сопоставления открытой информации о компаниях розничного бизнеса и их владельцах с положениями социализационной модели «театр архетипов», разработанной И.А. Чегловой на основе теории Карла Густава Юнга и его последователей [1].

Юнг определял архетипы «как психические органы, присущие всем людям и опосредующие проявление в типичных ситуациях типического, надындивидуального бессознательного содержания психики» [6]. Он выделил архетипы, определяющие структуру индивидуальной психики (Персона, Эго, Тень, Анима, Анимус, Самость), а также биосоциальные функции: Мать, Младенец, Старец, Трикстер. Позже Д. Джилетт и Р. Мор выделили архетипы социализации: Возлюбленный, Воин, Маг/Мудрец, Король.

Опираясь на разработки К.Г. Юнга и его последователей, И.А. Чеглова предложила интегрированную модель¹, включающую биопсихосоциодуховные архетипы (роли) Принц, Воин, Король, Маг, Шут как социально обусловленные базовые поведенческие стратегии [1].

Каждый архетип наделяет человека, которому присущ доступ к его ресурсам, определенными характеристиками.

– *Архетип Принца* определяет творческое вдохновение и чувство красоты, тягу к обучению, приключениям и творчеству, гуманистическим ценностям, уникальности, изысканности, комфорту. Девиз «Все, что прекрасно, – нравственно.» (Гюстав Флобер). Бизнес как комфортное приключение.

¹ Базовая часть полимодальной методики «театр архетипов», разработанной для краткосрочной системной психотерапии, коучинга, бизнес-консультирования. Основана методика на трех идеях.

Якоба Леви Морено – о том, что личность – это совокупность ролей. Отсюда решение проблемы – это обретение способности адекватно сыграть нужную роль в определенных обстоятельствах.

Карла Густава Юнга – о том, что архетипов столько, сколько типичных жизненных коллизий. Это позволяет вырабатывать наборы архетипических ролей для работы в конкретных сферах жизни.

Клинической психотерапии о врожденных особенностях телосложения и характера, которые определяют формирование поведенческого спектра личности.

Методика «театр архетипов» включает функциональную психодиагностику, разрешение конфликтов, формирование позитивной модели будущего (в психотерапии) и набор стандартных форматов для фасилитации принятия и реализации управленческих решений, выработки конкретных навыков (в консультировании, коучинге, тренингах).

– *Архетип Воина* – технологичное и экономное достижение конкретных целей (деньги и власть), конкуренция с внешним окружением и чувство «воинского братства» во внутреннем круге. Девиз «Все для фронта. Все для победы» (директива Совета народных комиссаров СССР от 29 июня 1941 года.). Бизнес как инструмент.

– *Архетип Короля* – эффективное управление достигнутым, созидание и развитие системы для жизни (семья, дело). Девиз: «Государство – это я» (фраза, приписываемая Людовику XIV). Бизнес как образ жизни и процесс системогенеза.

– *Архетип Мага* – интуитивное постижение законов, управляющих миром, и прогнозирование глобальных тенденций («провидение»), приобщение людей к идеям («посвящение, инициация»), привнесение в жизнь принципиально нового («воплощение»). Девиз: Бизнес как материализация идеи.

– *Архетип Шута* – способы автоматического ситуативного реагирования – своего рода набор социальных масок, способность к сочетанию принципиально несочетаемого, парадоксальному поведению, лицедейству. Девиз: «Мое мнение? У меня одно мнение утром, другое – после полудня, а вечером я больше уже не имею никакого мнения» (Шарль-Морис Талейран). Бизнес как эпатаж или трюк.

Рабочие гипотезы наших исследований в бизнес-архетипике следующие.

- Успешному предпринимателю от природы дан доступ к ресурсам всех пяти архетипов. В зависимости от конституционального типа и/или от сложившейся ситуации влияние одного или нескольких из них перевешивает, и развитие бизнеса идет по соответствующему сценарию.

- Дисфункциональные психологические динамики (например, одержимость архетипической ролью, внутренний запрет на нее, путаница ролей) обуславливают сложности в развитии бизнеса вплоть до его краха (мы называем это архетипическими ловушками).

А теперь – подробнее о проявлениях архетипов в бизнесе.

Начнем с архетипа Мага². Рассмотрим «магические» стратегии на примере Рея Крока – создателя транснациональной сети ресторанов McDonald's.

Рэй Крок начал свой бизнес как один из восьми территориальных франчайзи братьев Макдоналд, авторов концепта ресторана быстрого обслуживания McDonald's. И практически сразу сделал провидческий шаг, выкупив у братьев национальную франшизу. Далее Рэй Крок сумел предложить оригинальную бизнес-идею, воплотившуюся впоследствии в транснациональную корпорацию. Он технологически доработал концепт ресторана братьев Макдоналд, предложив унификацию ассортимента, единые, сниженные по отношению к средним по рынку цены, жесткие стандарты качества и эффективные логистические технологии. Фактически, критерии инициации новообращенных. И стал торговать лицензиями.

Продаваемые им лицензии он «привязал» к конкретному адресу и ограничил по времени. Таким образом, продление лицензии или получение новой франчайзи должен был «заслужить» соблюдением лицензионного соглашения. Кроме того, на собственные деньги им был построен ресторан – образец, своего рода источник опыта и знаний, демонстрирующий преимущества франшизы при соблюдении технологии производства, обслуживания и ценовой политики. Организовано строительство новых объектов на этой базе. Большое внимание уделялось привлечению в бизнес новых франчайзи, готовых обучаться и подвергаться проверкам на соответствие критериям качества. Так формируется эффективная система контроля и поддержки работающих по франшизе ресторанов. Результат – успешная материализация бизнес-идеи и ее воспроизводство. По мере развития бизнеса Р. Крок все более отстраняется от управления им, активно делегируя полномочия управленческой команде [3, 162–171].

² Примеры проявления архетипа Мага в бизнесе, с нашей точки зрения, являют также Сэм Уолтон, создавший «с нуля» империю розничной торговли WalMart, Аристид Бусико (сеть универмагов Masy's), Фрэнк Вулворт (сеть супермаркетов Woolworths).

Итак, сформулируем из изложенного черты предпринимателя – Мага.

- Опора на идею.
- Выраженная интуиция возможностей («дар предвидения»).
- Генерирование концептуальных и технологических новаций и их активное распространение («ритуалы инициации»).
- Дистанцированное управление бизнесом на определенном этапе.

Наиболее харизматичным бизнесменом – носителем архетипа Воина представляется Андрей Рогачев, основатель сетей «Пятерочка» и «Карусель»³. Толчком к созданию этой торговой сети послужили события 1998 г., а именно кризис неплатежей. Для решения этой проблемы и активизации продаж товарных стоков с истекающими сроками годности А. Рогачев инициировал открытие розничного магазина-склада, прообраза дискаунтера «Пятерочка».

Товар выставлялся на поддонах, в транспортной упаковке. Ни о какой культуре обслуживания речь не шла. Компания устанавливала сниженные по сравнению с традиционными магазинами розничные цены за счет устранения промежуточного звена в товародвижении и отказа от выкладки товаров на полки. Покупателям предлагался узкий ассортимент товаров при низких операционных затратах. Как следствие, ускорилась товарооборачиваемость, сформировался устойчивый трафик. Компания получила наличные деньги, которые иностранные и отечественные поставщики в тот турбулентный период времени предпочитали безналичным расчетам.

А. Рогачев очень быстро оценил перспективы отсутствия конкуренции на розничном рынке, фактор низких доходов населения и начал ускоренное развитие торговой сети дискаунтеров, ис-

³ Также, по нашему мнению, этот архетип представляют братья Альбрехты, развившие компанию Aldi, Сергей Галицкий, основавший и развивающий сегодня сеть «Магнит», Лев Хасис, создавший эффективную компанию X5 Retail Group на базе соединенных активов двух федеральных торговых сетей – «Пятерочки» и «Перекрестка».

пользуя стратегии захвата рынка и «снятия сливок». Новый для отечественного ритейла концепт представляет собой магазин для экономных и расчетливых покупателей. За полгода в городе появилось еще пятнадцать похожих торговых объектов, то есть было положено начало захвату рынка Санкт-Петербурга.

Свой бизнес Рогачев построил по военному образцу, заложив в его основу классические принципы Воина – «быстрота и натиск» и прибавив к ним еще один – «жесткая экономия», что выразилось в следующем:

- максимально быстрый захват рынка, ориентир на ускоренное открытие типовых магазинов в любых локациях и помещениях,
- отсутствие выраженной маркетинговой политики, опора на узкий ассортимент наиболее ходовых товаров,
- достижение синергии закупки и диктата над поставщиками,
- демпинг за счет жесткой экономии капитальных вложений, ориентации на аренду помещений, отказ от складских помещений, отделки торговых залов, согласования производимых конструктивных изменений,
- сокращение сроков ввода торговых объектов в эксплуатацию (не более четырех месяцев), снижение периода окупаемости вложенных средств за счет сдачи в субаренду закассового пространства, несмотря на создание этим больших неудобств покупателям,
- максимально возможное использование торговой площади: каждый квадратный метр должен быть занят, будь то под выкладку товаров или под рекламный стенд,
- минимизации культуры обслуживания,
- централизация функций управления, формирование «закрытой» управленческой команды, введение жесткой, истинно военной корпоративной идеологии и соответствующей дисциплины [2, 150–158],
- продажа бизнеса на пике капитализации.

Если бизнес структурирован не вокруг идеи (архетип Мага) или цели (архетип Воина), а вокруг процесса системогенеза, в дело вступает архетип Короля. Рассмотрим его проявления на

примере Александра Тынкована (сеть гипермаркетов и супермаркетов «М.Видео»)⁴. Он начал создавать сеть магазинов бытовой электроники и электротехники «М.Видео» в 1993 г. с торгового объекта площадью 50 кв. м.

Далее А. Тынкован делает ставку на развитие в формате супермаркета, а затем и гипермаркета, предлагая покупателю за достаточно высокие цены качественный товар и широкий спектр услуг. В 2000 г. «М.Видео» первым из ритейлеров в сфере бытовой техники предложила оформление кредита на покупку. А в 2006 г. вводит ночной режим работы магазинов как дополнительную услугу, не забывая об экономии операционных расходов за счет разгрузки расчетно-кассовых узлов магазинов в дневное время. Компания проводит политику осторожной экспансии в регионы, начиная с мегаполисов и крупных областных центров и выстраивая продуманную логистическую инфраструктуру. Постепенно распределительными центрами охватываются центральные регионы, затем Юг России, Урал и Сибирь. Многофункциональные центры объемом по 60 тыс. куб. метров возводятся в Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и в Новосибирске.

После развития логистической инфраструктуры компания «М.Видео» запускает программу ускоренной экспансии в регионы, согласно которой предполагается открыть 200 торговых объектов в форматах супермаркета и гипермаркета. При этом А. Тынкован очень осторожно привлекает заемные средства, предпочитая выпускать облигационные займы и ИРО.

Благодаря гибкой и взвешенной мотивационной и оптимизационной политике компания в 2010 г. значительно расширяет сферу своего присутствия на рынке. Теперь «М.Видео» открывает магазины в городах с населением до 100 тыс. человек, так как опыт работы нескольких объектов в небольших городах показал, что торговые объекты сети там способны получать достаточную выручку и рентабельны.

⁴ К архетипу Короля можно отнести также Григория Елисеева и Сергея Перлова (сети гастрономических и чайных магазинов в дореволюционной России), Жерара Мюлье (сеть гипермаркетов «Ашан»).

Интересно, что Александр Тынкован до сих пор не отошел от дел. Его компания сохраняет значительные темпы роста. При этом он, пожалуй, единственный из федеральных ритейлеров избежал кредитной зависимости. Наконец, весьма красноречиво для рассмотренного архетипа звучит сформулированная владельцем миссия компании: «Быть лучшим местом для встречи людей и электроники». Король выстраивает и предоставляет пространство для жизни.

На наш взгляд, для архетипа Короля характерны следующие черты ведения бизнеса.

- Бизнес как процесс построения и развития системы.
- «Хозяйская» харизма лидера.
- Широкое использование бенчмаркетинга.
- Забота о будущем бизнеса.
- Собственноручное управление бизнесом с помощью команды профессионалов.

Архетип Принца. Бизнес как увлечение и приключение, от которого при желании можно отойти, занявшись чем-нибудь более привлекательным. На наш взгляд, этот архетип хорошо представлен в карьере Олега Жеребцова – автора федеральной сети магазинов «Лента»⁵. Прообразом гипермаркета «Лента» был магазин-склад, открытый в Санкт-Петербурге в формате Cash&Carry, имевший всего 2 кассовых аппарата. Магазин-склад был рассчитан на оптового покупателя: владельцы кафе, ресторанов, мелкорозничных продавцов. Ассортимент состоял в основном из кондитерских изделий, алкогольной продукции, самых популярных сортов чая и кофе. С самого начала предприниматель сделал упор на большие обороты и сравнительно низкую маржу.

На фоне первых успехов О. Жеребцов принимает решение о создании в Санкт-Петербурге сети принципиально новых торговых комплексов под брендом «Лента». Первый магазин сети имел уже торговую площадь около 2700 кв. метров и контрольно-

⁵ Еще примеры проявлений данного архетипа – Михаил Куснирович (сеть модных бутиков *BoscodiCiliedgi* «Черешневый лес») и Олег Леонов (сеть продовольственных магазинов «Дикси»).

кассовую линейку из 14 узлов. Архетип Принца проявился в первую очередь в потребности постоянно разнообразить ассортимент, расширять сферу обслуживания и повышать уровень сервиса. И постепенно О. Жеребцов отходит от формата Cash&Carry к формату гипермаркета. Уже в 2002 г. открывается магазин, который отличается расширенным ассортиментом товаров, наличием собственной пекарни, отделами мясной и рыбной кулинарии, имеет уже 36 касс.

В 2006–2007 г. компания начинает региональную экспансию, открыв магазины почти одновременно в девяти крупных городах России. Основатель бизнеса в эти годы привлекает внешние источники финансирования в лице Европейского банка реконструкции и развития, отказываясь от полного контроля компании. Благодаря этому он поддерживает высокие темпы развития. Так, в 2008 г. гипермаркеты сети были открыты еще в восьми городах страны. При этом О. Жеребцов продолжает непосредственно руководить компанией в 1993–2003 гг., занимая должность Генерального директора. В 2003–2009 он постепенно утрачивает потребность в ручном управлении созданным бизнесом и становится Председателем Правления компании.

Миссия компании, как ее представлял О. Жеребцов, сводилась к следующей фразе: «Мы работаем для того, чтобы люди в нашей стране жили лучше и богаче, сохраняя свои деньги каждый день». И этот девиз характерен для самого владельца. Предприниматель-Принц не может долго развивать и вести один и тот же бизнес. Так, О. Жеребцов параллельно с «Лентой» основал сеть магазинов «Норма» под девизом «Свежие продукты». А в 2009 г. окончательно охладел к «Ленте» и продал свою долю в компании.

Нельзя не отметить увлеченность О. Жеребцова как бизнесом, так и жизнью в целом. Так, известно, что он серьезно увлекается парусным спортом, руководит собственной командой, принимающей участие в крупных международных регатах. В 2008 г. принял участие в кругосветной регате VolvoOceanRace в качестве единственного спонсора команды и бакового матроса, появляется на телевидении в качестве телеведущего.

Подытожим проявления в бизнесе архетипа Принца.

- Желание обеспечить качественный сервис и построить красивый бизнес.
- Способность найти покровительство для бизнеса (надежный источник поддержки и финансирования) в обмен на власть в организации.
- Потребность в новизне, тенденция увлекаться.
- Потребность в популярности.

Проявления архетипа Шута можно можно проследить на примере Евгения Чичваркина («Евросеть»)⁶. Он подчеркивал, что концепция бизнеса найдена им в бытность «перекупщиком», рыночным спекулянтom, практиковавшимся в продаже водки вразнос по демонстративно завышенной цене. Он был убежден, что если покупателя «поймать на бегу», разместив магазин на его обычном пути, то можно существенно повысить цены.

Среди его самых известных новаций можно выделить следующие [2, 176–185]:

- широкую экспансию в российские регионы, активную скупку конкурентов,
- наиболее широкое использование «серых» схем, работа на грани УК;
- вызывающе эпатажные рекламные приемы (акция «Разденься и получи подарок» в центральном салоне г. Москвы),
- расширение ассортимента за счет изначально несвойственных для данного бизнеса товаров, в погоне за высокой наценкой на товар при перепродаже;
- резкое увеличение количества покупателей с привлечением оборотных средств банков (консорциум ритейлер-банк),
- демонстративный отказ от цен в условных единицах в пользу рубля.

Когда компания достигает определенного уровня капитализации, он совершает ряд ошибок, продолжая действовать на грани

⁶ Также проявления данного архетипа прослеживаются в деятельности Михаила Фридмана, закулисного создателя X5 Retail Group, и Сергея Ломакина, бывшего совладельца сети дискаунтеров «Копейка».

УК и навлекает на себя силовое давление, которое уже не выдерживает. В этих условиях Чичваркин эмигрирует из страны и продает компанию ниже ее рыночной стоимости.

Подытожим признаки бизнеса по-Шутовски.

- Отсутствие моральных ограничений в методах управления.
- Эпатаж как основа корпоративной культуры и маркетинговой политики.
- Непредсказуемое поведение лидера с опасностью переиграть самого себя.

Еще раз подчеркнем, что каждому предпринимателю свойственны элементы различных архетипов, при выраженном преобладании одного или двух из них.

Таким образом, качественное сопоставление открытой информации о деятельности компаний на рынке и характерологических характеристик с базовыми компонентами модели «театр архетипов» позволяет формировать несложные прогностические критерии, прогнозировать развитие бизнеса.

Литература

1. Чеглова И.А. Архетипический анализатор. Функциональные ролевые модели в системном консультировании и психотерапии. Методические рекомендации. Третье издание, дополненное, М.: Изд-во «Лица», 2010.
2. Чеглов В.П. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии. Монография. М.: Форум, 2013.
3. Чеглов В.П. Сетевой ритейл: концепции и стратегии, ловушки и решения. Монография. М.: Вузовский учебник, 2013.
4. Чеглов В.П. Технологические новации, сформировавшие современный ритейл России. Сетевые технологии розничной торговли: практика внедрения и применения в России в 1991–2011 гг. Lambert Academic Publishing, 2012.
5. Чеглов В.П. Трансформация и организационное поведение сетевой торгующей организации в условиях развития производительных сил. Поволжский торгово-экономический журнал. 2013. № 5 (33).
6. Юнг К.Г. Душа и миф. Шесть архетипов М.: АСТ, Мн., Харвест, 2005.

Cheglov V.P.

Ph.D. in Economy

Associate Professor to Plekhanov Russian University of Economics

Cheglova I.A

MD, Ph.D., Associate Professor in RGGU,

Vice-President of the Professional Psychotherapeutic League

BUSINESS ARCHETYOLOGY AND THE MODELS OF ORGANIZATIONS' DEVELOPMENT

Abstract

The speakers are presenting the results of analysis of strategic development of various companies, which are leaders in world and Russian retail industry, in terms of theoretical and methodological positions of the archetype theater. The report shows interdependencies in characters, dominant archetypes, roles models, priorities and values that are typical to companies' founders, their lives and business. The use of the archetype theater is explained for business consulting and business engineering.

Keywords: retail, owners, archetype theatre, business, management.

JEL codes: M10, M14, L22.

Шипкова О.Т.

к.э.н., доцент

*Московский государственный
областной университет (г. Москва, Россия)*

Шатаева О.В.

к.и.н., доцент

*Московский педагогический государственный
университет (г. Москва, Россия)*

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ: АРХИТЕКТУРА ВЫБОРА МАГИСТЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Аннотация

Решения в области высшего образования – пример решений с высокой степенью неопределенности. Субъекты идут по пути наименьшего сопротивления, используют упрощенные процедуры – эвристики, которые приводят к систематическим ошибкам и заблуждениям. В исследовании используется инст-

рументарий поведенческой экономики для разработки стратегии эффективного стимулирования выбора магистерской программы. Исходя из выявленных потенциальных отклонений в поведении, предлагаются различные способы влияния на выбор без его ограничения (nudging): формирование нужного (с учетом интересов экономики страны, вуза, отдельной кафедры и собственно студента) фрейма выбора, создание условий для использования пути наименьшего сопротивления, стимулирование позитивных текущих эмоций при выборе магистерской программы, варьирование методов представления, количества и содержания информации о магистерских программах. На основе проведенного опроса студентов бакалавриата выявлены ключевые характеристики магистерских программ, которые являются определяющими при их выборе.

Ключевые слова: поведенческая экономика образования, эвристики, познавательные иллюзии, nudging.

JEL коды: D03, D81, I21.

У всех нас существует общее ошибочное убеждение (иллюзия), что мы сами принимаем решения. «Мы бываем слепы к очевидному, но еще хуже то, что мы не замечаем нашей слепоты» (Д. Канеман, [5, 26]).

Выбор вуза является примером процесса принятия решения, связанного с высокой степенью неопределенности. Решения в области высшего образования осуществляются ограниченное количество раз, подвержены эмоциональному накалу и исключают возможность обучения на собственных ошибках. Сложность или невозможность переработки всей доступной информации, необходимой для принятия взвешенного решения, приводит к тому, что используются определенные упрощенные правила оценки ситуации и поведения в ней. В поведенческой экономике они названы «heuristics» – эвристики. Они ведут к существенным систематическим ошибкам в принятых решениях, называемым «biases» – погрешностями или отклонениями в поведении от рационального [1]. Когда потребности не осознаются субъектами, их решения подвержены влиянию окружающей среды. Если индивид не в состоянии оценить альтернативы, особенно актуальным становится способ их представления (framing [5]), и, именно, он предопределяет выбор.

Выбор будущей профессии сопряжен с поведенческими ошибками (приводящими к отклонениям от рационального поведения), которые впоследствии существенно влияют на дальнейшую жизненную и профессиональную стратегию человека. Нами был осуществлен опрос студентов бакалавриата вузов, для которых популярны профили, связанные с экономикой, менеджментом, а также государственным и муниципальным управлением, не являются основными (Московский государственный областной университет, Московский педагогический государственный университет, Московский городской педагогический университет и Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева). В ходе данного опроса выявилось наличие дифференциации между ожидаемой, используемой при принятии решения о выборе специальности (expected, decision utility [8, 33]) и фактической (experience utility [8, 33]) оценкой полезности. Причем обнаружилось снижение этой оценки (на обследованной выборке – около 20%). Средняя оценка специальности в момент поступления – 6,66 баллов (в 10-балльной шкале измерения). Следует отметить низкий уровень оценки специальности «на входе», что ставит под сомнение рациональность самого выбора. На четвертом курсе обучения уровень оценки снижается до 5,53 баллов. Кроме того, порядка 90% опрошенных высказали желание и готовность получить дополнительную специальность. Осуществленный «ошибочный» выбор начинает формировать дальнейшие предпочтения студентов (эффект самовоспроизведения собственных решений, когда первоначальное решение становится своеобразной «точкой отсчета» [1]). Они существуют в среде выбранной специальности, т.к. люди не приемлют значительных изменений своей жизни в связи с несклонностью к риску. Результатом выше описанной ситуации является неудовлетворенность работой, избыток юристов и экономистов в стране и прочие проблемы.

Данный контекст поставил перед нами ряд исследовательских вопросов. Может ли поведенческая экономика помочь понять выбор образовательных программ и профессий? Возможно ли с помощью поведенческой экономики сделать толчок к выбору «нужной» магистерской программы? Какой она должна быть? Какие ее атрибуты являются определяющими? Задача начатого

нами исследования – понять выбор студентов и помочь им принять лучшее для них решение относительно магистерской программы, в том числе путем корректировки последствий ошибок, которые могли быть совершены в момент принятия первоначального решения о выборе профессии и вуза. Существенным препятствием в реализации указанной задачи является то, что студенты сами могут не осознавать, что повлияло на их окончательное решение. В нашем исследовании мы используем результаты научных работ в области поведенческой экономики (включая фундаментальные работы Д. Канемана [5], Д. Ариели [1], Р. Талера [9], а также ученых, работающих в формирующемся научном направлении поведенческой экономики образования, в частности, А. Даймонда и др. [2]) для разработки эффективной стратегии стимулирования выбора магистерской программы. Для этого анализируется контекст принятия решения с целью выявления «узких» мест, стимулирующих применение студентами эвристик, использование которых, в свою очередь, генерирует поведенческие ошибки и погрешности. Исходя из выявленных потенциальных отклонений в поведении, предлагаются различные способы влияния на выбор без его ограничения (nudge [9]).

Отсутствие четких представлений о своих предпочтениях, высокая степень неопределенности, низкая частота принятия решений в области образования обуславливают необходимость вмешательства в процесс принятия решений о выборе вуза (магистерской программы). Когда мы не знаем, чего хотим, принятием решения управляет окружающая среда.

С нашей точки зрения, использование результатов исследований в области поведенческой экономики может осуществляться в двух направлениях:

- 1) nudging – для достижения целевых установок страны, вуза, кафедры;
- 2) coaching – для достижения долгосрочных целевых установок студентов.

Первое – изменяет поведение людей в предсказуемом направлении без запрета каких-либо опций или значительного изменения их экономических стимулов [6, 5]. Такое влияние способствует повышению самоконтроля или активизирует желаемое поведение

(т.к. зачастую существует значительная разница между тем, что люди хотят сделать и что они делают на самом деле). Оно может быть добровольно принято людьми, а может быть навязано со стороны, без ограничения множества выбора. Воздействие может быть осознанным или бессознательным, направлять людей к более осознанному подходу к принятию решений, устраняя некоторые эффекты бессознательного; или приводить людей к автоматическому использованию неких стандартных эвристик. Оно может быть стимулирующим или ограничительным, т.е. либо стимулировать определенное поведение, либо предотвращать его [7, 7].

К. Ли, Н. Мацар, М. Цао и Д. Соман [6] предлагают пошаговую схему процесса разработки стратегии эффективного влияния, она включает следующие основные этапы: анализ контекста принятия решения; выбор типа воздействия; определение уровня воздействия возможных ограничений и сферы применения; проведение эксперимента и оценка эффективности методов воздействия.

П. Долан [3] называет систему мягкого влияния (толчка) на процесс принятия решения MINDSPACE (первые буквы названий способов влияния). В контексте выбора магистерской программы данная система в нашей интерпретации представлена ниже.

М (Messenger): при принятии решений серьезное влияние оказывает тот, кто сообщает нам информацию. Так, в поведенческой экономике показано, что мы больше доверяем тому, кого знаем, а не тому, кто знает [4]. Исходя из этого, в контексте выбора магистерской программы обязательны личные презентации магистерских программ их научными руководителями с целью установления контакта, «связи», для формирования чувства «это мое», создания специфического эмоционального контекста.

I (Incentives): наша реакция на стимулы зависит от восприятия нами выгод и потерь. Имеет смысл представить информацию для выбора магистерской программы таким образом, чтобы выгоды от ее прохождения перекрывали расходы.

N (Norms): мы подвержены влиянию того, что делают другие. Влияние толпы на принятие решения о выборе профессии и специальности, направления в магистратуре, не требует специальных доказательств, оно вполне наблюдаемо в реальной жизни. Принимать решение вразрез толпы с психологической точки зре-

ния очень сложно. «Все идут на экономику (юриспруденцию, менеджмент, психологию). Чем я хуже?» Известен парадокс, когда группа людей предпринимает какие-либо действия, к которым каждый из них как индивид относится скептически, в результате группа идет к цели, которой не хочет ни один из ее членов. Причины такого поведения много, в частности страх выделения из группы, боязнь обидеть лидера (например, одного из родителей или других членов семьи). Социальное влияние вызывает у нас сигнал ошибки, который заставляет менять поведение. Открытым остается вопрос о том, как ослабить такой сигнал.

D (Defaults): мы склонны не принимать решения и идти по пути наименьшего сопротивления. Иногда при избытке информации люди склонны не принимать решения, т.е. решение принимается за них (пассивный выбор). Поэтому при выборе магистерской программы можно организовать некий «путь наименьшего сопротивления» [1]. Например, автоматическое зачисление лучших студентов бакалавриата на определенные магистерские программы. При этом необходимо различными способами поддерживать имидж избранности и престижности зачисления в магистратуру.

S (Salience): наше внимание привлекает то, что ново и имеет непосредственное отношение к нам. Можно сделать определенные программы более привлекательными; если создать «их худшую версию». Например, перечень программ может включать инженерные направления и инженерные направления с возможностью получения дополнительной квалификации переводчика в сфере профессиональных коммуникаций за одинаковую стоимость.

P (Priming): наши действия подвержены влиянию бессознательных факторов. Поэтому значимы способы представления информации о магистерской программе и дозирование ее количества.

A (Affect): эмоциональный контекст формирует наши действия. Зачастую выбор университета, факультета или магистерской программы основывается на чувстве того, что наше решение верное («чувствую – это мое»). Текущие эмоции имеют значение для принятия решения. Д. Ариели называет влияние текущего эмоционального состояния на принимаемые решения «эмоциональным каскадом»: решения – эмоции – РЕШЕНИЯ (краткосрочные) – РЕШЕНИЯ (долгосрочные). Такой долгосрочный эффект объяс-

няется тем, что действия в прошлом зачастую используются как точка отсчета для принятия текущих решений, и люди стараются вести себя согласованно со своими прошлыми действиями, даже если эмоциональный фон принятия того решения уже давно был забыт [1, 250]. Поэтому одним из путей привлечения на конкретную магистерскую программу или специальность является создание позитивных текущих эмоций при принятии решения. Необходимо создать атмосферу открытости, доброжелательности, успешности выпускников в дни открытых дверей, при проведении олимпиад и прочих возможных посещениях будущих магистрантов. Выбрать подходящий момент влияния на принятие решения, например защита бакалаврской или дипломной работы. Необходимо подчеркнуть значимость и высокий уровень работы конкретного студента, сделать рекомендацию о зачислении в магистратуру без вступительных испытаний при акцентировании внимания на общей состоятельности процесса.

С (Commitments): мы стараемся быть последовательными в рамках обещаний обществу и взаимных действиях с кем-либо.

Е (Ego): мы действуем таким образом, чтобы польстить своему самолюбию, повысить свою самооценку. Поэтому особенно важно создать атмосферу конкурса, избранности поступивших на конкретную магистерскую программу и пр.

Таким образом, предлагаемые нами способы влияния на выбор включают: формирование необходимого фрейма выбора, создание условий для использования «пути наименьшего сопротивления», создание позитивных текущих эмоций при выборе магистерской программы, варьирование методов, количества и содержания информации о магистерских программах.

Не следует забывать об эффекте самовоспроизведения собственных решений: сложно кардинально поменять профессию, поэтому нужны магистерские программы с четкой увязкой с основной специальностью, но дающие новые возможности.

Проблемы корректировки первоначального выбора выпускников могут решить соответствующим образом построенные магистерские программы с учетом определяющих выбор программы атрибутов. Нами в ходе опроса студентам бакалавриата было предложено оценить атрибуты магистерской программы, которые

могли бы определить ее выбор, включая готовность обучаться на коммерческой основе. Все характеристики магистерских программ оценивались по 10-балльной шкале. Наиболее значимые атрибуты магистерской программы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Наиболее значимые атрибуты магистерской программы

Характеристика	Средняя оценка (баллы по 10-балльной шкале)
Возможность совмещать работу и обучение в магистратуре	9,62
Возможность выбора дисциплин (богатая вариативная часть магистерской программы)	8,51
Возможность стажировки за рубежом	8,28
Преподаватели-практики	8,07
Положительные результаты трудоустройства выпускников	7,97
Среда обучения (кто обучается и кто преподает)	7,93

Среди наименее значимых характеристик магистерских программ оказались атрибуты, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Наименее значимые атрибуты магистерской программы

Характеристика	Средняя оценка (баллы по 10-балльной шкале)
Международные проекты и совместные программы	7,20
Удовлетворенность обучающихся студентов	7,00
Местоположение университета	6,38
Великие ученые в университете	6,27
Доступность информации из «первых уст» от уже обучающихся студентов	6,21
Преобладание глубоких теоретических знаний при обучении	5,68

Второе направление использования достижений поведенческой экономики в области образования связано с понятием коучинга. Так, помочь студентам выработать личную стратегию выбора магистерской программы можно через организацию коуч-сессий. Может иметь смысл организовывать для студентов бакалавриата

тренинги, которые помогают увидеть эвристики, поведенческие ошибки, к которым они ведут, включить при осуществлении выбора Систему 2 (по Каннеману [5]), ответственную за рациональные решения. Так, в разрезе MINDSPACE интересы студентов могут быть отражены следующими моментами. **М:** научиться слушать не того, кого знаю, а того, кто знает. **И:** реально оценивать выгоды и затраты, с выходом на простейшие математические модели. **Н:** научиться слышать себя, а не подавляющее большинство, освоить техники реализации собственных интересов. **Д:** реально принимать решения, а не идти по пути наименьшего сопротивления. **С:** научиться видеть разную информацию и находить полезную. **Р:** видеть суть информации, нивелируя влияние способа ее представления. **А:** фиксировать и контролировать эмоции, снижая их до рабочего уровня. **С:** отслеживать и оценивать свои взаимосвязи с остальными субъектами и свои публичные обещания, не становиться их заложником. **Е:** научиться повышать самооценку в собственных интересах, а не в ущерб им.

Задача коуч-сессий – научить студентов анализировать и выявлять эвристики разных типов, среди которых эвристики: доступности информации (когда суждение выносится на основе конкретного примера, который легко вообразить, а не оценки статистической информации), оценки вероятности пересечения событий выше, чем вероятности одного из них (проблема Линды), репрезентативности (предпочтение более узкой, конкретной информации общей), якоря (любое число, которое предлагается рассматривать как возможный вариант ответа на задачу, становится ориентиром при поиске ответа), социального одобрения, отбора и учета информации, которая подтверждает их собственное мнение или гипотезу в ущерб остальной, оценки качества программы через стоимость обучения и проходной балл и др. Статистические принципы не познаются на основе каждодневного опыта, поэтому такого рода обучение особенно актуально.

Таким образом, учет научных достижений в области поведенческой экономики позволяет сконструировать выбор магистерской программы таким образом, чтобы, с одной стороны, нивелировать негативные последствия ошибочного выбора специальности при поступлении в вуз, а с другой стороны, «подтолкнуть» к выбору

профессий, необходимых экономике страны на том или ином этапе ее развития.

Литература

1. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Д. Ариели, пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
2. Diamond A., Vorle T., Roberts J. and Jones S. Behavioural Approaches to Understanding Student Choice, the HEA and NUS, 2012.
3. Dolan P., Hallsworth M., Halpern D., King D. and Vlaev I. MINDSPACE: Influencing Behaviour Through Public Policy. London: Institute for Government, 2010.
4. Greenbank P. I'd Rather Talk to Someone 'I Know' Than Somebody 'Who Knows' – the Role of Networks in Undergraduate Career Decision making. Research in Post-Compulsory Education. 2011. 16, № 1, P. 31–45.
5. Kahneman, D. Thinking, Fast and Slow. London: Penguin, 2012.
6. Ly K., Mazar N., Zhao M. and Soman D.A Practitioner's Guide to Nudging. Rotman School of Management: University of Toronto, 2013.
7. Lyons E., House J. Towards a Taxonomy of Nudging Strategies. Research Report, Rotman School of Management: University of Toronto, 2012.
8. Thaler R.H. Mental Accounting and Consumer Choice // Quasi-Rational Economics. New York: The Russell Sage Foundation, 1994.
9. Thaler R.H. and Sunstein C.R. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press, 2008.

Olga Shipkova

Ph.D., Associate Professor

Moscow State Regional University (Moscow, Russia)

Olga Shataeva

Ph.D., Associate Professor

Moscow State Pedagogical University (Moscow, Russia)

BEHAVIORAL ECONOMICS OF EDUCATION: MASTER'S PROGRAM CHOICE ARCHITECTURE

Abstract

Solutions in the field of high education are the example of decisions under uncertainty. Therefore, individuals take the path of least resistance and use heuristics that lead to biases. The tools of Behavioral Economics are used to create effective nudging strategies for the Master's program choice. Based on determined potential

biases different nudges are proposed: proper framing (taking into account the interests of the economy, the university, the department or the student itself), default options, creating positive emotions, methods of informing, the quantity and quality of information about Master's programs. The crucial attributes of Master's programs are identified on the basis of undergraduate students' questionnaire survey.

Key words: behavioral economics of education, heuristics, cognitive illusions, nudging.

JEL codes: D03, D81, I21.

Соловьев А.К.

*д.э.н., профессор,
заслуженный экономист Российской Федерации,
Начальник Департамента актуарных расчетов
и стратегического планирования,
Пенсионный фонд Российской Федерации,
(г. Москва, Россия)*

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ РИСКИ

Аннотация

В нашей стране после рыночной реформы в государственной пенсионной политике последовательно осуществляется всеобщее обязательное пенсионное обеспечение на основе страховых принципов.

Пенсионная система рассматривается в настоящее время как одно из главных звеньев бюджетно-финансовой системы страны. Дальнейшее ее развитие должно осуществляться на основе последовательной реализации страховых принципов, обеспечивающих актуарную (долгосрочную) сбалансированность бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Ключевые слова: пенсионная реформа, страховые принципы, коэффициент замещения, трудовая пенсия.

JEL коды: E620, E690.

Россия первая из стран социалистического лагеря начала переход на страховые принципы функционирования пенсионной системы. Однако до сих пор несмотря на неоднократные рефор-

мы, направленные на институциональные и параметрические изменения пенсионной системы, не решена ни одна проблема ее устойчивого долгосрочного развития:

- 1 – сохраняется значительный дефицит бюджета Пенсионного фонда РФ,
- 2 – размер трудовой пенсии не обеспечивает сколько-нибудь достойного уровня материального потребления человека, который утрачивает трудоспособность.

Но самое главное, что должно отличать страховую пенсионную систему от «нестраховой», – это дифференциация размера трудовой пенсии (точнее, уровня материального обеспечения в старости), которая должна строго соответствовать трудовому вкладу каждого застрахованного лица в пенсионную систему в трудоспособный период его жизни.

Другие базовые принципы всеобщего обязательного пенсионного страхования должны быть реализованы на последующих этапах долгосрочной стратегии пенсионной реформы. В соответствии со Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2012 года № 2524-р, эта система должна отвечать следующим базовым требованиям:

- долгосрочная финансовая обеспеченность страховых пенсионных обязательств по всем видам трудовых пенсий, т.е. *сбалансированность пенсионного бюджета в течение всего «пенсионного цикла»* (не менее 70 лет);
- эквивалентность (актуарное соответствие) *государственных пенсионных обязательств накопленным (страховым) пенсионным правам* застрахованных граждан;
- государственная гарантия минимального уровня материального обеспечения пенсионеров при наступлении страховых случаев (минимальный размер всех видов пенсии – *не ниже прожиточного минимума пенсионера (ПМП)*).

Актуарные расчеты позволяют оценить перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации в условиях осуществляемой реформы. Это тем более актуально в условиях глобального финансового кризиса, с одной стороны, и глобального демографического кризиса, с другой.

Текущее состояние системы обязательного пенсионного страхования Российской Федерации (после пенсионной реформы 2002–2010 гг.) характеризуется тремя основными проблемами.

Во-первых, сохраняется *дефицит страховой пенсионной системы* (в расчете на 2010 г – 1,3 трлн руб., на 2020г. – 2,5 трлн руб.). Во-вторых, не преодолена тенденция к *снижению коэффициента замещения трудовой пенсии по старости утраченного заработка* (в 2000 г. – 34%, в 2008 г. – 26, в 2010 г. – 39, в 2020 г. – 28%). В-третьих, *растут финансовые потребности* для поддержания минимальных социальных гарантий (среднегодовой размер всех видов трудовых и нетрудовых пенсий не должен быть ниже среднегодового ПМП) несмотря на то, что начиная с 2010 г. законодательно установлен механизм социальных доплат ко всем видам трудовых и социальной пенсий до фактического размера ПМП, т.е. на текущий год – около 4,7 тыс. руб. с последующей ежегодной индексацией одновременно с ПМП.

Указанные проблемы обусловлены разными факторами, объективная оценка которых позволит принять правильные решения для улучшения ситуации.

На первый взгляд, данные проблемы непосредственно связаны с двумя факторами – *низким пенсионным возрастом и слабым развитием накопительных форм пенсионного страхования*.

Широкое распространение таких представлений вытекает из поверхностного сравнения отечественной пенсионной системы, страдающей указанными недостатками, с преуспевающими западными пенсионными системами. Заметим, что средний возраст выхода на пенсию в западных странах давно составляет 65 лет. При этом во всех западных странах вклад накопительных форм пенсионного обеспечения приобретает все больший вес не только для формирования пенсионных прав граждан, но и для экономики страны в целом. Доля накопительных пенсий в замещении утраченного заработка зачастую превышает распределительную составляющую. Однако оба выделенных фактора следует рассматривать в конкретных условиях каждой страны, учитывая, в частности, демографическое положение (первый фактор) и состояние макроэкономической системы (второй фактор). Продолжительность жизни населения нашей страны после 65 лет по

сравнению с развитыми странами в 1,5 раза ниже для мужчин и в 1,45 раза – для женщин. Отметим, что доживают до этого возраста только каждый третий мужчина и каждая вторая женщина данного поколения. Принципы же пенсионного страхования, предусмотренные международными документами (Конвенцией Международной организации труда от 28 июня 1952 года № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» и Европейского кодекса социального обеспечения, принятого в г. Страсбурге 16 апреля 1964 года), требуют, чтобы обязательное пенсионное обеспечение *охватывало абсолютное большинство* граждан страны, а не только дожившее до пенсии *абсолютное меньшинство*.

Сторонники выравнивания условий выхода на пенсию для граждан России и зарубежных стран были бы, безусловно, правы, если бы речь шла о *дореформенной пенсионной системе* – с госбюджетным (а не рыночно-страховым) механизмом финансирования. Тогда размер пенсионных прав зависел не от «страховых отчислений», а только от возможностей госбюджета. Заметим, что при фактически установленном в России пенсионном возрасте (60/55) дожитие составляет 14,1 г. для мужчин и 23,6 г. для женщин, т.е. разрыв в дожитии мужчин при пенсионном возрасте 60 лет в России и 65 лет на Западе сокращается почти на четверть. Но даже в действующих условиях демографические параметры нашей страны не позволяют реализовать базовый страховой принцип эквивалентности пенсионных прав и обязательств, который положен в основу требований МОТ к пенсионному возрасту. Реальная возрастная планка выхода на пенсию, которая «перешла» к нам от советской бюджетно-распределительной пенсионной системы, далека от западного уровня, поскольку охватывает около 2/3 мужского населения, но относительно близка конвенции ОЭСР (в случае, если сравниваются разные значения пенсионного возраста). Что касается дожития женщин, то положение здесь можно было бы считать оптимальным, если бы треть женщин доживала до указанного возраста.

Развитые страны поднимают пенсионный возраст только тогда, когда абсолютное большинство населения (а не малая его часть) доживают до реализации своих пенсионных прав в полном объеме. Отсюда следует закономерный вывод: даже при нынеш-

нем пенсионном возрасте в нашей стране требуется активизация позитивных демографических тенденций, что позволит реализовать страховые механизмы в пенсионной системе в соответствии с международными требованиями. В противном случае следует признать преждевременным принятие правительством Российской Федерации страховой стратегии реформирования нашей пенсионной системы и восстановить распределительно-бюджетную советскую пенсионную модель, которая обоснованно позволяет поднимать возраст до любого уровня в непосредственной зависимости от состояния государственного бюджета, а не от накопленных страховых пенсионных прав.

Таким образом, поверхностное впечатление о том, что процветание западных пенсионных систем обусловлено 65-летним пенсионным возрастом, является глубоким заблуждением: возраст выхода на пенсию устанавливался исходя из необходимости поддержать эквивалентность пенсионных прав и реализовать обязательства, поскольку рост продолжительности жизни после выхода на пенсию не мог быть полностью обеспечен накопленными пенсионными правами. В России не только все мужчины (даже доживающие пенсионный возраст), но и большинство женщин до сих пор не имеют эквивалентного возмещения своих накопленных пенсионных прав в процессе реализации пенсионных обязательств (получении трудовой пенсии).

Именно в таком экономическом смысле (эквивалентности прав и обязательств) можно говорить о *регулирующей роли пенсионного возраста на устойчивость пенсионной системы*, а не о примитивной экономии бюджета этой системы. Дело в том, что непосредственная «экономия от повышения возраста» касается лишь незначительного контингента застрахованных лиц и существенно сокращает период пребывания на пенсии: во всех странах среднегодовое сокращение не превышало 1–3 мес. в год и растягивалось на десятки лет. Возникает вопрос, куда же исчезают нереализованные (из-за краткости периода дожития мужчин и значительной части женщин) пенсионные права в нынешней пенсионной системе. Ответ на этот вопрос показывает актуарный анализ: все «сэкономленные» на недожитии нашего населения до полной реализации его пенсионных прав средства автоматически

направляются на финансирование сохраненных с советских времен льгот и привилегий отдельным категориям пенсионеров, т.е. на *нестраховое перераспределение* [2, 3873]. Это, с одной стороны, увеличивает потребность в размере страхового тарифа, а с другой (при хроническом недостатке тарифа даже для обеспечения страховой эквивалентности прав и обязательств), усиливает нагрузку на федеральный бюджет, поскольку из него покрывается текущий дефицит ПФР.

Иными словами, выявляется еще один реальный (а не мнимый) фактор сохранения и увеличения дефицита – *нестраховое перераспределение* пенсионных прав, которое во всех странах с переходной экономикой было ликвидировано еще на первых этапах рыночной реформы вместе с таким понятием, как «досрочники».

Система добровольных пенсионных накоплений существует в нашей стране без малого 20 лет, а система обязательного накопления в 2011 г. отметила 10-летний юбилей. В течение трех лет осуществляется государственная программа, направленная на *стимулирование дополнительного обязательного пенсионного страхования* – Программа государственного софинансирования пенсий. Все формы пенсионного накопления предусматривают большое число льгот и привилегий как для застрахованных, так и для страхователей.

Однако результаты всех подобных программ до сих пор очень скромные. В *добровольном* пенсионном страховании участвуют чуть более 6 млн человек, это в основном работники крупнейших естественных монополий и государственных корпораций с зарплатой, кратно превышающей среднюю по стране. В *обязательном* страховании принудительно участвуют граждане всех возрастов (всего свыше 70 млн человек, из которых около трети – так называемые «2-х процентники» со средней суммой накоплений не более 10–11 тыс. руб.). Однако и полноценные участники обязательного накопления (отчисления которых составляют 6%) в настоящее время накопили не более 60–65 тыс. руб. включая инвестиционную доходность из расчета «инфляция + 4%». Не трудно вычислить, что накопительная прибавка к распределительной части пенсии в первые годы составит не более 90–100 руб. в месяц (в текущих ценах), это не превысит 1% об-

щего размера пенсии. Только через 30 лет (в середине 2030-х гг.) доля накопительной части приблизится к 10–12% распределительной пенсии. Это при том, что размеры отчислений в течение всего страхового стажа **были практически равными 8% (распределительное страхование) и 6% (накопительное страхование).**

Таким образом, очевидные на первый взгляд инструменты – повышение пенсионного возраста и активизация пенсионного накопления – не могут решить пенсионные проблемы России (дефицит бюджета, падение пенсионных прав, низкий уровень пенсий) ни в настоящем, ни в долгосрочном будущем, поскольку они *не затрагивают базовых факторов, определяющих развитие любой пенсионной системы.* Именно поэтому социально ориентированные западные страны никогда не рассматривали эти инструменты как прямые регуляторы долгосрочной стабильности своих пенсионных систем, а только как составные *элементы актуарной обеспеченности пенсионных обязательств.* В связи с изложенным представляется целесообразным предложить экономически обоснованный механизм, основанный на формировании долгосрочной актуарной обеспеченности государственных пенсионных обязательств в Российской Федерации.

Актуарная оптимизация системы обязательного пенсионного страхования предусматривает комплексную реализацию всех базовых принципов пенсионного страхования и, соответственно, обеспечивает условия для долгосрочной стабилизации системы ПФР, требуя минимальных затрат со стороны федерального бюджета на завершение пенсионной реформы.

Тарифная политика. Тариф страховых взносов устанавливается ежегодно исходя из требуемых выплат и соображений финансовой устойчивости ПФР. В пенсионных правах застрахованных лиц учитываются 16 п.п. тарифа. Верхняя граница дохода, на который начисляются страховые взносы, устанавливается равной 1,5 млн руб., с последующей ежегодной индексацией по темпу роста средней заработной платы в экономике.

Пенсионные накопления. 60 тыс. человек, воспользовавшихся правом выбора инвестиционного портфеля ценных бумаг государственной управляющей компании, переведут свои средства в

распределительную систему. «Молчуны» (62,56 млн человек), пенсионные накопления которых в настоящее время составляют 445,4 млрд руб. и находятся в расширенном инвестиционном портфеле, продолжают формировать накопительную часть трудовой пенсии в государственном накопительном пенсионном фонде. 6 млн человек будут по-прежнему платить 6% тарифа на формирование накопительной части трудовой пенсии через НПФ.

Обеспечение эквивалентности пенсионных прав и обязательств. Необходимо перейти на применение статистически ожидаемой продолжительности жизни отдельно мужчин и женщин в момент назначения пенсии. Кроме того, следует применять корректировочные коэффициенты, учитывающие:

отношение продолжительности страхового стажа застрахованного лица и нормативного страхового стажа в 30 лет;

фактическое изменение демографической ситуации в стране, которое выражается отношением между темпом роста численности пенсионеров в текущем году и средним темпом роста численности пенсионеров за предшествующие 10 лет;

фактическое изменение макроэкономической ситуации в стране, которое выражается отношением между темпом роста доходов за счет страховой части трудовой пенсии (СЧТП) без учета солидарного тарифа в текущем году и средним темпом роста доходов за счет СЧТП за предшествующие 10 лет.

Представляется также разумным приостановить выплату фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии работающим пенсионерам.

Исключение из распределительной системы ПФР досрочных и льготных пенсий. Для застрахованных лиц, начинающих трудовую деятельность на рабочих местах, дающих право досрочного выхода на пенсию, пенсионные накопления формируются за счет дополнительного тарифа страховых взносов, уплачиваемых работодателями в рамках профессиональных пенсионных систем. Для застрахованных лиц, продолжающих трудовую деятельность на опасных и вредных рабочих местах, а также для финансирования выплат ранее назначенных всех видов *досрочных пенсий* по условиям труда до достижения общеустановленного пенсионного возраста тариф устанавливается для всех работодателей незави-

симо от наличия рабочих мест, дающих право досрочного выхода на пенсию.

Повышение пенсионного возраста. Представляется целесообразным, начиная с 2015 г., повышать пенсионный возраст для женщин на 0,5 года за год, для мужчин – на 3 мес. за год (до 65 лет).

В заключение отметим экономические и социальные результаты, которые могут быть получены в процессе реализации актуарно-обоснованного комплекса мер по оптимизации пенсионной системы в течение 2011–2050 гг. В 2011 г. профицит бюджета ПФР по распределительной составляющей составил 0,07 % ВВП (за счет повышения тарифа на 0,5 п.п.). В период до 2050 г. профицит бюджета ПФР прогнозируется в объеме не более 0,5% ВВП. Тариф страховых взносов в 2011 г. составил 26,5%, в 2012 г. – 26%, в 2013–2014 гг. увеличится до 28% с учетом введения дополнительного тарифа на финансирование досрочных пенсий по старости лицам, имеющим специальный стаж по состоянию на 1 января 2013 г. и не переходящим в профессиональные пенсионные системы. Затем в зависимости от колебаний демографической ситуации тариф страховых взносов будет снижен до 23%.

Солидарный коэффициент замещения трудовой пенсии по старости, рассчитываемый как отношение среднего размера трудовой пенсии по старости к начисленной среднемесячной заработной плате в стране, будет определяться для неработающих пенсионеров и для всех получателей пенсий по старости. Для неработающих пенсионеров солидарный коэффициент замещения снизится по сравнению с 2011 г. (37,3%) на 8 п.п. и составит в 2050 г. 29,7 п.п. Коэффициент замещения трудовой пенсии по старости для неработающих пенсионеров с учетом величины среднемесячной заработной платы в стране, подпадающей под базу для начисления страховых взносов, имеет схожую тенденцию изменения и к 2050 г. сократится до 30,7 п.п. Солидарный коэффициент замещения трудовой пенсии по старости для всех получающих ее снизится к 2050 г. до 26,5%. При этом индивидуальный коэффициент замещения утраченного за 30 лет заработка в реальном выражении для новых назначений трудовой пенсии по старости для неработающих пенсионеров превысит 60%.

Отношение размера трудовой пенсии по старости к ПМП для неработающих пенсионеров к 2040 г. превысит 250%, составив в 2050 г. 334%. Аналогичный показатель для всех получающих пенсию по старости увеличится к 2050 г. до 298,5%.

Литература

1. Концепция реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации (одобрена Постановлением Правительства Российской Федерации от 7 августа 1995 года № 790); СЗ РФ, 14.08.1995, № 33, ст. 3388.
2. Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2001 г. № 1270-р); СЗ РФ, 01.10.2001, № 40, ст. 3873.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р); СЗ РФ, 24.11.2008, № 47, ст. 5489.
4. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2012 года № 2524-р); СЗ РФ, 31.12.2012, 3 53 (ч. 2), ст. 8029.
5. Демографический ежегодник России, 2009. Стат. сб. М.: Росстат, 2009.
6. Eurostat Statistical books, 2007; Lyxemburg European Communities, 2007.

Solovyev A.C.

*Ph.D., professor, honored economist of Russia,
Head of the Department of actuarial and
Strategic planning of the Pension Fund
(Moscow, Russia)*

PENSION REFORM IN RUSSIA: INSTITUTIONAL UNCERTAINTY AND PARAMETRICAL RISKS

Abstract

In our country after market reform in the state pension policy general obligatory provision of pensions on the basis of insurance principles is consistently carried out.

The pension system is considered now as one of the main links budgetary-financial system the countries. Its further development should be carried out on the basis of consecutive realisation of the insurance principles providing актуарную (long-term) equation of the budget of the Pension fund of the Russian Federation.

Key words: pension reform, insurance principles, replacement factor, labour pension.

JEL codes: E620, E690.

Раздел IX

ЭКОНОМИКА И ФИЗИКА

Замятин А.А.

к.ф.м.н., с.н.с

*Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Механико-математический факультет
(г. Москва, Россия)*

Лыков А.А.

к.ф.м.н., старший аналитик

Олимпия Капитал (г. Москва, Россия)

Мальшиев В.А.

д.ф.м.н., г.н.с

*Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова
Механико-математический факультет
(г. Москва, Россия)*

О «ФИЗИЧЕСКИХ» МОДЕЛЯХ РЫНКОВ ОДНОГО ИНСТРУМЕНТА

Аннотация

Рассматриваются модели одного рынка, напоминающие локальные модели статистической физики. Они позволяют понять поведение цены во времени, исходя из поведения участников рынка. Приводятся результаты авторов относительно трех моделей, в том числе модели равновесия, связанной с так называемым эффектом v Shape. Дается также библиография работ других авторов.

Ключевые слова: биржевая книга, v Shape, limit-order, market-order, марковская динамика.

JEL коды: C 51, G 12.

В науке, которая называется финансовой математикой, цены задаются $arg\text{ot}$ как некоторый многомерный случайный процесс, и исходя из этого рассчитываются оптимальные стратегии, прогноз и получаются разные красивые теоремы. Здесь рассматривается подход, который ближе к статистической физике. Он позволяет понять поведение цены во времени, исходя из поведения участников рынка. Однако и в этом статфизическом подходе су-

ществуют разные направления. Здесь мы кратко описываем модели одного рынка, основанные на очевидных физических аналогиях с динамикой многих частиц (multi-agents) с аннигиляцией (сделками). В отличие от существующих multi-agents моделей, где (говоря на физическом языке) рассматривается марковская динамика типа среднего поля с вытекающими отсюда (в некотором скейлинге) нелинейными цепями Маркова, мы рассматриваем так называемые локальные модели. Локальные модели более соответствуют физическим законам. Отметим еще, что финансовые операции происходят на разных временных шкалах, но модели многих шкал остались за рамками этой статьи.

На простейших примерах мы приводим три варианта моделей: 1) модель с локальными сделками (аннигиляцией частиц), напоминающую модель Стефана распространения тепла, 2) модель типа механики сплошной среды с нелинейными уравнениями в частных производных, 3) модель биржевого стакана, близкую к многомерным блужданиям и случайным грамматикам, см. [1].

1. Модель простейшего рынка

Начальная конфигурация

Рассмотрим решетку Z_ε с некоторым шагом $\varepsilon > 0$, что соответствует, например, малому тикю на бирже. Пока мы полагаем $\varepsilon = 1$, $Z = Z_1$. Число x интерпретируется как цена заявки на данный инструмент, находящейся в точке $x \in Z$. Определим множество допустимых конфигураций $\Lambda = \{n(x)\}$. В каждой точке находится некоторое число $n(x)$ заявок одного из двух типов – (+)-заявки (или заявки на продажу) и (-)-заявки (или заявки на покупку). Предполагается, что для каждой конфигурации существует такое $b = b_\pm \in Z$, что все заявки с $x \geq b$ являются (+)-заявками, а все заявки с $x < b$ являются (-)-заявками. Требуется также, чтобы $n(b) > 0$. Число b называется минимальной ценой продажи (по которой можно купить) для данной конфигурации. Ниже определяется динамика со следующим свойством: если в момент $t = 0$ конфигурация $\{n(x, 0)\}$ допустима, то она остается допустимой во все следующие моменты времени.

Динамика

Мы определяем цепь Маркова с непрерывным временем и множеством состояний Λ . Помимо начального состояния, модель определяется несколькими параметрами – функциями $\lambda_{\pm}(k, t), \lambda_{\pm}^{(l)}(k, t), \mu_{\pm}(k, t)$ на $Z_+ \times R$, которые определяют следующие переходы в моменты времени t .

1. Каждая (+)-заявка, независимо от остальных, прыгает из точки x в точку $x-1$ с интенсивностью $\lambda_+(|x-b(t)|, t)$, а каждая (-)-заявка, независимо от остальных, прыгает из точки x в точку $x+1$ с интенсивностью $\lambda_- (|x-b(t)|, t)$.

2. Каждая (\pm)-заявка может покинуть рынок с интенсивностью $\mu_{\pm}(|x-b(t)|, t)$.

3. В каждую точку $x \geq b(t)$ может придти (+)-заявка с интенсивностью $\lambda_+^{(l)}(|x-b(t)|, t)$, и в каждую точку $x < b(t)$ может придти (-)-заявка с интенсивностью $\lambda_-^{(l)}(|x-b(t)|, t)$.

4. Если в одной точке оказались (+)-заявка и (-)-заявка, то они немедленно сокращаются – совершается сделка.

Нетрудно видеть из свойства 4, что в любой момент времени любая (+)-заявка стоит правее любой (-)-заявки, то есть конфигурация допустима. Минимальной ценой продаж $b_+(t) = b(t)$ в момент времени t назовем минимум тех x , для которых число заявок на продажу $n(x, t) \neq 0$. В любой момент времени определена также максимальная цена на покупку (по которой можно продать)

$$b_-(t) = \max\{x : x < b(t), n(x, t) > 0\}$$

и спред $s(t) = b_+(t) - b_-(t)$.

Заметим, что если интенсивности μ ненулевые, то очевидна устойчивость модели, то есть ни в какой точке не будет бесконечного роста популяции.

Задача состоит в том, чтобы определить динамику цен $b_{\pm}(t)$ (которые в явном виде найти невозможно) в зависимости от параметров (в некоторых скейлингах $t \rightarrow \infty, \varepsilon \rightarrow 0$). Первые результаты относительно подобных моделей были получены в [12].

Явно решаемая модель

Несколько другая модель формулируется сразу на вещественной прямой R как пределе Z_ε при $\varepsilon \rightarrow 0$. В ней мы сильно упрощаем ситуацию, предполагая, что нет прихода и ухода требований (что разумно для скейлинга, соответствующего коротким промежуткам времени), благодаря чему можно получить замкнутую формулу для $b(t)$.

На R раскиданы по Пуассону два типа частиц (заявок) – (+)-частицы на полуоси $x \geq b(0)$ и (-)-частицы на $x < b(0)$

$$\dots < -x_{-N} < \dots < -x_{-1} < b(0) < x_1 < \dots < x_N < \dots$$

с интенсивностями соответственно $\varepsilon^{-1} \rho_\pm(x)$. Каждая из (\pm) -частиц движется со скоростями $-v_+(t), v_-(t)$, где $v_+(t) > 0, v_-(t) > 0$, зависящими только от времени t . Введем функции

$$M_+(r_+) = \int_{b(0)}^{b(0)+r_+} \rho_+(x) dx, \quad M_-(r_-) = \int_{b(0)-r_-}^{b(0)} \rho_-(x) dx$$

и обратные к ним $r_\pm(M)$, где $r_\pm(M), M > 0$. Определим функцию $T(M)$ из уравнения

$$r_+(M) + r_-(M) = \int_0^{T(M)} (v_+(t) + v_-(t)) dt$$

и функцию $M(T)$, обратную к ней. Пусть $b_\varepsilon(T)$ – случайное положение границы в момент времени T .

Теорема 1. При $\varepsilon \rightarrow 0$

$$b_\varepsilon(T) \rightarrow r_+(M(T)) - \int_0^T v_+(t) dt = -r_-(M(T)) + \int_0^T v_-(t) dt,$$

где сходимость понимается как сходимость по вероятности.

Доказательство. Для любого $N = 1, 2, \dots$, частица x_N столкнется именно с частицей $-x_{-N}$ через случайное время $\tau = \tau(N)$, которое находится из уравнения

$$x_N + x_{-N} = \int_0^\tau (v_+(t) + v_-(t)) dt.$$

Время τ находится однозначно, так как интеграл справа возрастает по τ . При этом столкновение произойдет в точке

$$b_\varepsilon(\tau(N)) = x_N - \int_0^\tau v_+(t) dt = -x_{-N} + \int_0^\tau v_-(t) dt.$$

Положим теперь $N = N_\varepsilon = [M\varepsilon^{-1}]$. Тогда

$$b_\varepsilon(\tau(N_\varepsilon)) = x_{N_\varepsilon} - \int_{b(0)}^x v_+(t) dt.$$

В пределе $\varepsilon \rightarrow 0$ имеем $x_{N_\varepsilon} \rightarrow r_+(M)$ и $\tau(N_\varepsilon) \rightarrow T(M)$ (сходимость по вероятности).

Заметим, что случай, когда у заявок могут быть разные независимые от времени скорости, рассмотрен в [15].

2. Условия равновесия и vShare

Предположим, что функции $\lambda_\pm^{(l)}(k, t)$, $\mu_\pm(k, t)$ не зависят от времени и $\lambda_\pm(k, t) \equiv \lambda_\pm$ – константы. Рассмотрим скейлинг $\lambda_\pm^{(\varepsilon)} = \varepsilon^{-1}\lambda_\pm, \lambda_\pm^{(l, \varepsilon)}(k) = \lambda_\pm^{(l)}(\varepsilon k), \mu_\pm^{(\varepsilon)}(k) = \mu_\pm(\varepsilon k)$ для некоторых фиксированных функций $\lambda_\pm^{(l)}(y), \mu_\pm(y)$ на R_+ . При таком скейлинге мы приходим к следующей непрерывной модели, в которой динамика плотностей \pm – частиц и цен определяется системой уравнений в частных производных

$$\frac{\partial \rho_+(r, t)}{\partial t} - (\lambda_+ + \beta(t)) \frac{\partial \rho_+(r, t)}{\partial r} = -\mu_+(r)\rho_+(r, t) + \lambda_+^{(l)}(r),$$

$$\frac{\partial \rho_-(r, t)}{\partial t} + (\lambda_- - \beta(t)) \frac{\partial \rho_-(r, t)}{\partial r} = -\mu_-(r)\rho_-(r, t) + \lambda_-^{(l)}(r),$$

$$\beta(t) = \frac{-\lambda_+\rho_+(b(t), t) + \lambda_-\rho_-(b(t), t)}{\rho_+(b(t), t) + \rho_-(b(t), t)},$$

где $r = |x - b(t)|$, $\rho_\pm(r, t)$ – плотности \pm – частиц в точке $r \in R_+$ в момент времени t и $\beta(t) = \frac{db(t)}{dt}$.

Неподвижная точка нашей динамики определяется из условий: $\beta(t) = 0$ и плотности $\rho_\pm(r, t)$ не зависят от времени. Введем константы

$$\begin{aligned} \gamma_{cr}^{(+)} &= \lambda_+^{-1} \int_0^\infty \lambda_+^{(l)}(x) \exp\left(-\lambda_+^{-1} \int_0^x \mu_+(y) dy\right) dx, \gamma_{cr}^{(-)} = \\ &= \lambda_-^{-1} \int_0^\infty \lambda_-^{(l)}(x) \exp\left(-\lambda_-^{-1} \int_0^x \mu_-(y) dy\right) dx \end{aligned}$$

и $\gamma_{cr} = \max\left(\gamma_{cr}^{(+)}, \frac{\lambda_- \gamma_{cr}^{(-)}}{\lambda_+}\right)$.

В статье [14] было доказано, что для любого значения параметра $\gamma_+ = \rho_+(0) \geq \gamma_{cr}$ существует единственная неподвижная точка:

$$(1) \rho_+(r) = \exp\left(\lambda_+^{-1} \int_0^r \mu_+(x) dx\right) \left(\rho_+(0) - \lambda_+^{-1} \int_0^r \lambda_+^{(l)}(x) \exp\left(-\lambda_+^{-1} \int_0^x \mu_+(y) dy\right) dx \right),$$

$$(2) \rho_-(r) = \lambda_-^{-1} \exp\left(\lambda_-^{-1} \int_0^r \mu_-(x) dx\right) \left(\lambda_+ \rho_+(0) - \int_0^r \lambda_-^{(l)}(x) \exp\left(-\lambda_-^{-1} \int_0^x \mu_-(y) dy\right) dx \right).$$

Неподвижная точка удовлетворяет условию $\int_0^\infty \rho_\pm(r) dr < \infty$, если $\gamma_{cr}^{(+)} = \gamma_{cr}^{(-)}$.

Важно отметить, что эта неподвижная точка удовлетворяет так называемому свойству vShare, которое было выявлено при анализе реальных данных.

Опишем явление vShare. Пусть в момент времени t задана допустимая конфигурация $\{n(x, t)\}$. В более привычных обозначениях $p_b(t) = b_+(t)$, $p_s(t) = b_-(t)$ условие допустимости конфигурации равносильно выполнению неравенства $p_s(t) < p_b(t)$. Профиль биржевой книги в момент времени t удобно описывать следующими величинами, определенными при $m \geq 0$:

$$\omega_b(m, t) = n(p_b(t) - m, t),$$

$$\omega_s(m, t) = n(p_s(t) + m, t).$$

Возникает естественный вопрос о том, каковы значения ω_b, ω_s в среднем по времени. Обратимся к реальной биржевой книге. Рассмотрим в качестве примера два торговых инструмента, представленных на российском срочном рынке ФОРТС.

1. Фьючерсный контракт на курс доллар США – российский рубль с исполнением в декабре 2013 г. Сокращенное обозначение: Si.
2. Фьючерсный контракт на обыкновенные акции ОАО НК «Лукойл» с исполнением в декабре 2013 г. Сокращенное обозначение: LКОН.

Временной диапазон измерений возьмем 20 сентября 2013 г. – 11 октября 2013 г. Средний дневной оборот в указанном диапазоне для рассматриваемых инструментов составляет 909 859 и 43 421 контрактов для Si и LКОН, соответственно. Разобьем данный временной диапазон на равные промежутки времени разме-

ром 30 миллисекунд (1 миллисекунда = 10^{-6} секунды). Оставим только те интервалы времени, время которых внутри дня приходится на основную торговую сессию (10:00–18:45 по московскому времени). Получим разбиение временного диапазона точками

$$t_1 < t_2 < \dots < t_N.$$

Интересующие нас средние определим по формулам:

$$Buy_m = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \omega_b(m, t_i),$$

$$Sell_m = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \omega_s(m, t_i).$$

Ниже представлены графики средних профилей книг для каждого из двух инструментов.

и

Явление vShare состоит в том, что при малых значениях m графики Buy_m и $Sell_m$ имеют V-образную форму, причем данное явление имеет место для огромного количества торговых инструментов, и, как видно из нашего примера, низкая ликвидность (средний дневной оборот ЛКОН в 20 раз меньше среднего дневного оборота Si) не препятствует появлению vShare. Одну из первых работ, посвященных явлению vShare, можно назвать [6].

Вернемся к уравнениям на неподвижную точку (1)–(2). Предположим, что все интенсивности постоянны:

$$\lambda_{\pm}^{(l)}(x) = \lambda_{\pm}^{(l)} = \text{const},$$

$$\mu_{\pm}(x) = \mu_{\pm} = \text{const}.$$

Тогда легко проверить, что решения уравнений (1)–(2) определяются по формулам

$$\rho_{+}(r) = e^{\lambda_{+}^{-1} \mu_{+} r} \left(\rho_{+}(0) - \frac{\lambda_{+}^{(l)}}{\mu_{+}} \right) + \frac{\lambda_{+}^{(l)}}{\mu_{+}},$$

$$\rho_{-}(r) = e^{\lambda_{-}^{-1} \mu_{-} r} \left(\frac{\lambda_{+}}{\lambda_{-}} \rho_{+}(0) - \frac{\lambda_{-}^{(l)}}{\mu_{-}} \right) + \frac{\lambda_{-}^{(l)}}{\mu_{-}}.$$

Условие $\rho_{+}(0) \geq \gamma_{cr}$ равносильно выполнению неравенства:

$$\rho_{+}(0) \geq \max \left\{ \frac{\lambda_{+}^{(l)}}{\mu_{+}}, \frac{\lambda_{-}^{(l)} \lambda_{-}}{\mu_{-} \lambda_{+}} \right\}.$$

Поэтому при $\rho_{+}(0) > \gamma_{cr}$ соответствующая неподвижная точка определяет две возрастающие функции, что соответствует явлению vShare. Так, раскладывая экспоненту в ряд, получаем линейный рост плотности в окрестности нуля с коэффициентом угла наклона, выраженным через наши параметры.

Отметим ряд работ других авторов по близким к нашим моделям биржевой книги, относящихся в основном к прикладной математике. Отметим прежде всего обзор [10] существующей литературы по биржевой книге, в нем есть и сводка эмпирико-статистических фактов о биржевой книге. Другие работы [17; 18; 2; 3; 4; 11]. Приведем пример четкого математического результата, см. [7; 8]. Там рассматриваются точки b_{-} и b_{+} границы и двумерный вектор $(n_{-}, n_{+}) \in Z_{+}^2$ чисел заявок в них. В предположении, что только $\lambda^{(l)}$ и μ отличны от нуля (то есть нет движения по Z), находятся распределения моментов достижения границы для данного блуждания в четверти-плоскости.

3. Модель биржевого стакана

Эта модель очень близка к модели, определенной в начале статьи. В ней введенные там заявки называются limit-order заявками, соответственно на покупку и на продажу. Кроме них, вво-

дятся еще так называемые market order заявки на покупку и на продажу, которые приходят с интенсивностями $\lambda_{\pm}^{(m)}(t)$ соответственно. Каждая такая заявка немедленно сокращает (\pm)-заявку по минимально возможной имеющейся в данный момент цене. В отличие от первой модели интенсивности скачков $\lambda_{\pm}(k, t) = 0$.

Limit-order заявки на покупку могут поступать в любую точку $x < b_+(t)$ с интенсивностью $\lambda_-^{(l)}(b_+(t) - x, t)$. С интенсивностью $\mu_-(b_-(t) - x, t)$ каждая ($-$)-заявка в позиции $x \leq b_-(t)$ может быть отменена. Limit-order заявки на продажу могут поступать в любую точку $x > b_-(t)$ с интенсивностью $\lambda_+^{(l)}(|b_-(t) - x|, t)$. С интенсивностью $\mu_+(x - b_+(t), t)$ каждую ($+$)-заявку в точке $x \geq b_+(t)$ можно снять.

Market-order заявки на покупку с интенсивностью $\lambda_-^{(m)}(t)$ поступают в позицию $-b_+(t)$, в то время как market-order заявки на продажу с интенсивностью $\lambda_+^{(m)}(t)$ поступают в позицию $b_-(t)$.

Таким образом, модель определяется параметрами-функциями $\lambda_{\pm}^{(m)}(t), \lambda_{\pm}^{(l)}(k, t), \mu_{\pm}(k, t)$.

Рассмотрим теперь упрощенную модель, которая позволяет сделать явные вычисления. Предположим, что в начальный момент времени задана конфигурации $\zeta = \{n(x), x \in Z\}$ вида

$$n(x) = 1, x \leq b_-(0), n(x) = 0, b_-(0) < x < b_+(0), n(x) = 1, x \geq b_+(0).$$

Пусть интенсивности убирать заявку $\mu_{\pm}(k, t) = 0$, интенсивности $\lambda_{\pm}^{(m)}(t)$, $\lambda_{\pm}^{(l)}(k, t)$ не зависят от времени и $\lambda_-^{(l)}(b_+(t) - x) \neq 0$ только если $x = b_-(t) + 1$, а $\lambda_+^{(l)}(|b_-(t) - x|) \neq 0$ только если $x = b_+(t) - 1$.

Пусть

$$\lambda_-^{(l)} = \lambda_-^{(l)}(b_+(t) - b_-(t) - 1), \lambda_+^{(l)} = \lambda_+^{(l)}(b_+(t) - b_-(t) - 1), \lambda_{\pm}^{(m)} = \lambda_{\pm}^{(m)}(t).$$

Лемма 1. Если $\lambda_-^{(m)} + \lambda_+^{(m)} < \lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}$, то при $t \rightarrow \infty$ п.н.

$$\frac{b_{\pm}(t)}{t} \rightarrow \frac{\lambda_-^{(l)}\lambda_-^{(m)} - \lambda_+^{(l)}\lambda_+^{(m)}}{\lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}}.$$

Если $\lambda_-^{(m)} + \lambda_+^{(m)} > \lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}$, то при $t \rightarrow \infty$ п.н.

$$\frac{b_-(t)}{t} \rightarrow \lambda_-^{(l)} - \lambda_+^{(m)}, \frac{b_+(t)}{t} \rightarrow \lambda_-^{(m)} - \lambda_+^{(l)}.$$

Доказательство. Удобно рассмотреть марковскую цепь $\xi(t) = (\eta(t), b_+(t))$, где $\eta(t) = s(t) - 1 \geq 0$. Это будет блуждание в полуплоскости. Первая компонента $\eta(t)$ есть процесс рождения-гибели с интенсивностью рождения $\lambda_-^{(m)} + \lambda_+^{(m)}$ и интенсивностью гибели $\lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}$, причем $\eta(t)$ не зависит от $b_+(t)$. Пусть $\lambda_-^{(m)} + \lambda_+^{(m)} < \lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}$. Тогда процесс $\eta(t)$ эргодический со стационарным распределением

$$\pi_k = (1-\rho)\rho^k, \rho = \frac{\lambda_-^{(m)} + \lambda_+^{(m)}}{\lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}}$$

и используя технику индуцированных цепей [9], легко доказать,

что $\frac{b_{\pm}(t)}{t} \rightarrow v$, где

$$\begin{aligned} v &= \rho(\lambda_-^{(m)} - \lambda_+^{(l)}) + (1-\rho)\lambda_-^{(m)} = -\rho\lambda_+^{(l)} + \lambda_-^{(m)} = -\frac{\lambda_-^{(m)} + \lambda_+^{(m)}}{\lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}}\lambda_+^{(l)} + \lambda_-^{(m)} = \\ &= \frac{\lambda_-^{(l)}\lambda_-^{(m)} - \lambda_+^{(l)}\lambda_+^{(m)}}{\lambda_-^{(l)} + \lambda_+^{(l)}}. \end{aligned}$$

Литература

1. Малышев В.А. Взаимодействующие цепочки символов. УМН, том 52, вып. 2, 59–86, 1997.
2. Abergel F., Jedidi A. A mathematical approach to order book modeling. *Econophysics of Order-driven Markets*. Berlin-Heidelberg, Springer, 2011.
3. Abergel F., Moulines E., Zheng B. Price jump prediction in limit order book. SSRN 2026454, 2012.
4. Abergel F., Roueff F., Zheng B. Ergodicity and scaling limit of a constrained multivariate Hawkes process. SSRN 2203121, 2013.
5. Bak P, Paczuski M, Shubik M. Price variations in a stock market with many agents. *Physica A: Statistical Mechanics*, v. 246, 3, 430–453, 1997.
6. Bouchaud J., Mezard M., Potters M. Statistical properties of stock order books: empirical results and models. *Quantitative Finance*, v. 2, 4, 251–256, 2002.
7. Cont R., Stoikov S., Talreja R. A stochastic model for order book dynamics. *Operation Research*, v. 58, 3, 549–563, 2010.
8. Cont R., Larrard A. Order book dynamics in liquid markets: limit theorems and diffusion approximations. SSRN 1757861, 2011.

9. Fayolle G., Malyshev V., Menshikov M. Topics in the Constructive Theory of Countable Markov Chains. Cambridge, Cambridge University Press, 1995.

10. Gould M., Porter M., Williams S., McDonald M., Fenn D., Howison S. Limit order books. SSRN 1970185, 2012.

11. Lakner P., Reed P., Stoikov S. High frequency asymptotics for the limit order book. Preprint, 2013.

12. Malyshev V.A., Manita A.D. Dynamics of phase boundary with particle annihilation. Markov Processes and Related Fields, 15, № 4, 575–584, 2009.

13. Malyshev V., Manita A., Zamyatin A. Multi-agent model of the price flow dynamics. Traffic and Granular Flow'11. Abstract Book. Moscow, Media Publisher Russian Federation, 2011.

14. Malyshev V.A., Zamyatin A.A. Mathematics for some classes of networks. Instabilities and control of excitable networks: From Macro to Nano Systems. M: Макс Пеец, 2012.

15. Malyshev V.A., Manita A.D., Zamyatin A.A. Explicit Asymptotic Velocity of the Boundary between Particles and Antiparticles. ISRN Mathematical Physics, ID 327298, 1–32, 2012.

16. Malyshev V.A., Manita A.D., Zamyatin A.A. Multi-agent Model of the Price Flow Dynamics. Traffic and Granular Flow 2011. Berlin-Heidelberg, Springer Verlag, 2013.

17. Maslov S. Simple model of a limit order-driven market. Physica A: Statistical Mechanics and its Applications, v. 278, 3, 571–578, 2000.

18. Maslov S., Mils M. Price fluctuations from the order book perspective—empirical facts and a simple model. Physica A: Statistical Mechanics and its Applications, v. 299, 1, 234–246, 2001.

Andrei Zamyatin

*Ph.D., Senior Researcher Lomonosov Moscow State University
Faculty of Mechanics and Mathematics (Moscow, Russia)*

Aleksander Lykov

Ph.D., Senior Analyst Olympia Capital (Moscow, Russia)

Vadim Malyshev

*Doctor, Principal Researcher Lomonosov Moscow State University
Faculty of Mechanics and Mathematics (Moscow, Russia)*

ON «PHYSICAL» MODELS OF ONE INSTRUMENT MARKETS

Abstract

We consider some models of one instrument market, reminding local models of statistical physics. They allow to understand the

behavior of prices in time, based on the behavior of market participants. We present three models, including the equilibrium model related to the so-called vShape effect. The article also contains a bibliography of works by other authors.

Key words: limit order book, vShape, limit-order, market-order, Markov dynamics.

JEL codes: C 51, G 12.

*Дзюба С.А.
д.э.н., профессор
Иркутский государственный
технический университет
(г. Иркутск, Россия)*

ПОТЕРЯ УПРАВЛЕНИЯ В АГЕНТНОЙ МОДЕЛИ ФИРМЫ

Аннотация

Представлена модель потери управления растущей фирмой. Фирма рассматривается как система, управляющая множеством своих состояний. Модель базируется на использовании закона необходимого разнообразия и демонстрирует экспоненциальное нарастание информационного разрыва между управляющей и управляемой подсистемами. Смягчение этого эффекта требует увеличения пропускной способности канала обратной связи управления, что связано с увеличением информационных затрат. Из модели следует, что эти затраты имеют снижающуюся предельную эффективность. Результаты носят качественный характер и хорошо согласуются с эмпирическими исследованиями в области границ и размера фирмы, а также могут быть использованы для оценки эффективности информационных систем управления фирмой.

Ключевые слова: теория фирмы, размер фирмы, теория информации, закон необходимого разнообразия.

JEL коды: D21, D23.

Введение

В работе «Природа фирмы» Рональд Коуз сформулировал следующие ключевые вопросы, исследование которых формирует основное проблемное поле теории фирмы: 1) почему наряду с рыночным механизмом распределения экономических ресурсов существуют фирмы как альтернативный механизм и 2) почему,

если мы считаем, что фирмы имеют преимущество перед ценовым механизмом, они не вытесняют рынок [15]. В конечном итоге Коуз сформулировал, что теория фирмы, как раздел общей экономической теории, должна отвечать на вопросы: почему фирмы существуют, почему их размер ограничен, чем определяется их отраслевая специализация [17]. Настоящая статья посвящена исследованию комплекса причин, сдерживающего рост фирм и не позволяющего им достигать неограниченного размера, который будет далее именоваться *запретом Коуза*.

Современная институциональная теория, опираясь на введенное Коузом понятие трансакционных издержек, полагает, что фирма растет, пока эффективность ее механизма распределения выше, чем у рыночного. При этом основной упор исследователями делается на изучение эффектов «провала» рынка и причин снижения его эффективности, что как раз и способствует росту фирм [24]. Одним из таких наиболее характерных провалов рынка является совершение сделок с участием активов, обозначаемых как «специфические» [9], ключевым свойством которых является увеличение их ценности после совершения трансакции. Контрагент, заключивший контракт с участием специфического актива, попадает в зависимость от своего партнера в силу высоких издержек по расторжению контракта и поиску адекватной замены в случае нарушения его условий. Это дает возможность партнеру в определенных пределах злоупотреблять своим положением, что в рамках данной теории получило название «оппортунистического поведения». В некоторых случаях для противодействия этому становится выгодным инкорпорирование бизнеса партнера. Эти идеи были обобщены в знаменитой монографии О. Уильямсона «Рыночные институты капитализма» [25]. В рамках этой концепции размер фирмы тесно связан с объемом использования специфических активов и степенью неэффективности рыночных трансакций. В частности, из нее вытекает, что рост фирмы определяется не внутренними причинами, а стимулируется внешней средой. Некоторая прямолинейность этой теории заставляет ряд авторов осторожно относиться к универсализации предлагаемых ею принципов [36].

Параллельной веткой теории фирмы можно считать проблему принципал-агент [8], первоначально обозначавшую наличие информационного разрыва между принципалом (владельцем инвестиционного ресурса) и агентом (менеджером, владельцем информации об использовании этого ресурса). Порожденная этим асимметричность информации не только не позволяет принципалу напрямую вменить агенту максимизирующее поведение в свою (принципала) пользу, но и не дает ему возможности даже по факту достоверно оценить эффективность решений агента [35]. Отчасти похожие мотивы возникали и в более раннем представлении «отлынивания», возникающего при осуществлении деятельности с несепарабельной функцией издержек [1].

В рамках теории контрактов, обобщившей концепцию агентской проблемы, объектом исследования становятся механизмы контроля и согласования интересов через контракты, ограничивающие эгоистические действия агентов исходя из задач, решаемых принципалом. Эти исследования значительно расширили представления о фирме, сформированные классической теорией, но и они не дают ответы на вопросы, поставленные Коузом. Подводя итог, пожалуй, самому плодотворному двадцатилетию для теории фирмы, Оливер Харт говорит: «Любой внешний наблюдатель будет уверен, что экономисты владеют очень развитой теорией фирмы. Ведь, в конце концов, фирмы являются двигателями современной капиталистической экономики, и поэтому экономисты безусловно должны иметь довольно развитое видение того, как они ведут себя. В действительности мало может быть утверждений столь же далеких от истины, как это. Большинство формальных моделей чрезвычайно рудиментарны и способны лишь изображать гипотетические фирмы, которые имеют слабое отношение к сложным организациям, которые мы видим вокруг» [35]. Итогом работы экономистов стало получение понятийного представления о процессах, происходящих внутри фирмы и ее окружении, не подкрепленное адекватными формальными моделями.

Основным содержанием потока последующих работ в этой области стала эмпирическая проверка отдельных концепций эконометрическими методами. Она показала, что рост фирм, особенно малых, сдерживается финансовыми, правовыми и коррупци-

онными проблемами [31], сильная правовая система государства является главным фактором, определяющим размер фирмы, а вот финансовое и индустриальное развитие – вторичными [37], рост фирмы обуславливает увеличение разрыва в заработной плате, а также эффект более высокой заработной платы в крупных фирмах, чем за такую же работу в мелких [34]. Широкое исследование эффекта потери экономии от масштаба [33] подтвердило выдвинутые авторами ключевые гипотезы: (I) бюрократизация, потеря стимулов и коммуникационные искажения растут вместе с размером фирмы; (II) крупные фирмы демонстрируют экономию от масштаба; (III) потеря экономии от масштаба негативно отражается на объеме производства фирмы; (IV) экономия от масштаба делает крупные фирмы относительно более прибыльными, чем мелкие; (V) потеря экономии от масштаба смягчается факторами, связанными с трансакционными издержками: организационной структурой и интеграцией для использования специфических активов.

Еще в «Природе фирмы» Коуз предвосхитил, что причины существования и ограниченности размера фирмы не сводятся к исследованию контрактных отношений. Точно так же, как и то, что эти причины не выявляются неоклассической теорией и концепцией экономии от масштаба. По его предвидению решение следует искать в сфере управления: «Все новшества, которые улучшают технику управления, способствуют увеличению размеров фирмы» [15]. Падение управляемости и увеличение сложности управления растущей фирмой представляют собой настолько хорошо наблюдаемый эмпирический факт, что это явление выглядит чуть ли не самоочевидным: «Существует великое множество доказательств того, что практически все организационные структуры склонны порождать лживые образы для лиц, принимающих решения, и, чем больше организация и чем более она авторитарная, тем больше шансов, что первые лица будут оперировать чисто воображаемыми мирами» [38]. Поэтому изучение иерархического управления сразу же отталкивается от того, что на нижние уровни доходит только часть управленческих воздействий.

Одной из отправных точек настоящей статьи стала попытка подвергнуть эту самоочевидность изучению с целью вскрыть

действие механизма падения управляемости и показать его связь с запретом Коуза. Для этого под управлением будет пониматься деятельность, результатом которой будет выступать преобразование множества состояний объекта управления, снижающее его разнообразие. Кибернетический подход позволяет также обратиться к теории информации как в рамках закона необходимого разнообразия [28], так и в рамках принципиального понимания тесной зависимости между упорядоченностью действий, разнообразием и количеством информации [4, 23].

Обозначенный подход имеет свою предысторию. Интерес к кибернетике и теории информации породил ряд исследований в области управления предприятиями, «сухим остатком» которых был вывод о том, что сложность (разнообразие) управления должна быть адекватна сложности (разнообразию) управляемой системы [29]. Этот вывод, по существу, следовал из некоей трактовки закона необходимого разнообразия. То, что эта трактовка была не совсем удачной и слишком упрощенной, привело к тому, что в последующем она трансформировалась в ошибочное утверждение, что «Разнообразие управляющей системы должно быть не меньше разнообразия управляемого объекта»¹ [19], которое вошло в пользующиеся доверием электронные справочники, такие как Wikipedia, причем, как в русскоязычной, так и в англоязычной версии. Важно даже не то, что приведенная формулировка содержит грубую ошибку², а то, что ее возникновение свидетельствует о прочно утвердившихся поверхностных представлениях в этой области и перевода закона необходимого разнообразия из научной в философско-мировоззренческую сферу.

Экономическая теория очень активно использует категорию информации как средства снижения неопределенности. Однако формализовать задачу нахождения цены информации как платы за повышение эффективности вследствие снижения неопределенности, базируясь на теории информации, не удалось, что позволило «списать» ее со счетов как рабочий инструмент экономиче-

¹ Цит. по: [http://slovari.yandex.ru/~книги/Лопатников/Необходимое разнообразие/](http://slovari.yandex.ru/~книги/Лопатников/Необходимое_разнообразие/) (дата обращения: 12.11.2010).

² Ниже будет приведена правильная формулировка закона Эшби, из которой будет видна ошибочность приведенной.

ской теории [27]. Скорее всего, ключевой причиной сложившейся ситуации выступает то, что теория информации рассматривается лишь как теория передачи данных, что также представляет собой поверхностное представление о ней. В изложенной в настоящей статье модели фирмы, базирующейся на законе необходимого разнообразия, более последовательно и логично применяются результаты, полученные А.Н. Колмогоровым в области теории информации [11–14], что позволило получить формальное описание не только механизма возникновения запрета Коуза, но и связать его смягчение с возникновением и ростом информационных затрат. И если Гебрерт Саймон говорит: «Я не могу назвать ни одного систематического исследования в области теории информации и коммуникации, которое бы рассматривало в качестве ограниченного ресурса не информацию, а внимание» [21], то в представляемой модели как раз информационные затраты (то самое «внимание») выступают в качестве ограниченного ресурса.

Изначально идея модели возникла из чисто практических соображений, связанных с решением проблемы оценки эффективности информационных систем. Она позволила объяснить, почему вместо снижения издержек управления, как это обычно ожидается и предполагается в различных методиках оценки эффективности, на практике наблюдается увеличение издержек на фоне одновременного улучшения управления. По сравнению с популярным и утилитарным ее изложением [5] в настоящей статье формально сделана декомпозиция модели как условий потери управления, восстановления управления, доминирования потери управления и смягчения потери управления, развернуто изложена модель информационных затрат как решение вариационной задачи теории информации, а получаемые качественные результаты и следствия соотнесены с известными положениями теории фирмы и смежными разделами экономической теории.

Фирма и закон необходимого разнообразия

В качестве характеристики размера фирмы будет использоваться количество ее работников. Хотя в рейтинговых отчетах более привычно выстраивать фирмы по капитализации, прибыли или размеру активов, однако в специальных эконометрических

исследованиях, связанных с размером фирмы, признано, что количество работников является наиболее адекватной мерой [30, 33].

Пусть фирма состоит из k агентов, каждый из которых имеет n степеней свободы, которые ассоциируются с набором выполняемых ими функций (действий). Тогда состоянием x фирмы будем называть любое из мгновенных сочетаний действий. Всего число таких сочетаний будет равно количеству элементов множества X всех состояний фирмы:

$$M = n^k. \quad (1)$$

Такие предпосылки не могут устранить некоторого произвола при задании любого конкретного множества состояний, поскольку выделение набора действий участников не всегда можно осуществить однозначно. Однако ниже будет показано, что выводы, которые следуют из качественного анализа модели, не зависят от этой неоднозначности. Предложенная постановка не претендует на то, чтобы быть исчерпывающим описанием фирмы. Она, скорее, лежит в русле системной парадигмы [10] и представляет собой вычленение именно тех ключевых, но при этом весьма общих, признаков и характеристик, которые необходимы для решения поставленной задачи.

Деятельность фирмы – это последовательность тактов, в каждом из которых фирма сначала принимает некоторое состояние $x \in X$, которое в том же такте под воздействием управления $u \in U$, сгенерированного подсистемой управления, преобразуется в другое состояние $y \in X$ (здесь U – множество управлений). Если управление достигло цели, то считается, что $y \in \hat{X}$ – множеству целевых состояний «с точки зрения» системы управления, такому, что $\hat{X} \subset X$.

На статистике последовательных реализаций x будет определена энтропия

$$H(x) = - \sum_{x \in X} P(x) \ln P(x), \quad (2)$$

где $P(x)$ – вероятность реализации состояния x . Аналогичным образом определены $H(y)$ и $H(u)$.

Определение. Фирма является управляемой, если $H(y) < H(x)$ – в результате управления энтропия системы снижается.

Действительно, если фирма управляема, то вероятности $P(y)$, $y \in \hat{X}$ будут выше, чем у аналогичных $x \in \hat{X}$ (поскольку управление стремится перевести произвольные состояния в «желательные», то частота последних должна увеличиваться, если хотя бы какая-то часть управлений эффективна), из-за чего $H(y) < H(x)$ в силу элементарных свойств энтропии, вытекающих из (2). Определение также хорошо согласуется со Вторым законом термодинамики, указывая, что у неуправляемой системы энтропия не убывает.

Способность системы понижать энтропию выражается законом необходимого разнообразия [28]:

$$H(y) \geq H(x) - I(u, x), \quad (3)$$

где

$$I(u, x) = H(u) - H(u|x) \quad (4)$$

есть количество информации в u об x [11], а

$$H(u|x) = - \sum_{x \in X} P(x) \sum_{u \in U} P(u|x) \ln P(u|x), \quad (5)$$

условная энтропия.

Из определения следует, что фирма будет управляемой, если $I(u, x) > 0$.

Условная энтропия обладает свойствами:

$$H(u|x) = H(u), \quad (6)$$

если u и x – независимые случайные величины, и

$$H(u|x) = 0, \quad (7)$$

если существует однозначное (гомоморфное) отображение X в U ($\forall x \in X \exists u \in U : p(u|x) = 1$).

Применительно к (3) выполнение условия (6) влечет потерю управления в силу равенства нулю (4), а условие (7) наоборот обеспечивает однозначное (безошибочное) управление. Это со-

гласуется с тем, что в теории передачи информации условная энтропия в выражении вида (4) «отвечает» за шум в канале [26].

Словесная формулировка закона Эшби, используемая им, что разнообразие (энтропию) управляемой системы можно понизить не более чем на величину разнообразия регулятора, соответствует записи неравенства (3) при выполнении условия (7). Поэтому из формулировки Эшби в дальнейшем и сформировался в целом верный, но тривиальный принцип, что сложные (т.е. характеризующиеся высоким разнообразием) системы нуждаются в соответствующем сложном управлении [29]. Кроме того, также становится понятно, каким образом незаметное лингвистическое изменение превратило его в похожую по звучанию, но ошибочную по сути формулировку: «Разнообразие управляющей системы должно быть не меньше разнообразия управляемого объекта» [19]. Формально она означает, что $H(u) \geq H(x)$, что при подстановке в (3) и выполнении (7) приводит к абсурду. Судя по всему, первоисточником этой ошибки стал Стэффорд Бир [2, гл.3], принявший попытку популяризации результатов Эшби без формального осознания их содержания.

Важен даже не этот курьез, а то, что в понимании закона необходимого разнообразия прочно закрепилась точка зрения, что залогом хорошего управления является высокое значение $H(u)$ как формальное выражение его сложности (разнообразия). Не существует никаких априорных оснований полагать, что вместе с ростом фирмы $H(u)$ также не будет способно расти со скоростью, требуемой для сохранения управления. Поэтому падение управляемости растущих фирм и организаций представляет собой эмпирически хорошо наблюдаемое явление, не имеющее в рамках такого подхода удовлетворительного теоретического обоснования. Ниже будет сформулирован ряд утверждений, из которых следует, что сколь угодно высокое значение $H(u)$ не защищает от потери управления.

Утверждение 1 (о потере управления). Появление новых элементов в множестве состояний Φ приводит к $I(u, x) \rightarrow 0$.

Доказательство. Для нового элемента $\tilde{x} \in X$ эффективное управление неизвестно. Следовательно, в процессе его подбора будет применено несколько разных управлений³. В результате частная условная энтропия

$$H(u|\tilde{x}) = -\sum_{u \in U} P(u|\tilde{x}) \ln P(u|\tilde{x})$$

возрастет. Чем больше будет новых состояний, тем ближе будет $I(u, x)$ к 0.

Замечание 1. Для решения задачи управления каждый элемент множества состояний Φ нуждается в идентификации. Это означает, что если реализовалось уже известное ранее (не новое в смысле утверждения 1) состояние $\hat{x} \in X$, для которого известно эффективное управление \hat{u} , то предварительно оно должно быть идентифицировано, т.е. опознано системой управления именно как \hat{x} . В противном случае неправильная идентификация приведет к неправильному подбору управления, что будет соответствовать поведению системы в условиях утверждения 1.

Рис 1. Управление фирмой с обратными связями:

X – фирма, управляемая система; U – подсистема управления;
 x – состояние до управления; y – состояние после управления; u – управление;
 I_x, I_y – обратные связи, обеспечивающие решение задачи идентификации

Идентификацию можно представить в виде каналов обратной связи между фирмой и ее подсистемой управления, представленные на рис. 1 как I_x и I_y . Они представляют собой обычные

³ Разумеется, существует вероятность нахождения эффективного управления «с первого выстрела», но она стремится к нулю по мере роста количества управлений, из которых приходится выбирать.

шенноновские каналы передачи данных для идентификации состояний x и y . Блокировка любого из них обеспечивает выполнение условий утверждения 1. В первом случае, не имея возможности идентифицировать состояние x , мы будем случайным образом вечно искать для него эффективное управление. Во втором случае, не зная номера состояния y , никогда не сможем узнать, было управление эффективным или нет. Сказанное позволяет понимать эти обратные связи как единый обучающий канал.

Утверждение 2 (о восстановлении управления). Нахождение эффективного управления для состояния, для которого разрешима задача идентификации, обеспечивает $I(u, x) \rightarrow H(u)$.

Доказательство. Если для элемента $\tilde{x} \in X$ найдено эффективное управление \tilde{u} , то в последующем будет использоваться только оно. Возрастание частоты использования \tilde{u} приведет к уменьшению частной условной энтропии

$$H(x|\tilde{x}) = -\sum_{u \in U} P(u|\tilde{x}) \ln P(u|\tilde{x}).$$

Замечание 2. Если во множестве X не появляются новые элементы и все они могут быть идентифицированы, то процесс восстановления будет доминировать над процессом потери управления, в результате чего за конечное число тактов будет выполнено условие (7), и только в этом случае будет верна «привычная» формулировка закона необходимого разнообразия, т.е. «мощность» управления будет определяться только величиной $H(u)$.

Если запрет на появление новых состояний не накладывается, то можно полагать, что одновременно действуют как условия, сформулированные в утверждении 1, так и условия утверждения 2, и в общем случае нет оснований выявить, какие из них окажутся весомее. Однако растущая фирма представляет собой специальный случай, позволяющий прийти к определенным выводам.

Для решения задачи идентификации подсистема управления должна заранее знать все элементы множества состояний. В соответствии с постановкой задачи для этого ей необходимо их перебрать, используя поток данных, поступающий по каналам обрат-

ной связи. Пропускная способность любого из каналов I_F или I_E не может превышать величины количества информации Хартли:

$$H^* = \ln(M). \quad (8)$$

Оно представляет собой максимальную скорость, с которой множество Φ способно «ознакомить» подсистему управления со своими элементами и не зависит от каких-либо конструктивных характеристик канала.

Утверждение 3 (запрет Коуза). Для растущей фирмы (K растет) потеря управления происходит со скоростью порядка (1), а восстановление со скоростью порядка (8), поэтому по мере роста процесс потери управления будет доминировать над процессом восстановления управления.

Доказательство. Сопоставление (1) и (8) как величин разного порядка показывает, что по мере увеличения K , сопряженного с ростом фирмы, M будет опережать H^* настолько, что это блокирует процесс идентификации. С учетом замечания 1 мы попадаем в условия утверждения 1.

Замечание 3. Полученный результат не зависит от способа подсчета количества n степеней свободы работников, поскольку (1) и (8) величины разных порядков. По этой же причине, какой бы простой ни была процедура идентификации, она из тривиальной задачи для малой фирмы, в процессе роста, начиная с какого-то ее размера, превращается в неразрешимую. Утверждение 3 останется справедливым, даже если допустить, что существуют группы очень похожих состояний, которым должны соответствовать одинаковые эффективные управления, и поэтому неправильная идентификация в пределах такой группы не приводит к потере управления.

Такой эффект возникает при разбиении работников большой фирмы на несколько подразделений с частично автономным набором функций. Например, бухгалтерия ресторана взаимодействует с кухней только в части оплаты счетов за продукты, калькуляции себестоимости блюд и расчета заработной платы, во всех остальных процессах они автономны. Это позволяет «выкинуть» из рассмотрения большое количество состояний и при тех же

n и K «иметь дело» с числом, меньшим, чем M . Очевидно, что на этом пути можно «смягчить» запрет Коуза, но нельзя его преодолеть, поскольку, чем больше фирма, тем больше будет подразделений, что снова приводит нас в условия утверждения 3.

Утверждение 4 (смягчение запрета Коуза). Исключение из числа (1) сочетаний, не нуждающихся в идентификации, приводит к тому, что k будет расти медленнее, чем K .

Поскольку аналогом (1) является количество текстов длины K в алфавите, содержащем n букв, то доказательство не отличается от утверждения, что если рассмотреть только осмысленные тексты, то их количество будет выражаться той же экспонентой, но с показателем $k < K$ [11].

Представленная модель на качественном уровне объясняет ряд эмпирически хорошо наблюдаемых явлений. Так, выражение (1) определяет количество элементов множества состояний как $M = n^k$. Оно будет более быстро (экспоненциально) расти по k и более медленно (полиномиально) по n , поэтому наибольший эффект для смягчения запрета Коуза будет иметь снижение показателя экспоненты, а уже во вторую очередь – основания. На практике это проявляется в том, что сначала у растущей фирмы обязательно будет появляться организационная структура, а уже дальнейший рост потребует контроля за процессами, возникающими в деятельности фирмы, количество которых ассоциируется в модели параметром n . Рост бюрократизации и регламентации хорошо наблюдается в относительно крупных компаниях [31].

Величина n для фирмы определяется не только эндогенными, но и экзогенными факторами. Так, количество процессов, которое требуется для организации производства некоторого объема продукции, скажем, в нефтяной отрасли будет меньше, чем производства такого же стоимостного объема обуви. Это определяется тем, что потребитель предъявляет более высокие требования к разнообразию ассортимента обуви, чем к ассортименту продукции нефтепереработки. В силу этого обувные фирмы будут объективно иметь более высокое значение параметра n , чем нефтеперерабатывающие, в результате чего в нефтяной отрасли фирмы будут в среднем крупнее, чем в обувной. Эта закономерность

также хорошо наблюдается на примере отраслевой структуры рейтингов компаний, в верхней части которых обильно представлены нефтяные и финансовые компании и крайне редко встречаются компании сферы потребительских товаров. Такая отраслевая селекция не поддается описанию в рамках теории специфических активов.

Еще один качественный вывод, следующий из модели, состоит в том, что причины потери управления не лежат в области характера отношений принципалов и агентов. Она будет происходить даже при сколь угодно лояльной деятельности агентов, в то время как агентская теория существенно опирается на предположение об оппортунистическом поведении.

Модель информационных затрат

Модель запрета Коуза опирается на то, что даже достижения максимальной пропускной способности канала обратной связи $H^* = \ln(M)$ (8) становится недостаточно для решения задачи идентификации состояний. В действительности же его реальная пропускная способность будет ниже максимальной, в то время как она имеет принципиальное значение для восстановления управления. Поэтому наряду с непосредственным управлением, «работающим» на увеличение $H(u)$, критически важным становится увеличение пропускной способности обучающего канала I_x, I_y , «работающего» на уменьшение потери управления, выражающееся через $H(u|x)$.

Увеличение пропускной способности – это в широком смысле задача получения шенноновского кода. Однако эту операцию нельзя рассматривать как «бесплатную». В общем случае сложность алгоритма кодирования возрастает настолько, что это позволило А.Н. Колмогорову указать на существование условий, при которых решение задачи получения наилучшего кода будет сопряжено с «вычислениями совершенно нереальной длительности» [12]. Поэтому увеличение пропускной способности следует соотносить с потреблением ресурса, который будет именоваться информационными затратами. С точки зрения фирмы – это будут затраты, связанные с созданием и функционированием обучаю-

щего канала как системы поддержки принятия решений, а «с точки зрения» канала – это будет ресурс, направляемый на увеличение его пропускной способности.

В теории информации такая постановка известна как Первая вариационная задача [22]. Она устанавливает нахождение распределения, доставляющего максимум пропускной способности:

$$S = \max_{P(x)} H(x), \quad (9)$$

при наличии штрафной функции:

$$\sum_{x \in X} c(x) P(x) \leq C, \quad (10)$$

где $c(x)$ – информационные затраты, связанные с состоянием x (затраты информационной обработки состояния), C – лимит информационных затрат фирмы, т. е. совокупные ресурсы, направляемые на повышение пропускной способности обучающего канала.

Первая вариационная задача унаследована теорией информации из термодинамики (статистической механики), где она обычно формулируется в двойственном к (9)–(10) виде как максимизация энтропии при ограничении на энергию системы. По сути она представляет собой одну из формулировок Второго закона термодинамики. Известно [22], что аналитическое решение задачи (9)–(10) достигается на распределении Гиббса:

$$P(x) = e^{-\frac{G-c(x)}{T}}, \quad (11)$$

где

$$G = -T \ln Z; \quad Z = \sum_x e^{-c(x)/T}. \quad (12)$$

В термодинамической терминологии G называется свободной энергией, T – температурой. Для свободной энергии в термодинамике известно также другое выражение:

$$G = C - TS, \quad (13)$$

которое представляет собой функцию Лагранжа с множителем T для задачи двойственной к (9)–(10).

В ее теоретико-информационной интерпретации Первая вариационная задача сводится к совершенно определенной эконо-

мической дилемме: обеспечить (9) максимально возможную пропускную способность (передачу максимального количества информации) в пределах выделенной для достижения этой цели величины ресурса (10). Во всякой оптимизационной задаче экономического характера множители Лагранжа представляют собой цены распределяемых ресурсов. Поскольку здесь в качестве такового выступает информация, то T однозначно интерпретируется как цена информации.

При положительных T , не нарушая совместности задачи (9)–(10), можно изменять ограничение информационных издержек в пределах

$$C \in \left(\min_x c(x), \frac{1}{M} \sum_x c(x) \right), \quad (14)$$

где M есть (1). Известное из термодинамики соотношение

$$\frac{dC}{dS} = T \quad (15)$$

указывает, что S является возрастающей функцией C . Следовательно, варьированию C в диапазоне (11) будут соответствовать значения

$$S \in (\underline{S}, H^*), \quad (16)$$

где $H^* = \ln(M)$ – количество информации Хартли (8), $\underline{S} \geq 0$ – нижний предел энтропии.

Из (9)–(13) зависимость S и T от C можно выразить в виде кривых, представленных на рис. 2. Координаты точек A и B определяются интервалами (14) и (16). Стремление S к своей верхней границе H^* сопровождается ростом издержек C , который в пределе носит запретительный характер из-за $T \rightarrow \infty$.

Результат, полученный Стратановичем, пришелся на тот период времени, когда «жгучий» интерес к теории информации и ее применению в экономике уже был исчерпан. Видимо, этим можно объяснить, что он не получил никакого развития или отклика. К тому же он не имел законченного вида и содержательной интерпретации. В рамках же модели фирмы можно говорить, что вид кривой на рис. 2 характеризует снижающуюся предельную эффективность пропускной способности S относительно инфор-

мационных затрат C . Это соответствует здравому смыслу и согласуется с пониманием того, что рост информационных издержек в конечном итоге способствует росту прибыли [32, 20]. Информационная модель, в свою очередь, утверждает, что эффективные в смысле (9)–(10) информационные затраты приводят к росту прибыли через рост фирмы, базирующийся на улучшении управления.

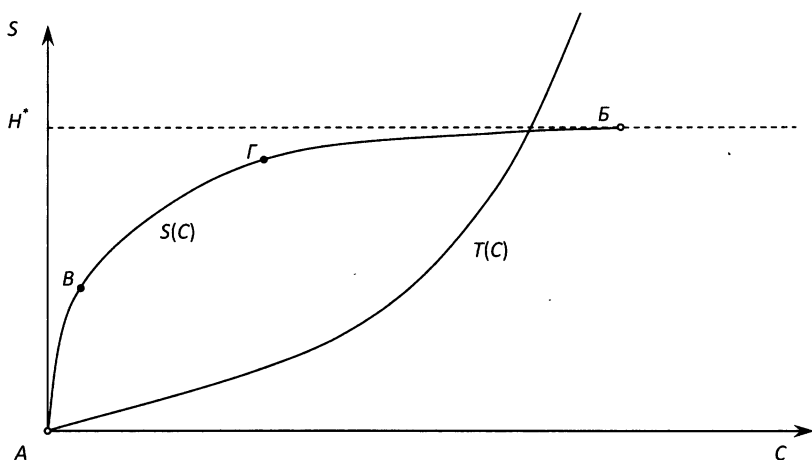


Рис. 2. Зависимость пропускной способности канала S от величины информационных затрат C

Штриховая прямая H^* отражает теоретический максимум пропускной способности (8)

Модель также позволяет под определенным углом взглянуть на проблему оптимального размера фирмы. Если бы он определялся эффектом экономии от масштаба и его потерей, то соответствующая ему U-образная кривая издержек сигнализировала бы о существовании оптимального размера фирмы, вокруг которого происходила бы их концентрация. Однако в реальности ничего подобного не наблюдается. Исследования говорят, что для распределения размера фирм справедлив закон Ципфа (Zipf distribution) [30], который очень хорошо согласуется с характером кривой оптимальной пропускной способности модели информационных затрат. Такая степенная статистика говорит, что понятие оптимального размера фирмы, видимо, вообще лишено смысла.

Применение и развитие модели

Выводы и следствия из теоретико-информационной модели запрета Коуза и информационных затрат позволяют сформулировать несколько возможных интересных направлений исследований.

1. Теория трансакционных издержек. Модель не только хорошо согласуется с известными базовыми положениями теории фирмы, но и в чем-то дополняет и развивает их, показывая, например, что потеря управления будет происходить независимо от экономического поведения участников (лояльного или оппортунистического). Сама потеря управления, выражаемая в модели через величину условной энтропии $H(u|x)$, возникает из-за неоднозначности отображения множества состояний во множество управлений, а значит, тесно связана с неопределенностью при принятии управляющих решений. Это позволяет предпринять попытку использовать предлагаемый в модели аппарат для описания механизма возникновения трансакционных издержек и их связи с информационными издержками.

Несмотря на, казалось бы, тщательную разработанность теории трансакционных издержек, в ней имеется тонкая и глубокая проблема с трактовкой самой природы издержек. Традиционное определение, связывающее их с осуществлением и сопровождением сделок, делает их неотличимыми от любых других операционных издержек и в действительности не выявляет их специфической сущности. Если обратиться к Рональду Коузу, то считается, что он именно таким образом и определяет их содержание: «Для осуществления рыночной трансакции необходимо: выявить – с кем желательно заключение сделки; распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях; провести переговоры, ведущие к заключению сделки; провести расследование, чтобы убедиться в том, что условия контракта соблюдаются, и т.п.» [16]. Эта цитата является чуть ли не самой часто используемой в качестве определения. Однако суть этих издержек раскрывается не в ней, а далее: «Если мы начинаем учитывать издержки рыночных трансакций, становится ясно, что такое [эффективное] перераспределение прав будет предпринято, когда увеличение ценности производства в ре-

зультате перераспределения обещает быть большим, чем издержки на его осуществление. Если меньше – вынесение судебного предписания (или знание, что оно будет) или наличие ответственности за ущерб может привести к прекращению деятельности (или может мешать началу ее), которая бы осуществлялась в отсутствие издержек рыночных трансакций» [16, с. 103]. Другими словами, трансакционные издержки суть не затраты на получение информации, а потери, возникающие из-за ошибочного осуществления неэффективных сделок или, наоборот, ошибочного отказа от осуществления эффективных сделок.

В рамках рассматриваемой модели происходит естественное разделение информационных затрат от энтропии как величины, характеризующей неопределенность. Попытка более детального изучения этой проблемы и подходов к ее решению осуществлена в работе [7].

2. Проблема размера фирмы. Из модели следует гипотеза об «отраслевой селекции» фирм, которая говорит о том, что мы не просто наблюдаем, что одни фирмы мелкие, а другие крупные, но и что фирмы одной отрасли систематически крупнее фирм другой отрасли. Эффект «отраслевой селекции» плохо объясняется концепцией специфических активов. Опираясь на нее, приходится допускать, что именно в финансовой и нефтяной сферах имеет место наиболее сильный провал рыночного механизма, способствующий вертикальной интеграции и укрупнению компаний. В то же самое время в рамках теоретико-информационной модели фирмы сама концепция специфических активов получает объяснение через разнообразие внешней среды фирмы. Так, широта набора бизнес-функций работника, взаимодействующего с внешним контрагентом, также выражаемая через n , будет зависеть от «сложности» этого контрагента, а также и от количества контрагентов, когда их несколько. Если контрагент представляет собой специфический актив в смысле Уильямсона, которому трудно или невозможно найти замену, то решение о его приобретении принимается исходя из того, что в результате этого приобретатель сможет упростить отношения с внешней средой и сократить n , но одновременно проиграть за счет добавления новых работников K .

Обратную ситуацию будет представлять собой решение о выводе какого-либо бизнес-процесса на аутсорсинг.

Следует заметить, что в любом случае проверка гипотезы «отраслевой селекции» будет осложнена эффектом наличия значительных финансовых активов у лидирующих корпораций. Так, General Electric Company (GEC), долгое время возглавлявшая рейтинг крупнейших компаний и оспаривавшая его у ExxonMobil, воспринимается в общественном сознании как промышленная. В действительности это давно уже финансовая компания с крупными промышленными активами. В годовом отчете за 2009 г. (Annual Report 2009)⁴ представлен не только консолидированный, но и отдельный баланс для General Electric (GE – промышленная «компонента» и аффилированные с ней структуры) и General Electric Capital Services (GECS – финансовая структура). Их активы соотносятся как 209 к 650 млрд долл., т.е. чуть менее чем 1:3. Получается, что если «отбросить» GECS, то компания в рейтинге вообще может покинуть первую сотню, поскольку от нее останется менее четверти активов. Похожая ситуация наблюдается и у крупнейших автопроизводителей, где это соотношение колеблется на уровне 1:2–1:1.

3. Теория информационных систем. Среди возможных прикладных направлений использования модели можно предложить теорию информационных систем. В настоящее время она имеет выраженный дескриптивный характер в силу направленности на обобщение эмпирического опыта разработки, внедрения и эксплуатации систем обработки и хранения данных. Еще на заре их появления и промышленного применения исследователи обратили внимание, что их внедрение не приносит прямого экономического эффекта, который должен был бы выражаться в снижении издержек управления вследствие экономии затрат труда в сфере учета, а, скорее, даже наоборот. Одновременно с этим практически всегда наблюдалось общее улучшение управления, экономический эффект от которого очень трудно оценить [18]. Тем не менее эффективность информационных систем упорно продолжают оценивать как отношение плохо наблюдаемого экономического

⁴ http://www.ge.com/investors/financial_reporting/index.html.

эффекта к величине издержек, связанных с их эксплуатацией и развитием. Это приводит к многочисленным методологическим трудностям, заставляющим прибегать к натяжкам и порождающим низкое качество и достоверность получаемых оценок [3].

Модель информационных затрат теоретически обосновывает, что эффективность следует измерять не по отношению «экономический эффект / затраты», а по соотношению «пропускная способность / затраты». На основании модели мною предложены конкретные методические рекомендации по применению этого подхода [6]. Использование количества информации и энтропии, как практически используемых характеристик, всегда наткнулось на проблему ее измерения и вычисления. Обычно ее пытались оценивать статистически как меру хаоса. В данном же случае для практических целей ее полезней понимать и использовать в качестве меры мощности множеств [13], как объектов, с которыми информационные системы имеют дело. Это могут быть множества бизнес-процессов, первичных или аналитических документов и форм и т.п. Приложение этого аппарата к множествам с семантическими объектами позволяет получать оценку качества информации в системе, а к прагматическим объектам – качества знаний. Допустимо предполагать, что на основании такого подхода может быть разработана теория информационных систем, базирующаяся на нормативных, а не только дескриптивных началах.

Литература

1. Алчян А., Демсец Г. (1972) Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. СПб.: Экон. шк. 2003. С. 280–317. (Alchian A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization. American Economic Review, 1972, Vol. 62, Issue 6.)
2. Бир С. (1981) Мозг фирмы. М.: Радио и связь, 1993.
3. Верников Г.Г. (2003) Корпоративные информационные системы: не повторяйте пройденных ошибок // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 2. С. 52–64.
4. Глушков В.М. (1974) Кибернетика // Кибернетика. Вопросы теории и практики. М.: Наука, 1986. С. 69–86. (1974).
5. Дзюба С.А. (2010) Эффективность системы управления: информационный подход // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 4. С. 3–10.

6. Дзюба С.А. (2011 а) Производительность и издержки информационной системы: теоретический подход и практические выводы // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 2. С. 10–17.
7. Дзюба С.А. (2011 б) К теории транзакционных издержек // *Журнал экономической теории*, № 1. С. 7–15.
8. Дженсен М., Меклинг У. (1976) Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности // *Вестник С.-Петербур. ун-та. Сер. Менеджмент*. 2004. Вып. 4. С. 118–191. (Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 1976. V. 3. P. 303–360.)
9. Клейн Б., Кройфорд Р., Алчян А. (1978) Вертикальная интеграция, присваиваемая рента и конкурентный процесс заключения контрактов // *Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков*. СПб.: Экон. шк., 2003. С. 318–366. (Klein B., Krawford R., Alchian A. Vertical integration, Appropriable rents, and the competitive contracting process. *Journal of Law and Economics*. 1978. Val. 21. P. 297–326.)
10. Клейнер Г. (2002) Системная парадигма и теория предприятия // *Вопросы экономики*. 2002. № 10. С. 47–69.
11. Колмогоров А.Н. (1956) Теория передачи информации // *Теория информации и теория алгоритмов*. М.: Наука, 1987. С. 29–58.
12. Колмогоров А.Н. (1957) Три подхода к понятию «количество информации» // *Теория информации и теория алгоритмов*. М.: Наука, 1987. С. 29–58.
13. Колмогоров А.Н. (1959) ϵ -энтропия и ϵ -емкость множеств в функциональных пространствах // *Теория информации и теория алгоритмов*. М.: Наука, 1987. С. 119–198.
14. Колмогоров А.Н. (1969) К логическим основам теории информации и теории вероятностей // *Теория информации и теория алгоритмов*. М.: Наука, 1987. С. 232–237.
15. Коуз Р. (1937) Природа фирмы // *Фирма, рынок и право*. М.: Дело, 1993. 33–53. (Coase, Ronald. The Nature of the Firm. *Economica*, N. S. Vol. IV, 1937, pp. 356–405.)
16. Коуз Р. (1960) Проблема социальных издержек // *Фирма, рынок и право*. М.: Дело, 1993. С. 87–141. (Coase, Ronald. The problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*. Vol. III, October, 1960, pp. 1–44.)
17. Коуз Р. (1988) *Фирма, рынок и право*. М.: Дело, 1993. 192 с. (Coase, Ronald. *The Firm, the Market and the Law*. The University of Chicago, 1988.)
18. Кручинин И.А. (1972) *Экономическая эффективность АСУ*. М.: Знание. 48 с.

19. Лопатников Л.И. (2003) Экономико-математический словарь. М.: Дело.
20. Попов Е.В., Коновалов А.А. (2008) Модель оптимизации издержек поиска информации // *Проблемы управления*. № 3. С. 69–72.
21. Саймон Г. (1978) Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993, вып. 3. С. 16–38 (H. Simon. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // *American Economic Review*, May 1978, v. 68, no. 2, p. 1–16).
22. Стратанович Р.Л. (1975) Теория информации. М.: Советское радио.
23. Трапезников В.А. (1966) Автоматическое управление и его экономическая эффективность // *Автоматика и телемеханика*. № 3.
24. Уильямсон О. (1971) Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. СПб.: Экон. шк., 1999. С. 33–53. (Williamson Oliver E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Consideration. *American Economic review*. 1971. Vol. 61. N1.)
25. Уильямсон О. (1985) Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с. (Williamson O.E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. N.Y., 1985.)
26. Шеннон К. (1948) Математическая теория связи // Работы по теории информации и кибернетике. М.: Изд-во иностранной литературы, 1963. С. 243–332. (A Mathematical Theory of Communications. *Bell System Techn. Journal*, 1948, 27 № 3, № 4.)
27. Эрроу К. (1995) Информация и экономическое поведение // *Вопросы экономики*, № 5. С. 98–107.
28. Эшби У.Р. (1959) Введение в кибернетику. М.: Иностранная литература.
29. Ясин Е.Г. (1970) Теория информации и экономические исследования. М.: Статистика.
30. Axtell R. (2001) Zipf Distribution of U.S. Firm Sizes // *Science*, sept. 293(5536): 1818–20.
31. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Maksimovic V. (2005) Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter? // *The Journal of Finance* vol. LX, No. 1 Feb.
32. Brynjolfsson E., Malone T., Gurbaxani V., Kambil A. (1994) An Empirical Analysis of the Relationship Between Information Technology and Firm Size. MIT CCS Working Paper Series. <http://ccs.mit.edu/papers/CCSWP123/ccswp123.html#211> (дата доступа 13.09.2011).
33. Canbäck S., Samouel Ph., Price D. (2006) Do Diseconomies of Scale Impact Firm Size And Performance? A Theoretical and Empirical Overview. *Journal of Managerial Economics*, Vol. 4, No. 1 (February), p. 27–70.

34. Fox J. (2009) Firm-Size Wage Gaps, Job Responsibility, and Hierarchical Matching. *Journal of Labor Economics*, vol. 27, no. 1.
35. Hart O. (1989) An Economist's Perspective on the Theory of the Firm // *Colombia Law Review*, 89, 7.
36. Holmström B., Roberts J. (1998) The Boundaries of the Firm Revisited. *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4): 73–94.
37. Kumar K., Rajan R., Zingales L. (1999) What Determines Firm Size? Working paper, Cambridge, Mass.: NBER. <http://faculty.chicagobooth.edu/luigi.zingales/papers/size.pdf> (дата доступа 18.09.2011).
38. Williamson O. (1967) Hierarchical Control and Optimum Firm Size // *Journal of Political Economy*, vol. 75, p. 123–138.

Dzyuba S.A.

doctor of Economics

Irkutsk state technical University

(Irkutsk, Russia)

LOST OF CONTROL IN THE AGENT-BASED MODEL COMPANY

Abstract

The paper present a model in which explains the lost of control of the growing firm. The firm is considered as the system operating with a variety of it states. This model is based on the law of requisite variety, and demonstrates the exponential growth of the informational gap between the controlling system, and the system under control. The moderation of this effect requires an increase of the traffic capacity of the feedback channel of control, which also requires in the rise of informational costs. From the model, it follows that these costs are declining marginal efficiency. The results are in good agreement with empirical researches in the field of boundaries and size of the firm, and can also be used to evaluate the effectiveness of information systems.

Keywords: Theory of the Firm, Firm Size, Firm Boundaries, Theory of Information, the Law of Requisite Variety.

JEL codes: D21, D23.

Interdisciplinary research of the economy and society: The Annual scientific conference of the New economic Association: Collection of articles / Edited by A.A. Auzan, P.A. Minakir, L.A. Tutov. – Moscow: MAKS Press, 2014. – 336 p.

The collection of articles is devoted to the results of the Annual scientific conference of the New economic Association «Interdisciplinary research of the economy and society», which was aimed at a comprehensive understanding of interdisciplinary interaction on nine areas: methodology and philosophy of economy, economics and geography, economics and demography, economics and history, economics and political science, economics and law, economics and sociology, economics and physics, economics, biology and psychology. Work of sections showed that the various fields of scientific research intensity of interdisciplinary interaction are different, reflecting domestic scientific schools and traditions. The conference gave impetus to the strengthening of partnership between economists and representatives of other Sciences on nature and society – demographers, physicists, sociologists, geographers, psychologists, and lawyers.

The work is intended for researchers, teachers, students and anyone interested in the problems of interdisciplinary interaction.

Keywords: interdisciplinary research, economy, society.

Научное издание

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Ежегодная научная конференция
Новой экономической ассоциации

Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет
10–11 декабря 2013 г.

Сборник статей

Под редакцией

А.А. Аузана, П.А. Минакира, Л.А. Тутова

Подготовка оригинал-макета:

Издательство «МАКС Пресс»

Редактор издательства *Е.М. Бугачева*

Компьютерная верстка: *Н.С. Давыдова*

Корректор: *Н.А. Балашова*

Подписано в печать 09.10.2014 г.

Формат 60х90 1/16. Усл.печ.л. 21,0. Тираж 250 экз. Изд. № 225.

Издательство ООО «МАКС Пресс».

Лицензия ИД N 00510 от 01.12.99 г.

119992, ГСП-2, Москва, Ленинские горы,
МГУ им. М.В. Ломоносова, 2-й учебный корпус, 527 к.
Тел. 8(495)939-3890/91. Тел./Факс 8(495)939-3891.

Отпечатано в ППП «Типография «Наука»

121099, Москва, Шубинский пер., 6

Заказ № 1840

