

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

XIII апрельская МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

*Ответственный редактор
Е.Г. Ясин*

3



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2012

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Т67

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

ISBN 978-5-7598-1021-6 (кн. 3)
ISBN 978-5-7598-1018-6

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

О.И. Бородкина

Социальная интеграция инвалидов как направление социальной политики в России (по результатам социологического исследования в г. Санкт-Петербурге)	11

О.С. Грязнова

Социальные ожидания в отношении государственной социальной политики в европейских странах: рациональные и ценностные детерминанты	20

Н.Г. Кузнецов, Л.И. Ниворожкина, Е.М. Ниворожкин

Результативность социальной политики государства в элиминировании воздействия экономического кризиса 2008 г. на бедность населения России	32

С.В. Мареева

Специфика норм и ценностей россиян по отношению к роли государства в обществе	40

Г. Монусова

Соотношение запроса населения на государственную социальную политику и готовности к ее софинансированию: сравнение европейских стран	49

Н.М. Плискевич

Человеческий капитал — ценности — институты	62

Е.А. Разумовская

Финансовые аспекты инновационной социальной политики государства	71

Л.С. Ржаницына

Как сегодня живут пенсионеры	79

А.М. Салмина

Отношение населения к социальному неравенству: Россия в сравнении с другими европейскими странами	87

А.К. Соловьев, С.А. Донцова, Е.Б. Новикова, М.И. Лейкова

Актурный прогноз пенсионной реформы в России в условиях демографического и финансовых рисков	96

ДЕМОГРАФИЯ

Е.С. Вакуленко

Миграционные процессы в городах Центральной России и Сибири.....103

А.В. Ваньке

Телесный капитал мужчин рабочих профессий и офисных служащих 113

Н.В. Ковтун, Е.В. Горобец

Проблемы воспроизводства населения
в Автономной Республике Крым 123

Е.Ю. Рождественская

Концепция баланса жизни и труда: уроки европейской
социальной политики и российские перспективы 137

Е.Л. Сороко

База данных демографических показателей
по регионам России и странам мира: основные компоненты 147

РЫНКИ ТРУДА

А.В. Аистов, А.В. Ларин, Л.А. Леонова

Неформальная занятость и удовлетворенность жизнью 159

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Е.Г. Князева, Н.Н. Кивелева

Организационно-финансовый инструментарий
модернизации здравоохранения региона.....171

М.В. Малаховская, Л.Г. Ленская

Необходимость установления соответствия между
структурой госпитального сектора российского здравоохранения
и структурой капитала здоровья 175

А.Т. Набережная, А.Н. Павлова

Перспективы развития здравоохранения Республики Саха (Якутия) 184

Е.В. Селезнева

Участие различных групп населения России
в оплате медицинской помощи 192

Е.А. Тарасенко	
Patient 2.0: коммуникации пациентов и врачей в социальных сетях	203
А.Л. Темницкий	
Консервативный характер мотивации труда российских врачей	211
Т.Н. Филиппова	
Практики преодоления недоверия институту здравоохранения в малом городе.....	221
И.К. Чернышева	
Влияние качества жизни на смертность и заболеваемость	228
С.В. Шишкин, Е.Г. Потапчик, Е.В. Селезнева	
Роль частных медицинских организаций в российской системе здравоохранения.....	238
М.Т. Югай, Ф.Н. Кадыров, А.Н. Злобин	
Возможности внедрения принципов индустриального менеджмента в управление государственным медицинским учреждением	248

ТЕОРИЯ РЫНКОВ И ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

В.Д. Матвееenko	
Структура равновесий в модели эндогенного роста с горизонтальными инновациями	255

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

N.A. Klimova, P.V. Malyzhenkov, M. Masi	
The Perspectives of University Spin-Offs Formation in Russian Socio-Economic Reality	273
И.П. Глазырина	
Парадоксы трансграничной экономики	281
Д. Иванов	
Социально-экономическая дифференциация российских регионов: отраслевые аспекты.....	291
С.М. Кадочников, А.А. Федюнина	
Влияние диверсификации экспорта на экономическое развитие регионов России: роль агломерационных эффектов	303

Е.С. Куценко	
Зависимость от предшествующего развития пространственного размещения экономических агентов и практика оценки агломерационных эффектов.....	317
А.В. Мишура	
Оценка гравитационных моделей межрегиональной торговли монополистически конкурентными товарами в России.....	330
К.Л. Рожков, Н.И. Скрыбина	
Сегментация в маркетинге жителей российских городов	339
Г.Ф. Ромашкина, В.А. Давыденко	
Инновационная система в Тюменском регионе	351
Д.Ю. Руденко	
Выбор стратегии сокращения бедности в зависимости от модели социально-экономического развития региона.....	362
Р.И. Семенова	
Сравнительный анализ применения инструментов поддержки инновационной деятельности, а также механизмов реализации инновационной политики в субъектах Российской Федерации: выявление лучших практик	373
Ю.Ю. Шитова, Ю.А. Шитов	
ГИС-анализ пространственной структуры и потоков маятниковой трудовой миграции в регионе на примере Московской агломерации	385
В.Н. Якимец	
Оценка развитости механизмов межсекторного взаимодействия в субъектах РФ на основе рейтинговых методик	397
ГОРОДА И АГЛОМЕРАЦИИ	
Т.В. Власова	
«Дачная амнистия» в условиях городской агломерации	409
Е.В. Жирнель	
Проблемы разработки комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов (опыт Республики Карелия).....	418
Б.С. Жихаревич	
Новые источники данных для моделирования города	425

Л.Э. Лимонов

Особенности и факторы пространственного развития агломерации
в постсоветский период (на примере Санкт-Петербурга)..... 433

А.В. Мишура

Причины доминирования столиц. Случай Москвы..... 442

Т.Д. Полиди

Влияние государственного регулирования жилищного
строительства на рынки жилой недвижимости в городах России 452

Д.Б. Потапов, И.Н. Шафранская

Как измерить полезность города: об одном подходе
к исследованию предпочтений жителей 465

С.Р. Тимкаева

Развитие городов в эпоху энергоэффективности
и экологической безопасности 476

А.А. Щербакова

Исследование рынка недвижимости Санкт-Петербурга 482

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

О.И. Бородкина

Санкт-Петербургский
государственный
университет

СОЦИАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ИНВАЛИДОВ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ (по результатам социологического исследования в г. Санкт-Петербурге)

Согласно официальным данным, в настоящее время в Санкт-Петербурге зарегистрировано более 780 тыс. инвалидов (что составляет 17% от общей численности населения города), из них более 82% — граждане пенсионного возраста (почти 645 тыс.); около 16% (более 120 тыс.) инвалидов трудоспособного возраста и менее 2% (почти 14 тыс.) детей-инвалидов¹. Основные усилия правительства Санкт-Петербурга направлены на *создание доступной среды жизнедеятельности для инвалидов*. Однако следует признать, что многие вопросы, связанные с качеством жизни инвалидов, остаются нерешенными, и мнение самих лиц с ограниченными физическими возможностями не всегда учитывается. Именно эти обстоятельства в значительной мере определили цели и методы проведенного социологического исследования², в рамках которого затрагивались важнейшие вопросы, связанные с качеством жизни инвалидов, а именно вопросы образования, занятости, доступности среды, отношения общества к инвалидам. Целевыми группами являлись лица с нарушениями опорно-двигательной системы, инвалиды по зрению, инвалиды по слуху. Основным методом исследования стал метод углубленного интервью с лицами с ограниченными возможностями на основе полуструктурированной анкеты; было опрошено 96 инвалидов. Кроме того, были проведены

¹ Информация размещена на сайте Правительства Санкт-Петербурга: www.govspb.ru.

² Исследование проведено при финансовой поддержке Национального центра изучения и развития социального обеспечения и здравоохранения (Финляндия).

14 экспертных интервью с сотрудниками государственных и общественных организаций, работающих с инвалидами.

Теоретико-методологической основой исследования являлась социально-ориентированная модель инвалидности, которая рассматривает инвалидность как социальный конструкт¹. Данный подход отражен в основных международных документах, в частности согласно определению Конвенции ООН, «инвалидность — результат взаимодействия, которое происходит между имеющими нарушения здоровья людьми и отношенческими и средовыми барьерами и которое мешает их полному и эффективному участию в жизни общества наравне с другими». С позиций социально-ориентированной модели основные усилия должны быть направлены не только на улучшение или поддержание физического состояния людей с ограниченными возможностями, но и на преодоление средовых барьеров, на улучшение процесса взаимодействия инвалидов с окружающими, на их максимальную включенность в социальную жизнь.

Результаты исследования

Социально-демографические характеристики респондентов

Распределение респондентов *по полу* также представлено равномерно: 45,8% от общего числа респондентов составили мужчины и 54,2% — женщины. *Уровень образования* среди респондентов исследования оказался достаточно высок: более половины опрошенных составляют люди со средним и средним специальным образованием (соответственно — 30,2 (29 человек) и 32,3% (31 человек)) и с высшим образованием (24,0% (23 человек)), на момент проведения исследования достаточно большое число респондентов получали профессиональное образование или проходили курсы повышения квалификации.

Основная часть респондентов (59,4%) не состояла в официальном браке, 20,8% были официально женаты/замужем, и 7,3% состояли в гражданском браке. Вопрос о семейном положении отчасти связан также с вопросом о месте проживания и удовлетворенности жилищными условиями. Почти половина опрошенных на момент проведения исследования проживали вместе с родителями (45,3%), 21,9% — с мужем/женой/постоянным партнером, 17,9% — с родственниками, 2,1% — с друзьями. Отметим, что число про-

¹ Проблемы социального конструирования инвалидности рассматриваются в статье: *Ярская-Смирнова Е.Р.* Социальное конструирование инвалидности // Социологические исследования. 1999. № 4.

живающих с мужем/женой/постоянным партнером меньше, чем число респондентов, указавших, что они замужем/женаты или состоят в гражданском браке. Эти данные косвенно подтверждают наличие проблем создания и сохранения семьи в данной целевой группе.

Следует отметить, что степень удовлетворенности жилищными условиями не зависит напрямую от характеристики жилья, наибольшую степень неудовлетворенности жилищными условиями демонстрируют респонденты, проживающие в комнате в коммунальной квартире, что вполне понятно, а также те, кто проживает в общежитии и однокомнатной квартире. В целом респонденты демонстрируют среднюю степень удовлетворенности своими жилищными условиями, однако все опрошенные говорили об отсутствии технического оснащения жилья, облегчающего повседневную жизнь людей с ограниченными возможностями.

Существенным показателем качества жизни любого человека является материальный доход¹. Большинство респондентов (59 человек (55,5%)) имели среднемесячный доход, не превышающий 10 000 руб. Показательно, что достаточно значительное число респондентов (22 человека (22,9%)) не смогли ответить на вопрос о среднемесячном доходе по причине незнания своего материального положения. Эту группу составили респонденты, проживающие с родителями, которые преимущественно решают все вопросы, в том числе и пенсионного обеспечения своих уже совершеннолетних детей. Данный факт подтверждает распространенное мнение о пассивной жизненной позиции многих людей с ограниченными возможностями, об их недостаточной социальной компетенции. Среди *источников дохода* большинство респондентов указали пенсию по инвалидности; другими источниками дохода являлись заработная плата, помощь родственников, пенсия по старости, стипендия.

Очевидно, что основные перспективы повышения уровня жизни лиц с ограниченными возможностями могут быть связаны с получением ими профессионального образования (а также с повышением профессионального уровня, с получением новой профессии) и с последующим трудоустройством. Поэтому вопрос *обучения и профессионального образования* является одним из ключевых в системе социальной поддержки инвалидов.

Обучение и профессиональное образование инвалидов

В настоящее время в Санкт-Петербурге образование детей-инвалидов осуществляется в общеобразовательных, специальных (коррекционных),

¹ На момент проведения интервью прожиточный уровень в Санкт-Петербурге составлял чуть более 4900 руб.

дошкольных образовательных учреждениях компенсирующего вида и в учреждениях начального профессионального образования, где реализуются программы коррекционно-развивающей направленности; действует система индивидуального сопровождения ребенка в психолого-педагогических, медико-социальных центрах, функционирующих во всех районах города. По сравнению с другими регионами в Санкт-Петербурге существуют широкие возможности для получения инвалидами квалифицированного профессионального образования. Однако несмотря на предусмотренные законодательством равные возможности для инвалидов в сфере общего и профессионального образования, большинство государственных образовательных учреждений среднего и высшего профессионального образования не оборудованы средствами доступа для инвалидов, эта проблема требует решения в ближайшие годы. Среди участников исследования на момент интервью обучались 37 человек (38,5%). Что касается специальности, по которой происходит обучение, то в настоящее время Санкт-Петербургское государственное учреждение «Профессионально-реабилитационный центр» предоставляет достаточно широкий спектр профессий. Респонденты с нарушениями опорно-двигательного аппарата обучались по специальностям: агент по продаже рекламы, оператор ЭВМ, обувщик, коммерция, издатель, бухгалтер, портной, техник-лаборант, психолог. Глухие и слабослышащие по специальностям: учитель физкультуры, сурдопедагог, социальный воспитатель, психолог, и слабовидящий респондент обучался на компьютерных курсах (компьютер со звуковым сопровождением). В качестве *причины выбора* той или иной *специальности* большинство респондентов указали «личную заинтересованность», что является фактором, повышающим мотивацию к получению профессионального образования. Несмотря на то что вопросы образования не являлись центральными в рамках данного исследования, полученные данные (не только опроса инвалидов, но и данные экспертных интервью, наблюдений, участия в ярмарках вакансий для инвалидов) позволяют затронуть несколько проблем, решение которых представляется важным для улучшения качества жизни инвалидов.

Во-первых, сложившаяся система образования не в полной мере соответствует потребностям рынка труда, в силу чего получение профессионального образования во многих случаях не повышает конкурентоспособность лиц с ограниченными возможностями на рынке труда. *Во-вторых*, необходимо развивать и расширять систему непрерывного профессионального образования лиц с ограниченными возможностями. *В-третьих*, следует уделять больше внимания вопросу об инклюзивном образовании, что предполагает создание условий и инфраструктуры образования инвалидов не только в специализированных социальных учреждениях, но и в общих образовательных

учреждениях, причем различного уровня (среднего, среднепрофессионального, высшего образования).

Профессиональное образование является шагом к последующей трудовой деятельности; большинство респондентов, которые обучались на момент проведения интервью, собирались работать по выбранной специальности после завершения обучения. В настоящее время правительством Санкт-Петербурга предпринимаются меры по обеспечению занятости. Районные центры занятости населения, а также специализированные подразделения службы занятости населения по оказанию услуг в трудоустройстве инвалидов являются основными государственными учреждениями, в чьи обязанности входит помощь в трудоустройстве лиц с ограниченными возможностями, которые имеют трудовую рекомендацию¹. Согласно официальным данным за последнее пятилетие почти вдвое увеличилась численность граждан, имеющих инвалидность, обратившихся в службу занятости населения; из них более 600 человек ежегодно обращаются в специализированные подразделения, однако все респонденты отмечали, что устроиться на работу инвалиду очень сложно и принятые законы о трудоустройстве инвалидов на практике не всегда выполняются.

Индивидуальная программа реабилитации

В статье 9 ФЗ «О социальной защите инвалидов в РФ» есть определение понятия *«реабилитация инвалидов»*: «Реабилитация инвалидов — система и процесс полного или частичного восстановления способностей инвалидов к бытовой, общественной и профессиональной деятельности. Реабилитация инвалидов направлена на устранение или возможно более полную компенсацию ограничений жизнедеятельности, вызванных нарушением здоровья со стойким расстройством функций организма, в целях социальной адаптации инвалидов, достижения ими материальной независимости и их интеграции в общество».

Индивидуальная программа реабилитации инвалида (далее — ИПР) — комплекс оптимальных для инвалида реабилитационных мероприятий, который включает отдельные виды, формы, объемы, сроки и порядок реализации медицинских, профессиональных и других реабилитационных мер,

¹ Районные центры занятости должны предоставлять следующую информацию: о состоянии рынка труда на соответствующей территории; о наличии вакантных мест; о возможности профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации; о порядке регистрации в целях поиска подходящей работы и регистрации в качестве безработного с получением пособия по безработице.

направленных на восстановление, компенсацию нарушенных или утраченных функций организма, восстановление, компенсацию способностей инвалида к выполнению определенных видов деятельности. ИПР инвалида должна включать *медицинскую, социальную и профессиональную реабилитации*. Для самого инвалида ИПР имеет рекомендательный характер, он вправе отказаться от того или иного реабилитационного мероприятия либо от программы в целом. Однако на практике ситуация с ИПР не в полной мере соответствует поставленным задачам. Среди респондентов пользуются ИПР 63 человека (65,6%), не пользуется 21 человек (21,9%), затруднились ответить 12 человек (12,5%). Таким образом, значительная часть лиц с ограниченными возможностями не пользуется ИПР, причем многие респонденты объясняли это отсутствием информации. Эффективной и очень эффективной считают ИПР примерно треть людей с ограниченными возможностями, пользующихся программами реабилитации. Причины недостаточно высокой оценки эффективности индивидуальной программы реабилитации выразил один из экспертов: *«Но в ИПР должно быть расписано то, что присуще только ему... А у нас она однотипная для всех»*. Кроме того, некоторые эксперты отмечали, что часто врачи стараются ограничить список услуг, предоставляемых клиенту, и если человек недостаточно информирован и настойчив, то он не получает в полной мере необходимые ему услуги. Итак, по мнению большинства опрошенных и экспертов, некоторые из которых сами пользуются услугами индивидуальной программы, главный принцип индивидуальной программы реабилитации должен заключаться в персональном подходе к каждому человеку, которому назначена такая программа. К сожалению, существующая на сегодняшний день схема реализации индивидуальных программ реабилитации носит во многом формальный характер, причиной чего часто является некоординированность работы учреждений и служб.

Доступная среда жизнедеятельности

Одно из основных направлений социальной политики в области социальной поддержки инвалидов связано с созданием *доступной среды*, т.е. среды, оборудованной с учетом особых потребностей, возникающих у инвалида или группы людей. Одним из основных показателей доступности среды может стать посещение общественных мест, учреждений/организаций. Данные исследования показывают, что лица с ограниченными возможностями ограничены в своей социальной активности. Основная причина связана с недостаточной доступностью общественных мест. Причины недоступности общественных мест, по мнению респондентов, следующие: *«сложно передвигаться и не оборудовано», «помощник нужен, чтобы вдвоем поднимать и опу-*

скать коляску», «трудно ориентироваться по улице, препятствия в виде ям, открытых люков, рекламные щиты», «общественные места стали малодоступны из-за рекламных столбов, щитов, неправильной парковки машин» и др.

Вместе с тем следует заметить, что уровень доступности многих общественных мест (особенно если речь идет о современных зданиях, например, магазинах, развлекательных центрах) выше, чем уровень их посещения инвалидами. В ходе интервью многие респонденты демонстрировали пассивную позицию и нежелание включаться в социальную жизнь. Совершенно очевидно, что достаточно часто лица с ограниченными физическими возможностями нуждаются в тренинге по развитию коммуникативных навыков, в психологической помощи, направленной на формирование более активной социальной позиции. Этот вывод подтверждают и эксперты: *«Естественно, у них есть и страхи, и социофобии разные. И отсутствие вообще каких-либо коммуникативных навыков (только с мамой-папой, родственниками и близкими)»*. Таким образом, развитие доступной среды требует не только создания соответствующей инфраструктуры (что, несомненно, является ключевым и первостепенным компонентом), но и развития социальных навыков у лиц с ограниченными возможностями.

СМИ о проблемах инвалидов

Последние несколько лет проблемы лиц с ограниченными возможностями все чаще обсуждаются в средствах массовой информации, однако, по мнению многих инвалидов, по-прежнему недостаточно. 62 респондента (64,6%) полагают, что СМИ недостаточно уделяют внимания проблемам людей с ограниченными возможностями, и только 7 человек (7,3%) полагают, что этого внимания достаточно. Респонденты хотели бы видеть в различных СМИ информацию, адресованную в первую очередь людям с ограниченными физическими возможностями, в частности информацию о специальных социальных программах; о новых законах по вопросам социального обеспечения и обслуживания инвалидов; о санаторно-курортном лечении; о трудоустройстве, средствах технической реабилитации и т.д. Кроме того, развитие СМИ респонденты связывают с распространением информации об инвалидах, адресованной всему населению. Следует регулярно информировать общество о существовании лиц с ограниченными возможностями, об их проблемах, население также должно знать, как оказать помощь в повседневной жизни инвалиду, какие права они имеют. И эксперты, и респонденты подчеркивали необходимость формирования положительного образа инвалида, в том числе имея в виду их достижения, социальный потенциал.

Средства массовой информации, безусловно, должны сыграть ключевую роль в формировании толерантного, доброжелательного отношения к

людям с ограниченными возможностями. В связи с этим следует отметить, что общество еще недостаточно толерантно к инвалидам. В частности, только 17,7% респондентов оценили отношение общества к инвалидам как «доброжелательное», 10,4% — как «толерантное». Значительная часть опрошенных инвалидов (30,2%) считают, что общество относится к ним безразлично, 16,7% затруднились ответить, 25,0% респондентов при конкретизации своего ответа «другое отношение», по существу, говорили о негативном отношении общества к инвалидам.

Выводы

Социальная политика в области инвалидности в России должна быть направлена на максимальную социальную интеграцию людей с ограниченными физическими возможностями. *Развитие доступной среды* требует согласования проектов социальных объектов не только с соответствующими компетентными структурами, но и с местными органами социальной защиты и представителями общественных организаций инвалидов. Новые жилые помещения должны строиться с учетом возможной адаптации любой квартиры к нуждам инвалидов, кроме того, следует разработать программу о возможном техническом переустройстве квартир, в которых проживают инвалиды и которые технически не соответствуют их потребностям.

При составлении *индивидуальной программы реабилитации* специалисты должны обязательно учитывать мнение самого клиента, который вправе активно участвовать в разработке перечня реабилитационных мероприятий, которые ему необходимы. Следует пересмотреть процедуру оформления и использования ИПР, существенно расширить и детализировать содержание ИПР для специалистов. Следует продумать информационную стратегию по развитию, мониторингу и контролю реабилитационных мероприятий. Необходимо обратить внимание на вопрос оценки качества работы организаций и учреждений, действующих в системе реабилитации инвалидов, в том числе и на разработку комплексных критериев качества работы специалистов и социальных учреждений по реабилитации людей с ограниченными возможностями.

В области образования первостепенные задачи связаны с созданием условий доступности среднего и высшего профессионального образования для инвалидов, а также с расширением сети профессионально-реабилитационных центров для людей с ограниченными возможностями.

В сфере трудоустройства людей с ограниченными физическими возможностями необходимо создание эффективных механизмов контроля за

выполнением существующих нормативов по трудоустройству инвалидов, а также развитие механизмов экономического стимулирования работодателей к приему на работу людей с ограниченными возможностями (в частности, в виде налоговых льгот, компенсации затрат на оборудование рабочих мест для инвалидов, субсидирования и др.).

Существуют потребности в развитии продуманной *информационной политики* по вопросам инвалидности. С одной стороны, необходимо поддерживать и расширять информационные ресурсы, ориентированные на людей с ограниченными возможностями и их семьи, которые выполняли бы функции информационной и эмоциональной поддержки. Информация сегодня является неотъемлемой частью всех сфер жизнедеятельности, в том числе реабилитации, обучения, трудоустройства. С другой стороны, необходимо развивать информационные стратегии, направленные на формирование у населения не только толерантного, но и доброжелательного отношения к людям с ограниченными возможностями.

Социальным службам необходимо более широко применять на практике методы, направленные на активизацию людей с ограниченными возможностями, которые сегодня в значительной мере занимают пассивную позицию по многим вопросам, в том числе и по вопросам своего социального благополучия. Успешная социальная интеграция и самореализация людей с различными ограничениями жизнедеятельности невозможна без развития личностного потенциала и поддержки социальных ресурсных сетей.

В решение задач по улучшению качества жизни людей с ограниченными возможностями должны быть вовлечены все сектора: государство, бизнес, общественные организации. Решение этих задач требует развития междеpartmentального подхода не на бумаге, а на практике и осознания обществом того факта, что благополучие людей с ограниченными возможностями является показателем социального здоровья общества в целом.

О.С. Грязнова

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

СОЦИАЛЬНЫЕ ОЖИДАНИЯ В ОТНОШЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ: РАЦИОНАЛЬНЫЕ И ЦЕННОСТНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ¹

Задачей нашего исследования является сравнение объективных и субъективных факторов, влияющих на принятие персонального решения о том, какой тип перераспределительных практик и какой уровень вмешательства государства в регулирование социальных вопросов являются приоритетными.

Говоря о запросе на участие государства в регулировании социальной политики, мы имеем в виду прежде всего государственную материальную поддержку пожилых людей, предоставление медицинской помощи и оплачиваемых отпусков по уходу за больными родственниками, обеспечение работы для каждого, обеспечение достойного уровня жизни безработным, а также ухода за детьми работающих родителей.

Большинство исследователей, изучающих отношение к социально-му государству, обосновывают и используют в своих моделях комбинацию факторов индивидуального уровня. Однако общим является персональный интерес (self-interest). Помимо факторов интереса можно выделить еще две группы предикторов: оценки социальной среды и ценности. В своем исследовании мы обратимся только к факторам интереса и ценностям.

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

Автор выражает благодарность В.С. Магуну, М.Г. Рудневу и А.Р. Бессуднову за ценные рекомендации.

Под *факторами интереса* понимаются такие персональные характеристики, которые определяют индивида как «клиента» социального государства и отражают его положение в социальной структуре. С. Свалфорс связывает персональный интерес с позицией на рынке труда — чем слабее позиция человека, тем выше запрос на государственное вмешательство. А наиболее слабую позицию на рынке труда имеют женщины, рабочие и безработные [Svallfors, 2003]. Таким образом, согласно результатам предыдущих исследований на запрос на государственные социальные гарантии значимое влияние оказывают пол, возраст, статус на рынке труда [Ibid.], получение «бонусов» от социального государства [Andreß, Heien, 2001] и материальное положение. Вопрос об образовании является достаточно спорным [Hasenfeld, Rafferty, 1989, p. 1031]. К. Линос и М. Вест выявили высокий уровень вариации во мнениях относительно государственного вмешательства в решение социальных проблем среди людей с высоким уровнем дохода и высоким уровнем образования. Это может являться следствием конфликта внутри социально-экономических элит [Linos, West, 2003, p. 405]. Однако Старэкли и Ликки, следуя за П. Бурдые, обосновывают необходимость включения образования в модели в качестве индикатора социальной позиции индивида, так как именно эта характеристика тесно связана и с доходом, и с социальным статусом, и с престижем [Staerklé et al., 2012].

Ряд исследователей придерживается позиции, согласно которой поддержка социального государства укоренена в системе *ценностей*, затрагивающих взаимодействие индивидов, социальных институтов и государства [Feldmanand, Zaller, 1992; Blekesaune, Quadagno, 2003, p. 416]. Следует отметить, что в большинстве случаев исследователи апеллируют к антитезе эгалитаризма и индивидуализма. Они показывают, что ценности индивидуализма (в той или иной версии) негативно влияют на поддержку социального государства, а ценности эгалитаризма, напротив, положительно.

Вопрос о влиянии базовых жизненных ценностей на поддержку социального государства в настоящее время мало изучен. В своем определении ценностей мы следуем за Ш. Шварцем, понимая их как «желаемые, выходящие за рамки конкретной ситуации, варьирующиеся в своей значимости ведущие принципы человеческой жизни» [Davidov et al., 2008, p. 423]. Шварц разработал теорию базовых жизненных ценностей, предложив эмпирически обоснованные десять ценностных типов, которые преобразуются в две шкалы более высокого порядка: Открытость изменениям — Сохранение и Самоутверждение — Забота о людях и природе. К Вельцелю обосновал сходство ценностных категорий Шварца с более широко используемыми в социальных науках понятиями: Открытость изменениям аналог индивидуализма, Сохранение — коллективизма, Самоутверждение — эгоизма и Забота о людях и природе — альтруизма [Welzel, 2010, p. 154]. Приведенные аналогии

позволяют вписать использование методики Шварца в дискурс о ценностях индивидуализма и эгалитаризма как предикторах поддержки социального государства.

Особое значение при формировании индивидуального запроса на государственные социальные гарантии имеет специфика отдельного социального государства [Esping-Andersen, 1990; Arts, Gelissen, 2002]; см. также работы Боноли (1997) и Бамбра (2007). В нашем исследовании мы используем *типологию социальных государств*, предложенную Т. Рискинсом и В. ван Ооршотом [Reeskens, van Oorschot, 2011, p. 12] и являющуюся модификацией классификации «режимов» Г. Эспин-Андерсена. Они выделили социал-демократический (Дания, Финляндия, Нидерланды, Норвегия и Швеция), консервативный (Бельгия, Германия, Франция и Швейцария), либеральный (Великобритания и Ирландия), фамилиаристический (Кипр, Греция, Португалия и Испания) типы и страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) (Болгария, Чешская Республика, Венгрия, Латвия, Польша, Румыния, Словакия и Словения). К группе стран, относящихся к странам Центральной и Восточной Европы, мы добавили Хорватию, Украину и Россию, а к фамилиаристическому типу — Турцию и Израиль.

Таким образом, в качестве предикторов запроса на участие государства в регулировании социальной политики нами отобраны факторы интереса, базовые жизненные ценности и типы («режимы») социальных государств.

На основе данных, полученных в рамках четвертой волны Европейского социального исследования, нами был сконструирован индекс ответственности государства (ИОГ). В основу этого индекса вошли переменные, полученные по ответам респондентов на вопросы о том, в какой мере государство должно участвовать в реализации описанных выше видов социальных программ. ИОГ в нашем случае является инструментом, посредством которого мы сравниваем средний запрос на государственные социальные гарантии в разных странах. А следовательно, для нас важно, чтобы измерение нашего индекса было инвариантным во всех рассматриваемых странах. Для проверки межстрановой инвариантности ИОГ мы использовали межгрупповой конфирматорный (подтверждающий) факторный анализ, результаты которого дали приемлемые результаты при условии корреляции остатков отдельных пунктов, включенных в индекс ($CFI = 0,96$, $RMSEA = 0,02$).

Рассматривая ИОГ, можно отметить, что выше всего средние показатели по этому индексу в странах, относящихся к фамилиаристическому и постсоциалистическому типу социального государства (рис. 1). Для России показатели по этому индексу достаточно высоки, группа стран, с которой у России нет статистически значимых отличий, находится в верхней половине графика, где перечислены страны с высоким уровнем запроса. Статистически значимо по этому показателю Россия не отличается от Испании, Болгарии, Венгрии, Хорватии, Португалии и Кипра. Выше уровень запроса только

в четырех странах: в Латвии, Греции, Украине и Израиле. Все страны, относящиеся к социально-демократическому, консервативному и либеральному типу, находятся в нижней половине графика. Однако среди них встречаются также и несколько постсоциалистических стран (Эстония, Словения, Польша, Румыния, Чехия и Словакия) и Турция.

Иными словами, население постсоциалистических и фамилиаристических стран испытывает большую потребность в государственной социальной поддержке, чем жители старых капиталистических стран. Россия также относится к числу стран, в которых индивидуальный запрос на участие государства в регулировании социальных вопросов достаточно велик.

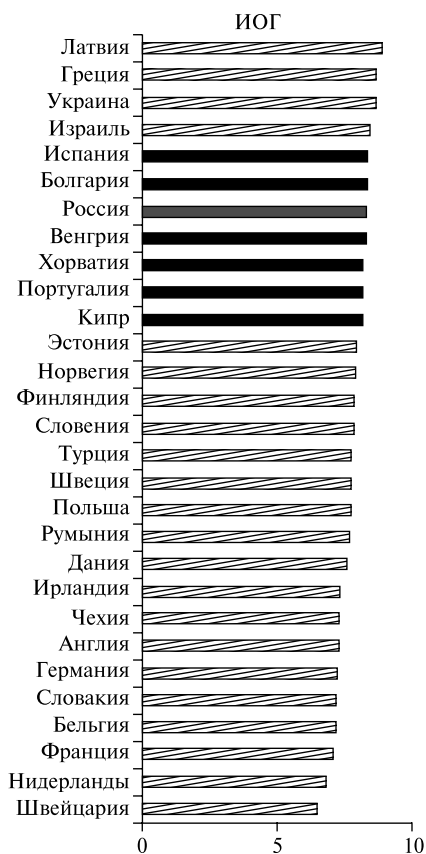


Рис. 1. Средние значения индекса ответственности государства в 29 европейских странах (темным выделены страны, не отличающиеся статистически значимо от России, критерий Тамхена $p < 0,05$)

Рассматривая влияние базовых жизненных ценностей на индекс ответственности государства (ИОГ), можно отметить, что между ним и ценностями существует значимая корреляция во всех рассматриваемых типах социального государства. Однако в постсоциалистических, в фамилиаристических и социально-демократических странах показатели корреляции несколько выше, чем в либеральном и консервативном типах. Это значит, что в первой группе стран запрос на государственную социальную поддержку теснее связан с ценностями, чем во второй группе.

Общая тенденция характерна для всех типов стран: чем выше ценности «сохранения» и «заботы о людях и природе», тем выше запрос на государственные социальные гарантии. И напротив, чем более выражены ценности «открытости» и «самоутверждения», тем запрос на участие государства ниже (табл. 1).

Таблица 1. Взаимосвязи индекса ответственности государства и ценностей в группах стран с разными режимами социальной политики

	Сохранение — открытость изменениям	Забота — самоутверждение
ЦВЕ	0,178**	—0,123**
Фамилиаристический тип	0,100**	—0,150**
Либеральный тип	0,079**	—0,104**
Консервативный тип	0,072**	—0,092**
Социально-демократический тип	0,113**	—0,204**
По всем 29 странам в целом	0,172**	—0,055**

* Корреляция значима на уровне 0,05.

** Корреляция значима на уровне 0,01.

Нами был проведен регрессионный анализ, который позволил подтвердить выводы, сделанные на основе корреляционного анализа о значимости взаимосвязи ценностей с запросом на участие государства в регулировании социальной политики вне зависимости от персональной заинтересованности в получении государственных социальных трансфертов. В рамках нашей работы мы исходим из допущения, что ценности влияют на запрос на участие государства в регулировании социальной политики. Э. Давидов и его коллеги теоретически обосновывают тезис, согласно которому «жизненные ценности являются общими стандартами, лежащими в основании конкретных установок и действий» [Davidov et al., 2008, p. 585]. Понимая социальную установ-

ку как «устойчивую совокупность некоторых мнений относительно конкретного объекта или ситуации, предполагающую их индивидуальную оценку» [Rokeach, 1968, p. 550; Davidov et al., 2008, p. 585] или как «устойчивую тенденцию оценивать конкретный объект позитивно или негативно» [Davidov et al., 2008, p. 585], мы относим запрос на государственные социальные гарантии к этой категории. В нашем случае объектом оценки является уровень вмешательства государства в регулирование социальных вопросов, а следовательно, запрос на государственную социальную поддержку, социальная установка.

Нами были проанализированы две линейные регрессионные модели отдельно для оси Открытость — Сохранение и для оси Забота — Самоутверждение (табл. 2, M1 и M2). При контроле факторов интереса и режимов социальных государств эффект ценностей остался значимым и сохранил свой вектор: чем более выражены ценности Сохранения и менее ценности Открытости, тем выше запрос на участие государства ($B = 0,18, p < 0,001$); а чем более выражены ценности Самоутверждения и менее Заботы, тем запрос ниже ($B = -0,19, p < 0,001$). Для того чтобы определить, отличается ли уровень запроса на государственную социальную поддержку в разных типах социальных государств, мы дополнительно проанализировали восемь регрессионных моделей. В этих моделях мы меняли референтную группу стран, т.е. мы последовательно фиксировали значимость отличий в уровне запроса на государственную социальную поддержку для каждого типа социального государства. Результаты анализа показали, что уровень запроса на государственную социальную поддержку статистически значимо отличается во всех типах стран. Исключение составили постсоциалистические и фамилиаристические страны. В модели, в которой в качестве предиктора запроса на государственную социальную поддержку использовалась ось Забота — Самоутверждение, наблюдается отсутствие статистически значимых различий в этих странах, в остальных типах стран запрос ниже. В модели, где предиктором ИОГ была ось Открытость — Сохранение, коэффициент регрессии для фамилиаристического типа значимо отличался от коэффициента при постсоциалистическом типе в положительную сторону, а при либеральном, консервативном и социально-демократическом — в отрицательную. Это означает, что без учета факторов интереса и ценностей Открытости и Сохранения запрос на государственные социальные гарантии в странах фамилиаристического типа выше, чем в постсоциалистических, а в либеральных, консервативных и социально-демократических — ниже.

Для того чтобы проверить, является ли влияние ценностей функцией от типа социального государства, мы ввели в регрессионные модели эффект взаимодействия ценностных осей и режимов (табл. 2, M3 и M4). Результаты анализа показали, что при сравнении эффекта ценностей в разных типах социальных государств со странами постсоциалистического типа (контрольная группа) мы имеем в большинстве случаев статистически значимые различия.

Иными словами, влияние ценностей на запрос в постсоциалистических странах отличается от влияния ценностей в других типах стран.

Рассматривая ценности Открытости и Сохранения (индивидуализма и коллективизма), можно отметить, что в постсоциалистических странах их эффект является максимальным, в других типах стран ценности этого типа оказывают меньшее влияние на запрос. И более того, дополнительные расчеты показали отсутствие значимых различий в силе влияния ценностей на запрос во всех других типах социальных государств. Если сравнивать силу влияния Заботы и Самоутверждения (альтруизма и эгоизма), то она максимальна в странах фамилиаристического типа. Несколько ниже влияние этих ценностей в странах постсоциалистического и социально-демократического типов, и меньше всего в консервативных и либеральных странах.

Таблица 2. Коэффициенты регрессии (B) для четырех уравнений множественной линейной регрессии (модели построены для населения 29 европейских стран, $N = 56752$. Зависимая переменная — индивидуальные значения индекса ответственности государства)

	M1	M2	M3	M4
	$R^2 = 0,126$	$R^2 = 0,124$	$R^2 = 0,128$	$R^2 = 0,125$
Открытость — Сохранение (О-С)	0,18***		0,25***	
Забота — Самоутверждение (З-С)		-0,19***		-0,19***
Режимы: постсоциалистический тип — контрольная группа				
Фамилиаристический	0,09***	0,01	0,16***	-0,08**
Либеральный	-0,63***	-0,82***	-0,56***	-0,67***
Консервативный	-0,74***	-1,00***	-0,69***	-0,89***
Социально-демократический	-0,42***	-0,67***	-0,38***	-0,68***
Режимы* оси				
Постсоциалистический* О-С				
Фамилиаристический* О-С			-0,10***	
Либеральный* О-С			-0,17***	
Консервативный* О-С			-0,14***	
Соц.-демократический* О-С			-0,13***	
Постсоциалистический* З-С				
Фамилиаристический* З-С				-0,10***

Окончание табл. 2

	M1	M2	M3	M4
	$R^2 = 0,126$	$R^2 = 0,124$	$R^2 = 0,128$	$R^2 = 0,125$
Либеральный* 3-С				0,11***
Консервативный* 3-С				0,07***
Соц.-демократический* 3-С				-0,01
Пол: женщины — контрольная группа				
Мужчины	-0,10***	-0,09***	-0,10***	-0,10***
Возраст: до 25 лет — контрольная группа				
26–35 лет	-0,06*	-0,05*	-0,06*	-0,06*
36–45 лет	-0,02	0	-0,03	0
46–55 лет	-0,03	0	-0,04	0
Старше 55 лет	-0,05	0,02	-0,06	0,01
Статус на рынке труда: работающие без опыта безработицы — контрольная группа				
Работающие с опытом безработицы	0,17***	0,12***	0,18***	0,12***
Учащиеся	0,05	0	0,05	0
Неработающие	-0,07**	-0,08***	-0,06**	-0,07**
Пенсионеры, инвалиды	0,06*	0,07*	0,05	0,08**
Материальное положение, очень плохое — контрольная группа				
Плохое	-0,27***	-0,26***	-0,25***	-0,26***
Удовлетворительное	-0,53***	-0,57***	-0,51***	-0,58***
Хорошее	-0,73***	-0,82***	-0,71***	-0,83***
Пенсия и пособия — основные источники дохода	0,05*	0,03	0,06*	0,02
Константа	8,43***	8,43***	8,36***	8,43***

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

Визуализация результатов регрессионного анализа позволяет не только выявить относительный эффект взаимодействия ценностей и режимов, но и сравнить силу влияния ценностей в разных режимах: чем больше угол наклона линии регрессии, тем большее значение имеют ценности при формировании запроса на государственные социальные гарантии. На рис. 2 и 3 пред-

ставлено влияние ценностей на ИОГ в разных типах социальных государств с контролем факторов интереса.

Как уже отмечалось выше, в странах постсоциалистического типа ценности Открытости и Сохранения имеют наиболее важное значение при формировании отношения к государственной социальной политике. В случае наибольшей выраженности ценностей Открытости запрос на государственную поддержку минимален, сопоставим с запросом в странах консервативного типа, и даже меньше, чем в либеральных и социально-демократических странах. С увеличением веса ценностей Сохранения запрос в постсоциалистических странах увеличивается гораздо сильнее, чем в других странах. И даже несмотря на то что в среднем в странах фамилиаристического типа запрос на государственную поддержку выше, в постсоциалистических странах при сильной выраженности ценностей Сохранения показатели ИОГ достигают максимальных значений. Если останавливаться отдельно на влиянии Открытости и Сохранения в странах либерального, консервативного и социально-демократического типов, то стоит отметить, что здесь влияние ценностей сходно, эффекты взаимодействия ценностей и режимов не имеют для этих групп статистически значимых отличий (вывод основан на результатах дополнительных регрессионных моделей, в которых последовательно контролировался каждый из режимов, $p > 0,05$).

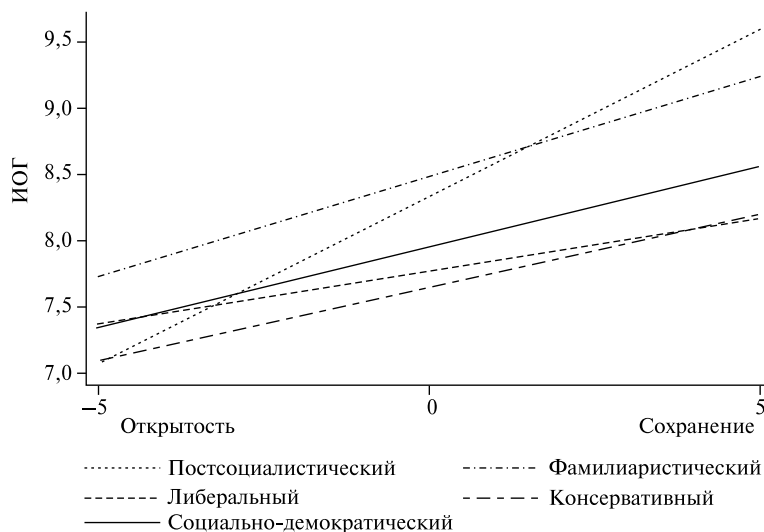


Рис. 2. Влияние ценностей Открытость — Сохранение на индекс ответственности государства в разных типах социальных государств

Включение эффекта взаимодействия ценностей Забота — Самоутверждение и режимов дало возможность выявить различия между постсоциалистическим и фамилиаристическим типами социальных государств. Без учета этого фактора мы фиксировали отсутствие статистически значимых различий показателей ИОГ в этих типах стран. Влияние Заботы и Самоутверждения на запрос на государственную поддержку самое существенное в странах фамилиаристического типа. Угол наклона линии регрессии для стран этого типа статистически значимо отличается от наклона линии регрессии для стран постсоциалистического типа. Сильная выраженность ценностей Заботы здесь в большей степени влияет на повышение запроса на участие государства в регулировании социальных вопросов, и напротив, сильная выраженность ценностей Самоутверждения значительно его понижает.

Несмотря на существенное различие средних значений ИОГ в постсоциалистических и социально-демократических странах, влияние ценностей Заботы и Самоутверждения в них сходны. Если говорить о консервативном и либеральном типе, то здесь эффект ценностей на запрос также не имеет статистически значимых различий и, в свою очередь, меньше по сравнению с постсоциалистическими странами. На рисунке видно, что угол наклона линий регрессии здесь небольшой.

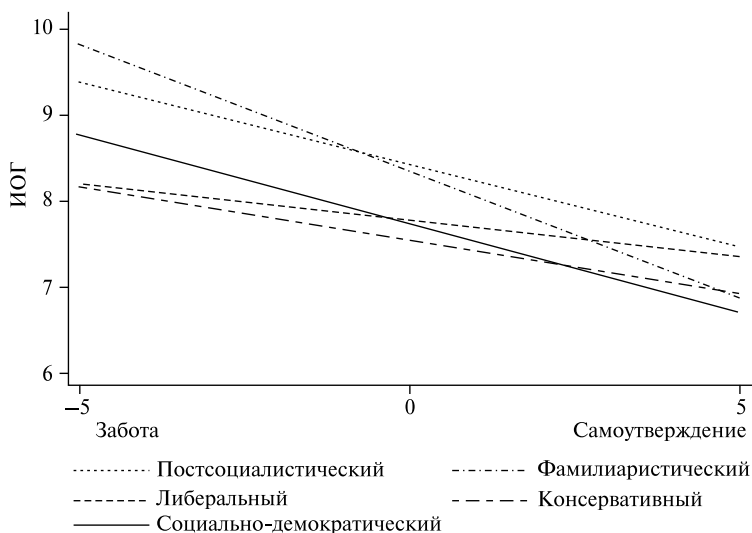


Рис. 3. Влияние ценностей Забота — Самоутверждение на индекс ответственности государства в разных типах социальных государств

Заключение

В ходе исследования установлено, что при контроле факторов интереса, переменных, фиксирующих позицию индивида в социальной структуре, во всех типах стран запрос на участие государства значимо связан с ценностями: запрос повышается с усилением ценностей Сохранения и Заботы, а понижается с усилением ценностей Открытости и Самоутверждения. Однако характер влияния базовых ценностей на запрос на государственную социальную поддержку зависит от режима социального государства.

В странах постсоциалистического типа влияние ценностей Открытости и Сохранения (индивидуализма и коллективизма) на запрос на государственную социальную поддержку выражено ярче, чем в других типах. Причем в либеральных, консервативных, социально-демократических и фамилиаристических странах влияние таких ценностей сходно (не имеет статистически значимых различий) и в целом ниже, чем в постсоциалистических.

Ценности Заботы и Самоутверждения (альтруизм и эгоизм) имеют большее значение для формирования запроса на государственную социальную поддержку в фамилиаристических странах, за ними следуют две группы стран, сходных по этому признаку: постсоциалистические и социально-демократические, а затем консервативные и либеральные.

Результаты исследования представляют собой описание влияния ценностей на поддержку социального государства в разных типах стран. Однако за пределами нашей работы остается поиск причин, по которым в одних типах стран запрос на государственные гарантии и эффект ценностей определенного типа выше, чем в других.

Наиболее важным представляется рассмотрение таких предикторов запроса на государственную социальную поддержку и ценностей, как государственные социальные расходы, ВВП и уровень безработицы. Если факторы интереса фиксируют уровень индивидуальной экзистенциальной безопасности, то обозначенные макроэкономические показатели демонстрируют уровень экзистенциальной безопасности на макроуровне. Гипотеза, требующая дальнейшего анализа, заключается в том, что высокий уровень экзистенциальной безопасности, как на индивидуальном, так и на страновом уровне, понижает запрос на участие государства в регулировании социальных вопросов. «В странах, где государство уже играет существенную социальную роль, население с меньшей вероятностью будет требовать еще большего его участия» [Staerklé et al., 2012].

Литература

Andreß H.-J., Heien T. Four Worlds of Welfare State Attitudes? A Comparison of Germany, Norway, and the United States // *European Sociological Review*. 2001. No. 17. P. 337–356.

Arts W., Gelissen J. Three Worlds of Welfare Capitalism or More? A State-of-the-Art Report // *Journal of European Social Policy*. 2002. No. 12. P. 137–158.

Blekesaune M., Quadagno J. Public Attitudes Toward Welfare State Policies: A Comparative Analysis of 24 Nations // *European Sociological Review*. 2003. No. 19. P. 415–427.

d'Anjou L., Steijn A., Aarsen D. Social Position, Ideology, and Distributive Justice // *Social Justice Research*. 1995. No. 8. P. 351–384.

Davidov E., Schmidt P., Schwartz S.H. Bringing Values Back In // *Public Opinion Quarterly*. 2008. No. 72. P. 420–445.

Esping-Andersen G. *Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies*. Sage Publications Ltd, 1996.

Feldman S., Zaller J. The Political Culture of Ambivalence: Ideological Responses to the Welfare State // *American Journal of Political Science*. 1992. No. 36. P. 268.

Hasenfeld Y., Rafferty J.A. The Determinants of Public Attitudes Toward the Welfare State // *Social Forces*. 1989. No. 67. P. 1027.

Linos K., West M. Self-interest, Social Beliefs, and Attitudes to Redistribution // *European Sociological Review*. 2003. No. 19. P. 393–409.

Reeskens T., van Oorschot W. Equity, Equality or Need? Explaining Preferences towards Welfare Redistribution Principles across 23 European Countries. Valencia, 8–10 September 2011. P. 1–44.

Rokeach M. The Role of Values in Public Opinion Research // *Public Opinion Quarterly*. 1968. No. 32. P. 547–559.

Staerklé Ch., Likki T., Scheidegger R. *A Normative Approach to Welfare Attitudes // Welfare Attitudes in Europe and Beyond* / ed. by S. Svallfors. Stanford University Press, 2012.

Svallfors S. Welfare Regimes and Welfare Opinions: A Comparison of Eight Western Countries // *Social Indicators Research*. 2003. No. 64. P. 495–520.

Welzel C. How Selfish Are Self-Expression Values? A Civicness Test // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2010. No. 41. P. 152–174.

Н.Г. Кузнецов,
Л.И. Ниворожкина,
Е.М. Ниворожкин

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ЭЛИМИНИРОВАНИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008 г. НА БЕДНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Сокращение бедности является одной из приоритетных целей развития российского общества. Разработка эффективных стратегий преодоления бедности находится в центре внимания государства, международных организаций и научной общественности. В этом контексте оценка результативности мероприятий, направленных на борьбу с бедностью, представляется необходимой частью исследований, позволяющей выявить успешность проводимой социальной политики и указать направления ее дальнейшего совершенствования.

Мировой экономический кризис 2008 г. принес серьезные потрясения для России, которая с 2000 г. демонстрировала миру высокие темпы роста, однако правительством России были предприняты интенсивные меры по сохранению социальной стабильности, недопущению падения уровня жизни населения, и макроэкономические показатели за этот период наглядно показывают успешность этих усилий (табл. 1). Видимыми маркерами кризиса 2008 г. стали лишь два показателя: ВВП и начисленная заработная плата, показавшие снижение к предыдущему году на 7,9 и 3,0% соответственно. Ни показатели бедности, ни уровень неравенства не сдвинулись в сторону ухудшения ситуации. Тем не менее вопрос о том, какими мерами была обеспечена эта относительная стабильность, остается открытым.

В настоящее время число показателей, публикуемых органами государственной статистики и характеризующих уровень и качество жизни насе-

ния на различных уровнях территориально-пространственной агрегации, позволяет осуществлять анализ их динамики за достаточно длительные периоды времени. Однако при этом зачастую остается открытым вопрос о том, как изменения в статистических показателях, отражающие состояние экономики, социальной сферы на макроуровне, преломляются в структуре доходов домохозяйств, в их субъективных оценках этих изменений. Одним из путей оценки результативности программ по сокращению бедности является анализ мероприятий, осуществляемых органами власти, в контексте отклика на них со стороны населения. Современная методология бедности включает широкий спектр различных концептуальных подходов, позволяющих взглянуть на этот феномен под разными углами зрения [Овчарова, 2009].

Таблица 1. Макроэкономические индикаторы состояния России с 2000 по 2010 г.

	2000	2005	2007	2008	2009	2010
ВВП, % к предыдущему году	110,0	106,4	108,5	105,2	92,1	104,0
Реальные располагаемые денежные доходы населения, % к предыдущему году	112	112	112	102	103	105
Коэффициент Джини	0,40	0,41	0,42	0,42	0,42	0,42
Реальная начисленная заработная плата одного работника, % к предыдущему году	121	113	117	111	97	105
Реальный размер назначенных пенсий, % к предыдущему году	128	110	105	118	111	135
Население с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, % от общей численности населения	29,0	17,7	13,3	13,4	13,0	12,6
Дефицит денежного дохода, % от общего объема денежных доходов населения	5,0	2,1	1,3	1,3	1,2	1,2

Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2011: стат. сб. М., 2011. С. 156, 179, 307.

Очевидно, что материальное положение домохозяйств улучшается в ситуации, когда экономика страны демонстрирует устойчивый экономический рост, и снижается в период кризиса, хотя следует заметить, что темпы изменения бедности зависят от того, как произведенный в обществе продукт перераспределяется между отдельными гражданами (или домохозяйствами). В этом контексте значительный интерес представляет количественный анализ изменений уровня бедности между различными периодами времени с выделением в их составе вклада, обусловленного общим ростом доходов, и

вклада, обусловленного перераспределительными процессами. В ситуации, когда фаза активного экономического роста сменяется кризисом, изменения во вкладах компонент роста и перераспределения в общее изменение уровня бедности становятся в определенной степени индикаторами эффективности государственной политики в борьбе с бедностью. Адекватные механизмы перераспределения доходов могут существенно смягчить бедность, даже если общий рост доходов замедлился.

Прояснить механизм воздействия макроэкономической политики государства в элиминировании последствий кризиса для малообеспеченных групп населения можно путем анализа изменений в уровне относительной бедности домохозяйств в период до и после кризисных явлений. Необходимым условием такого анализа является наличие микроданных об уровне доходов домохозяйств в различных фазах экономического цикла. Такая информация представлена в материалах проектов «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе (РиДМиЖ)» за 2004, 2007 гг. и «Кризис и поведение домашних хозяйств (КПДХ)» за 2010 г., которые представляют собой панельные, репрезентативные на национальном уровне опросы населения 18–79 лет¹. На их основе можно определить, как менялись характеристики уровня благосостояния и бедности для одних и тех же домохозяйств в периодах, относящихся к экономическому росту и кризису.

Мы ограничились в анализе мерами бедности, которые полностью характеризуются в терминах линии бедности, среднего дохода в изучаемых распределениях и кривой Лоренца, представляющей структуру относительного неравенства доходов. Мера бедности P может быть записана как

$$P_t = P(z/\mu_t, L_t),$$

где z — линия бедности; μ — средний душевой доход домохозяйства; L — вектор параметров, описывающих кривую Лоренца в момент t .

Уровень бедности может изменяться вследствие изменения среднего дохода μ_t относительно линии бедности или вследствие изменения относительного неравенства L_t .

Указанным условиям отвечает семейство индексов индексов FGT [Foster et al., 1984]:

$$FGT = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n \left[\frac{Z - Y_i}{Z} \right]^\alpha,$$

¹ Более подробную информацию о проекте можно найти по адресу: www.socpol.ru.

где Y_i — душевой доход; N — численность совокупности; n — численность бедных; Z — черта бедности (величина прожиточного минимума).

При $\alpha = 0$ индекс дает оценку доли населения с доходами черты бедности; $\alpha = 1$ — оценку (в % от черты бедности) величины недостающего дохода; $\alpha \geq 2$ — значимость больших значений недостающего дохода усиливается, поэтому этот показатель характеризует остроту бедности.

Согласно [Datt, Ravallion, 1992] разложение изменения (за период между t_1 и t_2) оценки бедности на сумму компоненты прироста (изменение бедности, которое наблюдалось бы, если бы кривая Лоренца не была смещена), перераспределительной компоненты (изменение, которое наблюдалось бы, если бы среднее значение не было смещено) и остатка (взаимозависимого эффекта прироста и перераспределения) задается формулой:

$$P_2 P_1 = \underbrace{[P(\mu_{t_2}, \pi_{t_1}) - P(\mu_{t_1}, \pi_{t_1})]}_{C_1} + \underbrace{[P(\mu_{t_1}, \pi_{t_2}) - P(\mu_{t_1}, \pi_{t_1})]}_{C_2} + R, \text{ для } t_1,$$

$$P_2 - P_1 = \underbrace{[P(\mu_{t_2}, \pi_{t_2}) - P(\mu_{t_1}, \pi_{t_2})]}_{C_1} + \underbrace{[P(\mu_{t_2}, \pi_{t_2}) - P(\mu_{t_2}, \pi_{t_1})]}_{C_2} + R, \text{ для } t_2,$$

где $(P_2 - P_1)$ — разница в уровне бедности между периодами t_1 и t_2 ; C_1 — эффект воздействия роста; C_2 — вклад эффекта перераспределения; R — неразложимый остаток; $P(\mu_{t_2}, \pi_{t_1})$ — индекс FGT для первого периода при умножении всех доходов $Y_i^{t_1}$ первого периода на μ_{t_2} / μ_{t_1} ; $P(\mu_{t_1}, \pi_{t_2})$ — индекс FGT для второго периода при умножении всех доходов $Y_i^{t_2}$ второго периода на μ_{t_1} / μ_{t_2} .

Согласно подходу Шепли [Shapley, 1953] точное разложение индекса FGT (без остатка) на эффект роста и распределения дается формулой:

$$P_1 - P_2 = C_1 + C_2;$$

$$P_2 - P_1 = \frac{1}{2} \underbrace{([P(\mu_{t_2}, \pi_{t_1}) - P(\mu_{t_1}, \pi_{t_1})] + [P(\mu_{t_2}, \pi_{t_2}) - P(\mu_{t_1}, \pi_{t_2})])}_{C_1} +$$

$$+ \frac{1}{2} \underbrace{([P(\mu_{t_1}, \pi_{t_2}) - P(\mu_{t_1}, \pi_{t_1})] + [P(\mu_{t_2}, \pi_{t_2}) - P(\mu_{t_2}, \pi_{t_1})])}_{C_2}.$$

Следуя [Ravallion, Datt, 1992], изменения бедности между двумя периодами могут быть разложены на компоненты роста и перераспределения между двумя периодами t_1 и t_2 . Компонента роста отражает эффект изменения среднего уровня доходов между двумя периодами при условии, что сохраня-

ется распределение первого периода. Компонента перераспределения отражает эффект изменений в характере распределения между двумя периодами при условии сохранения среднего уровня доходов первого периода. Остаток отражает взаимодействие между изменениями в средних и распределениях.

Поскольку основной интерес для анализа представляет эффект перераспределения, то более подходящей для анализа представляется трансфертно чувствительная мера FGT при $\alpha = 2$. Напомним, что принципы трансфертности сформулированы А. Сеном в его знаменитой аксиоматике бедности [Sen, 1976]. В так называемой аксиоме слабой трансфертности утверждается, что, при прочих равных, бедность возрастает всякий раз, когда регрессивные трансферты производятся между двумя бедными доходными единицами, и обе единицы остаются ниже линии бедности после такой передачи. В соответствии с этой аксиомой индекс бедности должен быть чувствителен к перераспределению доходов среди бедных и должен также увеличиваться, когда неравенство среди бедных возрастает.

А. Сеном также сформулирована аксиома трансфертности, которая гласит: передача доходов от бедных к другим доходным единицам, которые имеют больший доход, может, при прочих равных, увеличивать меру бедности. То есть в аксиоме слабой трансфертности речь идет о передаче доходов среди тех, кто находится ниже линии бедности, а в аксиоме трансфертности — о передаче доходов среди всех доходных единиц.

В табл. 2 представлены результаты декомпозиции индекса FGT на эффекты роста и перераспределения доходов в соответствии с описанными выше подходами. Для сравнительных целей в таблице размещены вклады роста и перераспределения в изменение бедности с использованием всех трех мер. В качестве линии бедности принята относительная мера, равная 40% от среднего душевого дохода в каждом исследуемом периоде, которая достаточно близка к официальному показателю прожиточного минимума в указанные периоды.

Значение индекса FGT для t_1 соответствует его значению для 40% линии бедности, а значение FGT и t_2 дает значение индекса для периода t_2 , но при условии сохранения линии бедности периода t_1 .

Как видно из табл. 2, во всех периодах компонента роста отрицательна, что свидетельствует о том, что рост доходов постоянно влиял на снижение уровня относительной бедности¹. Значения эффектов перераспределения доходов указывает на то, что в эти периоды перераспределительные процес-

¹ Следует учесть, что эффект роста отражает изменения номинальных значений доходов, которые были весьма значительны, прежде всего вследствие достаточно высокого уровня инфляции.

сы также способствовали снижению бедности. Однако между 2004 и 2007 гг. перераспределительные процессы играли более значимую роль в преодолении бедности, чем рост доходов, в то время как между 2007 и 2010 гг. картина сменилась на противоположную. Декомпозиция с использованием разложения с оценками по Шепли принципиально картину не изменила, но несколько усилила роль перераспределительной компоненты между 2004 и 2007 гг. и снизила между 2007 и 2010 гг.

Таблица 2. Декомпозиция индекса FGT на эффекты роста и перераспределения доходов, линия бедности — 40% от среднего душевого дохода

t_1	t_2	Значение индекса		Разность индексов	Эффект роста доходов	Эффект перераспределения доходов	Остаток
		t_1	t_2				
$\alpha = 0$							
2004	2007	0,1732	0,0283	−0,1449	−0,0815	−0,02375	−0,03972
					−0,1014	−0,4361	
2007	2010	0,1495	0,0172	−0,1322	−0,1269	−0,0221	0,0168
					−0,1186	−0,0137	
$\alpha = 1$							
2004	2007	0,0971	0,0092	0,0879	−0,0313	−0,0507	−0,0059
					−0,0341	−0,0537	
2007	2010	0,0462	0,0046	−0,0147	−0,0408	−0,0008	0,0074
					−0,0372	−0,0045	
$\alpha = 2$							
2004	2007	0,0758	0,0038	−0,0720	−0,0160	−0,0549	−0,0011
					−0,0165	−0,0555	
2007	2010	0,0209	0,0018	−0,0191	−0,0188	−0,0038	0,0036
					−0,0170	−0,0021	

Между 2004 и 2007 гг. в России шел процесс активного экономического роста, в том числе росли и доходы населения, усиливалась социальная поддержка населения, в частности вступили в силу новые правила выплаты пособий по рожаемости, уходу за детьми до 1,5 лет, выплате материнского капитала, в результате уровень бедности в этот период заметно снизился, как в анализируемых данных, так и по данным официальной статистики. Таким

образом, уменьшению бедности способствовали как факторы роста, так и политика перераспределения.

В кризисный период, который охватила декомпозиция между 2007 и 2010 гг., в стране удалось сохранить стабильность основных социальных индикаторов уровня жизни, однако влияние кризиса проявилось в том, что произошло ослабление перераспределительных процессов, хотя, судя по знакам компонент, они по-прежнему оказывали позитивное влияние на смягчение бедности. Сохранение относительного уровня бедности на докризисном уровне произошло в основном за счет общего роста доходов, поскольку в этот период продолжали расти пенсии, сохранялся достаточно высокий уровень социальных выплат, и их реальное содержание продолжало расти. Снижение реальной заработной платы, произошедшее в этот период, не привело к массовому перемещению домохозяйств с работающими членами за черту бедности, хотя, безусловно, снизило их уровень жизни. Это обстоятельство, в свою очередь, позволило сохранить стабильными и макропоказатели неравенства.

Для проверки устойчивости полученного результата линия бедности была смещена до уровня 60% от среднего душевого дохода. В результате уровень относительной бедности превысил 25% и охватил значительно большее число домохозяйств с более высокими доходами. В табл. 3 приведена декомпозиция только для значений $\alpha = 2$ как наиболее трансфертно чувствительных.

Таблица 3. Декомпозиция индекса FGT на эффекты роста и перераспределения доходов, линия бедности — 60% от душевого дохода

t_1	t_2	Значение индекса		Разность индексов	Эффект роста доходов	Эффект перераспределения доходов	Остаток
$\alpha = 2$							
2004	2007	0,1028	0,0113	-0,0915	-0,0355	-0,0493	-0,0067
					-0,0388	-0,0526	
2007	2010	0,0538	0,0056	-0,0483	-0,0470	-0,0076	0,0063
					-0,0439	-0,0044	

Значения эффектов роста и перераспределения еще более наглядно демонстрируют, что в период с 2007 по 2010 г. эффект перераспределения ослаб. Основная часть разности в уровнях бедности между 2007 и 2010 гг. обусловлена ростом доходов населения. Изменений же в характере распределения практически не произошло.

Этот факт можно интерпретировать как позитивный, указывающий на то, что изменение уровня бедности не повлекло за собой роста неравенства, но, с другой стороны, некоторое торможение процессов перераспределения в поддержку наиболее бедных групп населения — достаточно тревожный сигнал.

Таким образом, декомпозиция относительной бедности на компоненты роста и перераспределения, осуществленная на микроуровне, выявила высокую чувствительность компоненты перераспределения к изменениям в макроэкономической ситуации, в частности к кризису 2008 г. В ситуации, когда произошло некоторое замедление темпов роста доходов населения, запущенный в период экономического подъема механизм социальной поддержки малоимущих групп населения позволил, по крайней мере, не ухудшить положение этих групп населения и сохранить стабильность в обществе. Существенным фактором в этом сложном процессе стало то, что Россия достаточно быстро преодолела кризис, однако резкое замедление перераспределительных процессов могло бы привести к росту бедности и неравенства при более затяжном характере кризисных процессов, поэтому разработка стратегий снижения бедности на основе механизмов перераспределения доходов от наиболее богатых групп к бедным и снижения разрыва в неравенстве доходов между ними по-прежнему остро стоит на повестке дня политики доходов.

Литература

Овчарова Л.Н. Теоретические и практические подходы к оценке уровня, профиля и факторов бедности: российский и международный опыт. М.: М-Студио, 2009.

Foster J.E., Greer J., Thorbecke E. A Class of Decomposable Poverty Indices // *Econometrica*. 1984. Vol. 52. P. 761–766.

Datt G., Ravallion M. Growth and Redistribution Components of Changes in Poverty: A Decomposition with Application to Brazil and India // *Journal of Development Economics*. 1992. Vol. 38. P. 275–295.

Shapley L. A Value for n -person Games // *Contributions to the Theory of Games* / ed. by H.W.Kuhn, A.W. Tucker. Princeton: Princeton University Press. 1953. Vol. 2. P. 303–317.

Sen A.K. Poverty: An Ordinal Approach to Measurement // *Econometrica*. 1976. No. 44. P. 219–231.

СПЕЦИФИКА НОРМ И ЦЕННОСТЕЙ РОССИЯН ПО ОТНОШЕНИЮ К РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ОБЩЕСТВЕ

Вот уже 20 лет Россия идет по пути реформ. За это время значительно изменилась социальная структура общества, трансформировались существовавшие институты и появились новые. Изменились и сами россияне — по крайней мере, исследования, посвященные особенностям сознания, норм и ценностей россиян, неоднократно фиксировали заметные сдвиги и в этой сфере, хотя отмечали неоднозначность и одновременность протекающих в ней процессов [Магун, Руднев, 2010; Мареева, 2011; Тихонова, 2011]. В этих условиях особенно важно проанализировать характер культурной динамики в стране в последние годы. В каком обществе хотели бы жить россияне, какие запросы они предъявляют к государству и проводимой им социальной и экономической политике, отличаются ли они в этом смысле от жителей других стран? Поиску ответов на эти вопросы и посвящена данная статья.

Эмпирической базой исследования выступили данные волн Всемирного исследования ценностей (World Values Survey), а также данные репрезентативных всероссийских опросов, проведенных в разные годы Институтом социологии РАН.

Итак, каковы же нормы, характеризующие отношение россиян к тому, как должно выглядеть общественное устройство? Начнем рассмотрение с отношения россиян к неравномерности распределения доходов в обществе. Его динамика, которая прослеживается на данных трех волн Всемирного исследования ценностей, говорит о том, что *за последние годы в российском обществе произошла поляризация мнений по этому вопросу — возросло число уверенных сторонников общества равных доходов при одновременном увеличении доли тех, кто считает, что обществу необходимо неравенство доходов, так как оно выступает в качестве стимула экономической активности людей* (табл. 1)¹.

¹ Здесь и далее, если не оговорено иное, представлены доли от ответивших.

Таблица 1. Оценка россиянами желаемой степени неравномерности распределения доходов в обществе, %

Оценка по 10-балльной шкале	1990	1995	2006
Выступают за равные доходы (1)	4	7	16
В большей степени поддерживают равенство доходов (2–3)	7	9	10
Средняя позиция (4–7)	42	43	25
В большей степени поддерживают неравномерность распределения доходов (8–9)	23	20	17
Выступают за неравенство доходов как стимул активности (10)	24	21	32

Нужно отметить, что россияне в течение последних лет *в большей степени поддерживали неравномерность доходов* — к 2006 г. число сторонников этой позиции достигло почти половины россиян при четверти сторонников равных доходов. Однако в последние годы *уверенность тех, кто считает правильным и желательным полностью равномерное распределение доходов в российском обществе, заметно возросла*, увеличившись за этот период в 4 раза. В то же время доля уверенных сторонников неравномерности в распределении доходов все эти годы оставалась выше и составила в 2006 г. практически треть всего населения. Одно это заставляет сомневаться в распространенном мифе о тяге большинства россиян к уравнительности.

Более того, при сравнении данных по разным странам доля радикальных сторонников неравномерного распределения доходов (тех, кто выбрал десятую позицию по шкале из десяти возможных) в России оказывается значительно выше (32%), чем, например, в США (9%), Франции (7%), Великобритании (6%), Германии (2%), Швейцарии (2%). Таким образом, россияне даже большие поборники неравенства доходов, чем население стран неолиберальной ориентации (США, Великобритания). Если же посмотреть на сторонников принципиально иной модели общества — общества равных доходов, — то по их доле Россия в меньшей степени отличается от стран западной Европы.

Итак, *россияне все эти годы с точки зрения норм общественного устройства были склонны поддерживать большее неравенство в доходах; при этом специфика культурной динамики, наблюдавшейся в этой сфере, состояла в увеличивающейся поляризации россиян на сторонников той или иной альтернативной модели в последние годы*. Эти выводы подтверждаются и данными исследований ИС РАН — с точки зрения норм оптимального общественного устройства россияне являются *устойчивыми сторонниками общества равных*

возможностей, а не общества равных доходов. Стремление к всеобщей «уравниловке», которое часто приписывается россиянам, на самом деле оказывается характерно для менее чем 40% из них, в то время как 60% считают более предпочтительной модель общества равных возможностей. Нужно сказать, что эти данные устойчивы — такое распределение ответов было характерно для населения последние 15 лет (рис. 1)¹. Однако тенденции, которые можно увидеть из динамики этого показателя, говорят о том, что в обществе постепенно усиливается запрос на равенство доходов.



Рис. 1. Выбор россиян в дилемме «равенство возможностей» — «равенство условий жизни», %²

Обратимся теперь к оценкам, которые россияне дают такому элементу рыночной экономики, как конкуренция. По данным Всемирного исследования ценностей, среди россиян конкуренция принимается как норма современного общественного устройства — доля тех, кто однозначно оценивает конкуренцию как благо, выбирая крайнюю позицию из 10 возможных, в России составляет 28%, в то время как доля тех, кто считает, что конкуренция приносит вред, в несколько раз ниже и достигает лишь 8% (см. табл. 2). Однако динамика отношения россиян к конкуренции за последние годы свидетельствует о сокращении сторонников позитивного отношения к ней и росте числа ее противников.

Данные исследований ИС РАН, проведенных в последние годы, подтверждают вывод о том, что конкуренция воспринимается российским населением скорее позитивно. В 2011 г. 65% россиян согласились с утвержде-

¹ Данные общероссийских репрезентативных опросов Института комплексных социальных исследований РАН и Института социологии РАН (1993–2010 гг.).

² На рисунке не представлены затруднившиеся с ответом.

нием, что конкуренция — это хорошо, она заставляет людей напряженно трудиться, побуждает выдвигать новые идеи, в то время как 34% высказали мнение, что конкуренция вредна, она усиливает в человеке его дурные стороны¹. Таким образом, для двух третей населения страны конкуренция является не просто нормой, но и востребованным элементом рыночной экономики, приносящим ей пользу. Это идет и в русле признания приоритетности общества равных возможностей и неравномерного распределения дохода над обществом равных доходов и условий жизни.

Таблица 2. Динамика отношения россиян к конкуренции, %

Оценка по 10-балльной шкале	1990	1995	2006
Конкуренция — это хорошо (1)	35	27	28
Скорее позитивно оценивают конкуренцию (2–3)	28	21	21
Средняя позиция (4–7)	29	41	35
Скорее негативно оценивают конкуренцию (8–9)	5	6	7
Конкуренция вредна (10)	3	5	8

Если же обратиться к вопросу о том, как такое отношение к конкуренции характеризует россиян по сравнению с жителями других стран, то и тут прослеживаются уже описанные выше паттерны ответов — по отношению к конкуренции российское общество в целом оказывается более поляризовано, чем западные страны.

Последние десятилетия продемонстрировали также рост готовности к принятию на себя ответственности за свою жизнь среди российского населения (табл. 3).

Таблица 3. Оценка степени контроля и свободы выбора в своей жизни, %

Оценка по 10-балльной шкале	1990	1995	2006
Низкий уровень влияния на свою жизнь (1–3)	13	24	10
Средний уровень влияния (4–7)	53	53	39
Высокий уровень влияния (8–10)	34	23	51

¹ Данные исследования ИС РАН «Двадцать лет реформ глазами россиян» (2011 г., $n = 1750$). Вопрос носил альтернативный характер, поэтому треть «средних» ответов в WVS распределилась между альтернативами в исследовании ИС РАН, позволяя лучше понять соотношение числа сторонников и противников конкуренции в России.

Процессы, связанные с принятием россиянами ответственности за свою жизнь, проходили неравномерно в течение последних лет. Однако 2000-е годы, при всех их минусах, все же принесли с собой долгожданную стабилизацию, отразившуюся в *значительном распространении к 2006 г. среди населения готовности брать на себя ответственность* — как по отношению к 1995 г., так и по отношению к 1990 г. Можно говорить о том, что принятие ответственности за свою жизнь в настоящее время характерно уже для большинства населения страны.

Итак, среди россиян все большую поддержку находят ценности, характерные для индивидуалистически ориентированных западных обществ и предполагающие активную жизненную позицию самого индивида. Население готово брать на себя ответственность за происходящее в своей жизни, воспринимает неравные доходы и конкуренцию не просто как неизбежные факты общественной жизни, но как востребованные и желательные для общества нормы. Все это позволяет говорить о движении России в сторону индивидуалистически ориентированных культур.

Означает ли это, что Россия с точки зрения норм населения относительно должного устройства общества и государства становится «западной» страной? Как показывают данные — нет. И основная специфика представлений россиян, отличающих их от жителей западных стран, заключается в *значительно более активной роли в общественной жизни государства, которую они хотели бы видеть.*

Так, при выборе оценки на шкале, где 1 означает согласие с утверждением, что государство должно принять на себя большую ответственность за обеспечение населения, а 10 — согласие с утверждением, что большую ответственность за свое обеспечение должны взять на себя сами люди, медианное значение для российских респондентов составило 2 — при гораздо более высоких баллах, характерных для жителей Швейцарии (7), Франции (6), Англии (6), Испании (5), Германии (4). При этом Россия выделялась не только медианным значением полученных оценок, но и долей тех, кто выбирал самое «сильное» утверждение о том, что на государстве должно лежать больше ответственности за благополучие населения — 42% — при в несколько раз меньшем значении этого показателя в странах Европы и Скандинавии.

Особенно интересна динамика показателей по этому вопросу. Судя по данным Всемирного исследования ценностей, *в России в последние годы наблюдается рост запроса на ответственность государства за положение населения — так, требование большей ответственности со стороны государства приобретало все больше сторонников при снижении доли тех, кто занимал промежуточные позиции, не имея четких предпочтений по этому вопросу, и сторонников снятия с государства этой ответственности.*

Такая динамика на первый взгляд идет вразрез с характерным для западного модерна принятием ответственности на себя и рассмотрением индивида как самостоятельного и ответственного субъекта. С другой стороны, как было показано выше, последние годы продемонстрировали, одновременно с ростом ожидаемой ответственности государства, и принятие россиянами все большей ответственности за свою жизнь на себя, а также норм необходимости конкуренции и неравенства доходов. Таким образом, речь не идет об отсутствии самостоятельности среди российского населения и завышенных патерналистских ожиданиях его представителей. Скорее, подтверждается гипотеза об *особой модели взаимоотношений личности и государства, существующей среди российского населения, в идеальном варианте которой человек принимает ответственность за свою жизнь, поддерживаются конкуренция и неравенство в распределении доходов как стимул к активной деятельности, но при этом «правила игры» задаются и гарантируются государством, которое играет ведущую роль как в экономической, так и в социальной сферах.* Такая модель, несмотря на ее доминирование в национальной культуре, в значительной степени игнорируется государством. Пока это влечет за собой лишь рост запроса на повышение у государства чувства ответственности за происходящее, но при сохранении сложившейся ситуации может повлечь и пересмотр представлений о его особой роли. А вот это уже может иметь очень серьезные последствия и для российского общества в целом, и для национальной культуры в частности.

Однако пока еще это дело будущего — хотя (как показывает реакция на нарушения при выборах в Государственную Думу в декабре 2011 г. и президентских выборах в марте 2012 г.) и не столь далекого, как могло бы показаться еще недавно. И пока еще рост запрос россиян на усиление ответственности государства фиксируется данными общероссийских репрезентативных исследований ИС РАН. Однако это отнюдь не требование «диктатуры власти» или «жесткой руки», а запрос на выполнение государством ряда функций, традиционно закрепленных за ним не только в развитых, но и в большинстве развивающихся стран мира. Так, например, в социальной сфере это прежде всего запрос на минимальные гарантии со стороны государства — наибольшую долю сторонников получает такая модель взаимоотношений государства и населения, когда государство обеспечивает всем определенный минимум, а остального граждане добиваются сами (см. табл. 4).

Из этих данных, как и из данных Всемирного исследования ценностей, видно, что установки россиян по отношению к государству и его компетенциям и обязанностям неоднородны, и в стране существуют группы с разными типами мировоззрения. При этом в последние годы доля стремящихся к максимальной ответственности государства в социальной сфере возростала.

Однако с учетом того, о чем говорилось выше, можно предположить, что рост этот произошел не столько за счет нарастания числа сторонников имущественного равенства, доля которых, как было показано выше, составляет около трети россиян, сколько за счет роста запроса на равенство всех граждан перед законом, который фиксируется на данных исследований ИС РАН все последние годы.

Таблица 4. Представления россиян о роли государства в социальной сфере, %

Представления	2001	2004	2011
Государство не должно вмешиваться в жизнь граждан, каждый должен рассчитывать только на себя	2	3	2
Государство должно помогать только слабым и беспомощным	11	11	12
Государство должно обеспечить всем гражданам определенный минимум, а кто хочет получить больше, должен добиваться этого сам	55	53	45
Государство должно обеспечить полное равенство всех граждан (имущественное, правовое, политическое)	32	34	41

В экономической сфере россияне также хотели бы видеть ведущую роль государства, причем в последние годы поддержка именно такого представления о роли государства в экономике даже усиливается. Модель экономической сферы жизни общества, которая получает поддержку наибольшей части россиян: государство, которое восстановит государственный сектор, расширив при этом экономические возможности для населения. Классическая рыночная экономика, при которой вмешательство государства сводится к минимуму, а ведущая роль в экономической сфере жизни переходит к частным акторам, практически не поддерживается россиянами — за последние 10 лет доля выбирающих такую модель не превышала 10% (см. табл. 5).

Видимо, опыт столкновения с «частной инициативой» и ее последствиями в последние 15 лет (от крахов банков и роста числа «обманутых дольщиков» до проблем с соблюдением трудового законодательства и занятостью как таковой) посеял у россиян серьезные сомнения в возможности стихийного саморегулирования экономики без вмешательства государства. Именно поэтому при росте готовности брать ответственность за свою жизнь на себя население одновременно ждет все более активной роли государства. *Для россиян понятно, что в существующих институциональных рамках, где не соблюдаются законы и не выполняются единые для всех «правила игры», первый шаг может быть только за государством, которое создаст необходимые возможности для проявления инициативы, роста и развития конкуренции.*

Таблица 5. Распределение ответов на вопрос «Как вы считаете, какой тип государства по отношению к экономике в наибольшей степени отвечает интересам Российской Федерации?», %

Варианты ответа	1994	2001	2011
Государство, которое полностью восстановит централизованное регулирование экономики, контроль над ценами	18	21	28
Государство, которое свое вмешательство в экономику сведет к минимуму, предоставив максимальную свободу частной инициативе	15	9	9
Государство, которое восстановит государственный сектор экономики, одновременно расширив частные экономические и политические возможности граждан	44	43	41
Тип государства не имеет значения; стране нужен лидер, который возьмет на себя всю ответственность за происходящее в России и будет проводить решительную политику	23	27	22

Именно поэтому в качестве ключевой идеи модернизации страны россияне в 2010 г. чаще всего называли отнюдь не технологическую модернизацию и не развитие инновационной экономики, а *обеспечение равенства всех перед законом и борьбу с коррупцией, т.е. изменения, относящиеся именно к слову существующей «институциональной матрицы»*. В пользу этого вывода говорит и наблюдаемое *снижение среди россиян ощущения, что упорный труд является причиной успеха*. По данным Всемирного исследования ценностей, доля тех, кто был твердо уверен, что в долгосрочной перспективе упорный труд приносит возможности лучше жить, в 2006 г. сократилась вдвое по сравнению с 1999 г. (с 24 до 12%). При этом доля тех, кто заявлял, что упорный труд обычно не приносит успеха, и это в большей мере следствие удачи и везения, возросла за этот период также в 2 раза — с 8 до 16%. Промежуточные оценки тоже продемонстрировали общую тенденцию увеличения в той части шкалы, где большая роль отводится везению и удаче, и сокращения в той ее части, где в большей степени выражается убеждение в том, что упорный труд вознаграждается улучшением жизни. Именно поэтому россияне и ждут активных действий от государства — ведь в условиях, где труд не приносит успеха, их собственная готовность брать на себя ответственность и действовать по правилам здоровой конкуренции ни к чему не приведет.

Таким образом, возрастание готовности принимать на себя ответственность за свою жизнь, стремление к обществу с неравномерным распределением доходов и положительное отношение к конкуренции сопровождается в последние годы в России и ростом запроса на большую ответственность

государства за происходящее в стране, связанным с тем, что на практике реализации норм самостоятельного, ответственного, независимого поведения, к чему тяготеет большинство населения, мешает сложившаяся «институциональная матрица», в которой упорный труд не вознаграждается успехом, законы не соблюдаются, равенство всех граждан перед законом не обеспечивается, процветает коррупция. В этих условиях первый шаг обязательно должен быть за государством, которое изменит эту «матрицу». Проблема специфики нормативной составляющей культуры России в данной области состоит не в радикальном отличии норм ее жителей от норм, характерных для жителей других стран, а прежде всего в объективно сложившихся в стране условиях, мешающих реализации этих норм и ценностей на практике, и еще сохраняющейся вере в то, что государство само, без дополнительного принуждения и контроля, способно действовать на благо общества. Вере, которая находит отражение в сохранении в общественном сознании ряда норм, отражающих особую роль государства в российской культуре, но начинающей уже, видимо, «сдавать свои позиции». Об этом свидетельствует, в частности, усиливающаяся поляризация нормативных представлений о должном общественном устройстве — в отличие от стран Западной Европы. Эта поляризация, как и рост уверенности сторонников противоположных взглядов на общественное устройство в своем выборе, заставляют предполагать, что обеспечить общественный консенсус постепенно будет становиться все труднее.

Литература

Магун В.С., Руднев М.Г. Базовые ценности россиян в европейском контексте // Общественные науки и современность. 2010. № 3—4.

Мареева С.В. Экономическое сознание россиян и процессы модернизации // Вестник Института социологии. 2011. № 3.

Тихонова Н.Е. Динамика нормативно-ценностной системы российского общества: 1995—2010 годы // Общественные науки и современность. 2011. № 4.

Г. Монусова

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

СООТНОШЕНИЕ ЗАПРОСА НАСЕЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ СОЦИАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ И ГОТОВНОСТИ К ЕЕ СОФИНАНСИРОВАНИЮ: СРАВНЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН¹

Активность государства в решении социальных проблем напрямую затрагивает каждого гражданина вне зависимости от того, является ли он непосредственным потребителем предоставляемых социальных благ. Государство финансирует свою социальную политику из бюджета, который, в свою очередь, формируется за счет налоговых поступлений. Понятно, что без налогов нет социальной политики, а без доверия государству нет налогов.

Представления людей о том, каким по содержанию и объему должно быть участие государства в социальной политике, и их готовность финансировать эту политику могут различаться. Формируется сложная и непрямая зависимость между нашими ожиданиями государственной помощи, с одной стороны, и готовностью соучаствовать в ее финансировании — с другой. В этом проявляется имплицитное соглашение между гражданами и государством по этому поводу. Например, «я ему плачу налоги и ожидаю от него помощи» или «не плачу, но ничего и не ожидаю». В этом смысле можно говорить о своего рода «социальном контракте» между государством и обществом, который потенциально может иметь два равновесия. Возможны и неравновесные состояния («не плачу, но ожидаю», либо «плачу, но не ожидаю»), которые в сознании людей отличаются разрывом между запрашиваемым количеством общественных благ и пониманием необходимости собственного участия в их финансировании.

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

В связи с этим возникают следующие исследовательские вопросы. Как представления людей о необходимости и масштабе социальной поддержки государства соотносятся с их готовностью участвовать в финансировании этой поддержки? Что влияет на эти представления и как они различаются между странами?

Международные исследования показывают, что социальное государство¹ пользуется большой поддержкой населения во всех странах. Отношение населения к нему варьирует в зависимости от пола, возраста, социального положения. Важными дифференцирующими факторами являются также особенности страны проживания [Svalffors, 2003, 2012; Coughlin, 1979; Larson, 2008; Rothstein, 2001; Korpi, Palme, 1998].

Характеристика страны несет в себе разнообразную информацию. Здесь существенны не только общий уровень благосостояния, но и институциональные особенности, доминирующие ценности. Прозрачность системы перераспределения доходов (характерная, например, для Скандинавских стран) способствует росту доверия к государству, повышает готовность платить налоги. Наоборот, непонимание того, как и в чьих интересах функционирует система социальной поддержки, как и за чей счет последняя финансируется, непрозрачное налогообложение рождает недоверие государству и сопротивление налогообложению. Например, подозрения в коррупции и финансовой нечистоплотности негативно отражаются на поддержке социальных программ населением [Alesina, Angeletos, 2005; Algan et al., 2011; Mourao, 2008; Csontos et al., 1998].

Что и как мы изучаем?

Цель данной работы — проанализировать соотношение между запросами государственных социальных благ (услуг) и готовностью населения различных европейских стран участвовать в производстве этих благ.

Наша работа базируется на данных IV раунда Европейского социального исследования (далее — ESS), проведенного в 2008 г. Совокупная выборка составила 58 753 человека. В исследовании участвовали 30 стран.

Запросы населения на социальные услуги государства фиксировались с помощью следующего вопроса: *«Сейчас я буду называть Вам задачи, а Вы скажите мне, пожалуйста, в какой мере государство должно участвовать в*

¹ Здесь и далее под «социальным государством» понимается не какая-то определенная институциональная модель (например, закреплённая конституционно), а свойственная всем современным европейским государствам вовлечённость в предоставление тех или иных социальных услуг.

выполнении каждой из них по шкале от “0” до “10”, где “0” будет означать, что Вы вообще не считаете это задачей государства, а “10” — что Вы считаете это всецело задачей государства».

Респонденту предлагалось выразить свое мнение по поводу участия государства в решении каждой из шести следующих задач: 1) обеспечение работой каждого, кто хочет работать; 2) обеспечение квалифицированной медицинской помощью тех, кто в ней нуждается; 3) обеспечение достойного уровня жизни людям в старости; 4) обеспечение достойного уровня жизни безработным; 5) обеспечение ухода за детьми работающих родителей; 6) предоставление оплачиваемого отпуска людям, которые вынуждены временно ухаживать за заболевшими членами семьи.

Все перечисленные задачи мы объединили в единый *интегральный индекс «запроса на участие государства в решении социальных задач»* («индекс запроса»).

Степень согласия на увеличение налогов (т.е. в том числе и на личное участие в софинансировании производства социальных благ) измеряется с помощью вопроса: *«Многие социальные пособия, льготы и услуги оплачиваются за счет налогов. К какому варианту Вы больше склоняетесь: чтобы у нас увеличили налоги, и государство стало больше тратить на социальные пособия, льготы и услуги, ИЛИ чтобы снизили налоги, и государство меньше тратило на социальные пособия, льготы и услуги?»*. В этом случае также используется 10-балльная шкала, где «0» обозначает одновременную минимизацию налогов и социальных расходов (существенно уменьшить налоги и гораздо меньше тратить на социальные пособия, льготы и услуги), а «10» — их совместную максимизацию или максимальную поддержку расширения социального государства (существенно увеличить налоги и гораздо больше тратить на социальные пособия, льготы и услуги). Естественно предположить, что выбор средних значений по шкале означает предпочтение статус-кво. Этот индекс обозначим как *«готовность к софинансированию»*.

Соответствие/расхождение «запроса на участие государства в решении социальных проблем» и готовности к софинансированию этого запроса рассчитывается как разность между ними (числовые шкалы в обоих случаях одинаковые). Эта разность представляет собой разрыв в представлениях масштаба запроса общественных благ и финансового обеспечения производства этих благ через налоги; далее мы называем ее *«индексом расхождения»*.

$$\begin{aligned} \text{Индекс расхождения} &= \text{Индекс запроса} - \\ &- \text{Индекс готовности к софинансированию.} \end{aligned}$$

Чем меньше значения индекса расхождения, тем в большей степени запрос населения на социальные услуги соответствует его готовности к уве-

личению налогов, и, напротив, высокие значения этого индекса свидетельствуют о том, что люди, запрашивая высокую включенность государства в решение социальных проблем, финансово этот запрос не поддерживают.

Как соотносятся запрос на социальные услуги государства и готовность к софинансированию в европейском общественном сознании?

Распределение стран по соотношению запроса на социальную помощь государства и готовности к софинансированию показано на рис. 1.

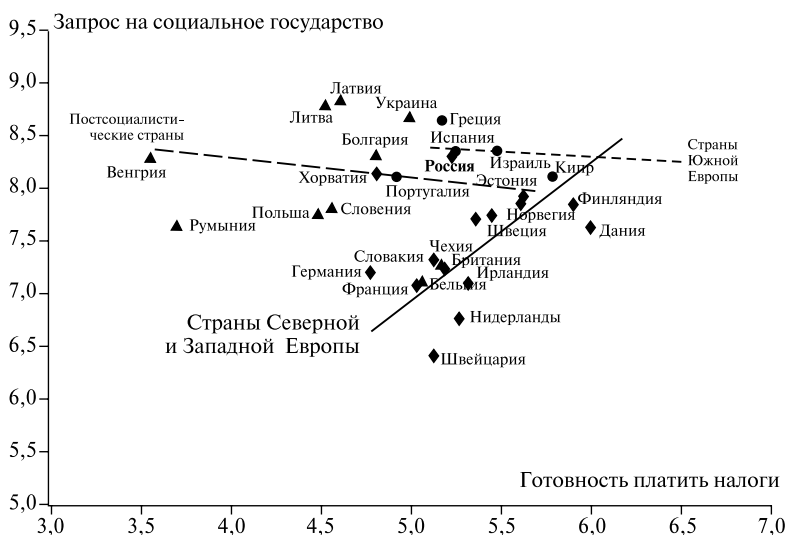


Рис. 1. Запрос на участие государства и готовность к софинансированию

Выделим группы стран. В странах Северной и Западной Европы эти показатели связаны положительно. В постсоциалистических странах тенденция противоположная: с ростом «запроса» готовность платить налоги снижается. То же характерно и для средиземноморских стран.

Северная Европа выделяется как наибольшей терпимостью к налогам ради социальных целей, так и умеренными запросами на участие государства в социальной сфере (значения индекса «запроса» находятся на уровне средних значений и ниже). Швейцария, Нидерланды, Ирландия, Британия,

Бельгия и Франция демонстрируют как меньшую готовность к софинансированию, так и меньший запрос на социальные блага.

Страны Южной Европы сбились в «стаю», выражая повышенный запрос (соответствующий индекс выше средних значений по выборке) и среднюю готовность к софинансированию. В представлениях населения этих стран эти два явления расходятся: люди хотят больше социального государства, но за умеренную «плату».

В постсоциалистических странах, где завышенный «запрос» сочетается с пониженной готовностью к софинансированию, этот разрыв проявляется еще сильнее.

Жители Северной и Западной Европы воспринимают себя активными субъектами социального государства, тогда как в Южной Европе и постсоциалистических странах люди видят себя скорее в роли пассивных клиентов.

Если принять допущение, что индексы «запроса» и «готовности к софинансированию» оцениваются по эквивалентным шкалам (0–10 баллов), то можно для каждого респондента рассчитать разницу между ними. Новый показатель (индекс «расхождения») будет характеризовать степень соответствия между ожиданиями государственной помощи и готовности участвовать в ее финансировании.

Низкие значения этого индекса свидетельствуют о том, что есть соответствие: «общество запрашивает — общество оплачивает». Высокие значения, возможно, говорят о том, что люди хотят получить больше, чем сами готовы дать. Среднее значение составляет 2,7.

Рисунок 2 представляет распределение стран. Наибольшие расхождения (в сторону положительных значений) фиксируются в Венгрии, Литве, Латвии и Румынии. Люди здесь склонны считать, что социальная политика — преимущественно государственное дело, не требующее от населения дополнительного вклада. Дания, Нидерланды и Швейцария, напротив, отличаются минимальным расхождением между обоими наборами представлений. За отсутствием расхождений могут скрываться два варианта: 1) население много хочет, но готово помогать финансово или 2) население особо не хочет, но и не готово участвовать. В обоих случаях есть совпадение представлений о желаемой степени участия государства в социальной политике и мере собственного финансового поведения.

Россия вместе с Польшей, Португалией, Испанией, Хорватией, Словенией и Израилем тяготеет к тем, кто имеет значительные расхождения, но при этом отстает от лидеров.

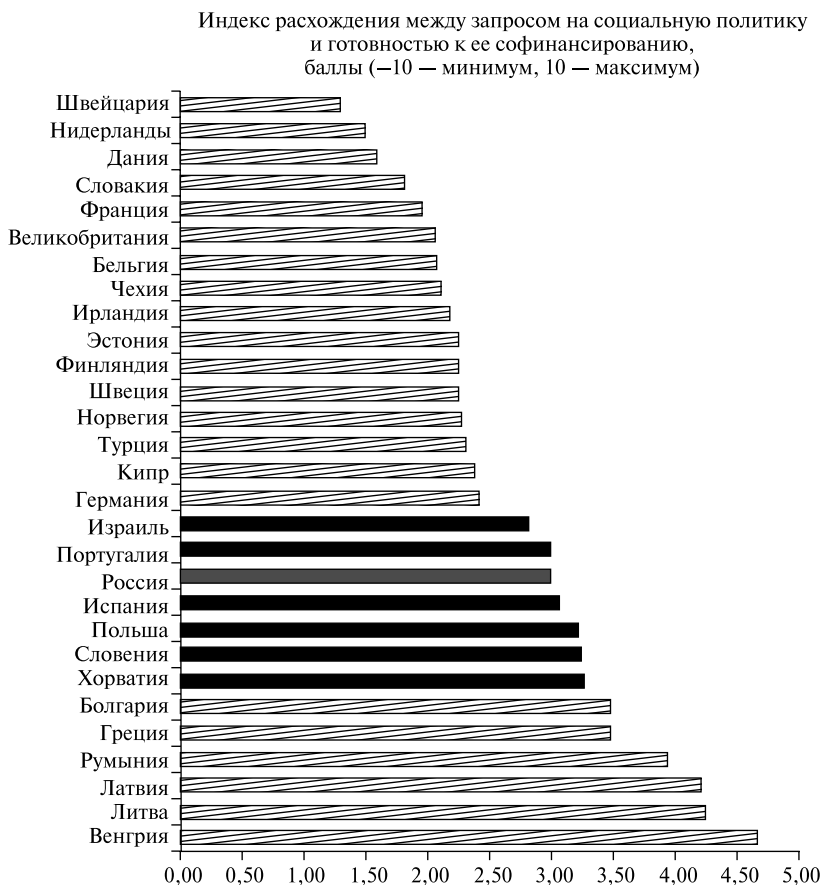


Рис. 2. Индекс расхождения (средние значения по странам). Страны, статистически не отличающиеся от России, показаны темными столбиками

Почему различаются страны, или Как проявляется «эффект» страны?

Специфические особенности стран сильно влияют на отношение людей к «социальности» своих государств и их готовность к софинансированию социальной политики. Это ставит перед нами следующий вопрос: в чем проявляется этот эффект страны и что в него включается?

Уровень экономического развития обычно рассматривается как интегральный показатель, дифференцирующий страны. Он отражает не только состояние и структуру экономики, но и другие характеристики, включая качество институтов и человеческий потенциал. В то же время экономически более успешные страны, как правило, имеют и более развитое гражданское общество (и соответственно более развитые ценности социальной сплоченности и справедливости), что также может влиять на формирование спроса граждан на социальное государство и на эффективность последнего [Algan et al., 2011].

Отношение граждан к «социальности» государства в той или иной стране формируется и под воздействием структуры населения. Чем больше потенциальных «клиентов» у социального государства, тем сильнее агрегированный запрос на него. К клиентам мы относим тех, кто либо живет на социальные трансферты (различные пособия и пенсии), либо является потребителем социальных услуг, оказываемых за счет бюджетных средств, либо занят в секторах экономики, предоставляющих такие социальные услуги. Долю «клиентов» мы можем измерить с помощью стандартных демографических показателей (доли в населении детей до 14 лет и пожилых старше 65 лет) и уровня безработицы. Показатели социальных расходов и налоговой нагрузки (оба в % к ВВП) характеризуют масштабы перераспределения и собственно размер социального государства.

Более богатые страны отличаются от менее богатых по многим параметрам, среди которых и качество ключевых институтов, и социально-культурные особенности населения, включая такие, как уровень гражданственности и доверия. Роль институтов проявляется в том, что они формируют поведение людей. В нашем случае правила, по которым действует государство в социальной сфере, является важной составляющей институциональной среды. Они направляют действия людей, создавая поведенческие стимулы и ограничения. Содержание, качество и степень соблюдения этих правил влияют и на конечный результат — получение социальных благ. Не удивительно, что степень прозрачности и открытости во взаимоотношениях общества и государства, отсутствие (или присутствие) коррупции, верховенство закона, доверие граждан друг другу и государственной власти являются важными измерениями институциональной среды, влияя на восприятие проводимой социальной политики и ожидания по отношению к государству. Такого рода институционально-культурные характеристики могут формировать отношение к социальному государству.

В нашем распоряжении есть две характеристики институциональной среды, которые рассчитываются международными организациями и могут использоваться в кросс-страновых исследованиях. Во-первых, это *индекс*

экономической свободы, рассчитываемый «Фондом наследия» (The Heritage Foundation). Во-вторых, это индекс восприятия коррупции, который ежегодно составляется *Transparency International*.

Обратимся к множественному регрессионному анализу. Мы оцениваем регрессию, в которой в качестве зависимой переменной выступает индекс расхождения. Основной независимой переменной является логарифм душевого ВВП (в международных долларах по ППП). Мы предполагаем, что в более богатых странах население удовлетворяет свои запросы на рыночной основе и при прочих равных менее нуждается в прямой государственной помощи. В этом случае знак перед коэффициентом должен быть отрицательным. Мы также контролируем уровень образования и возрастную структуру населения. Последняя (доля детей до 14 лет в численности населения и доля лиц старше 65 лет) может выступать непосредственным фактором спроса на социальное государство, поскольку крайние возрастные группы имеют повышенный риск социальной уязвимости. Эти переменные составляют нашу базовую спецификацию. Кроме того, мы поочередно добавляем такие характеристики, как уровень неравенства, уровень безработицы, доля социальных расходов в ВВП, налоговая нагрузка, индекс экономической свободы, восприятие коррупции, которые также могут влиять на склонность к перераспределению. Все наши переменные являются экзогенными по отношению к субъективным представлениям людей, а потому результаты регрессий могут интерпретироваться в терминах причинности. Стандартные ошибки оцениваются как робастные с учетом гетероскедастичности.

Результаты представлены в табл. 1 и оказываются достаточно устойчивыми. Во всех спецификациях наиболее сильно ощущается обратное влияние душевого ВВП. В бедных странах, где «запрос» выше, а готовность к софинансированию ниже, расхождение увеличивается. Демографическая структура ведет себя стабильно: по мере старения населения усиливаются и ожидания от государства, но уровень образования при этом никак не сказывается.

Расширение спецификации за счет добавления институциональных переменных мало что меняет. Практически везде сохраняется значимое отрицательное влияние ВВП. Влияет только индекс восприятия коррупции: чем он выше, тем ниже относительная готовность населения к софинансированию социальных расходов (при этом влияние уровня ВВП снижается). Этот результат логичен: когда люди видят, что бюджетные деньги разворовываются, готовность поддерживать бюджет своими доходами снижается.

Итак, разрыв между запросом и готовностью оплачивать этот запрос увеличивается по мере уменьшения уровня благосостояния. Однако, как известно, бедные страны «бедны» не только в терминах производимого ВВП,

но и в терминах качества институтов. «Низкое качество» проявляется в неэффективности государственного управления и коррупции, которым сопутствуют непрозрачность и запутанность законов и правил. В итоге сбивается связь между тем, что граждане вносят в бюджеты своих стран в виде налогов, и тем, что они могут получить взамен в виде общественных благ. Отсутствие же такой связи в представлениях подрывает веру в справедливость налогообложения и усиливает убеждение в том, что нам всегда «недодают» по сравнению с нашим вкладом, а значит, с государства «за те же деньги» можно требовать больше. Это явление является одним из аспектов «фискальной иллюзии», которая в общем случае представляет собой «недооценку налогоплательщиками альтернативных издержек производства общественных благ» [Якобсон, 2000, с. 119].

Таблица 1. Коэффициенты множественной линейной регрессии (на страновом уровне, 30 стран); зависимая переменная — индекс расхождения; 1–8 — различные спецификации

	1	2	3	4	5	6	7	8
Константа	5,7	5,3	5,8	4,56	5,2	3,4	6,7	3,7
Логарифм ВВП на душу	–1,36	–1,2	–1,36	–1,27	–1,28	–0,46	–1,07	–1,09
Доля детей до 14 лет, %	0,00	0,01	–0,00	–0,00	0,00	0,02	0,01	0,02
Доля населения старше 65 лет, %	0,06	0,07	0,05	0,06	0,05	0,09	0,06	0,09
Доля с третичным образованием, %	–0,00	–0,00	–0,00	–0,00	–0,00	–0,01	–0,01	–0,01
Доля социальных расходов, % от ВВП		–0,04						
Налоговая нагрузка, % от ВВП			0,00					
Коэффициент Джини				0,03				
Уровень безработицы					0,05			
Индекс отсутствия коррупции						–0,3		
Индекс экономической свободы							–0,03	
Индекс фискальной иллюзии								1,21
<i>R</i>	0,67	0,67	0,68	0,67	0,68	0,61	0,67	0,65

Фискальная иллюзия не только подпитывается неэффективностью действующих институтов, но может иметь и исторические корни [Alesina, 2005]. В постсоциалистических странах старшие поколения привыкли к «квазибесплатному» доступу к социальным благам. Я. Корнай считал Венгрию «преждевременным государством благосостояния» (premature welfare state), подчеркивая экономическую неустойчивость такой модели (что в полной мере относится и к другим постсоциалистическим странам Восточной Европы) [Kornai, 1992]. При этом общественный спрос на обширную социальную поддержку сочетается с ложной информированностью о том, как и за счет каких источников финансируются социальные блага [Csontos et al., 1998].

Португальский экономист П. Мурао предложил индекс фискальной иллюзии, отражающий как степень прозрачности/непрозрачности государственного управления, так и наличие условий, создающих у населения ложную информированность о налоговом бремени и социальных расходах [Moura, 2008].

Индекс фискальной иллюзии меняется от 0 до 1, где значение «0» соответствует ситуации, когда фискальная иллюзия отсутствует, а «1» обозначает ее максимальный уровень. В таких странах, как Нидерланды, Швейцария, Дания, Финляндия, фискальная иллюзия минимальна, а Россия и Польша отличаются крайне высокими значениями. В целом же, по данным П. Мурао, Россия находится рядом с такими странами, как Мали, Пакистан и Шри-Ланка [Ibid.]. Рост индекса фискальной иллюзии значительно повышает запрос на государство, снижает готовность людей к софинансированию социальных расходов через повышение налогов, а соответственно, увеличивает разрыв между ожиданиями государственной помощи и участием в производстве общественных благ. Коэффициенты корреляции (0,38; -0,49; 0,54 соответственно) свидетельствуют о наличии подобных связей.

На рис. 3 показано расположение стран в пространстве двух переменных: индекса фискальной иллюзии (горизонтальная ось) по П. Мурао и индекса расхождения (вертикальная ось). Чем сложнее и менее прозрачна фискальная система, тем больше расхождение. В левой нижней части графика концентрируются страны, принадлежащие либо к либеральному (Ирландия, Великобритания, Швейцария), либо к социал-демократическому (Скандинавские страны и Нидерланды) режимам. Наоборот, к правому верхнему углу тяготеют постсоциалистические страны: Россия, Польша, Румыния, Венгрия. Противоречивость представлений граждан этих стран проявляется в том, что, будучи уверенными в необходимости дальнейшего расширения социального государства, они при этом убеждены, что налоги должны быть ниже, а не выше. Интересно, что значения для Чехии, Словакии, Эстонии оказываются в средней части рисунка и располагаются ближе к западноевропейским, чем к другим восточноевропейским странам.

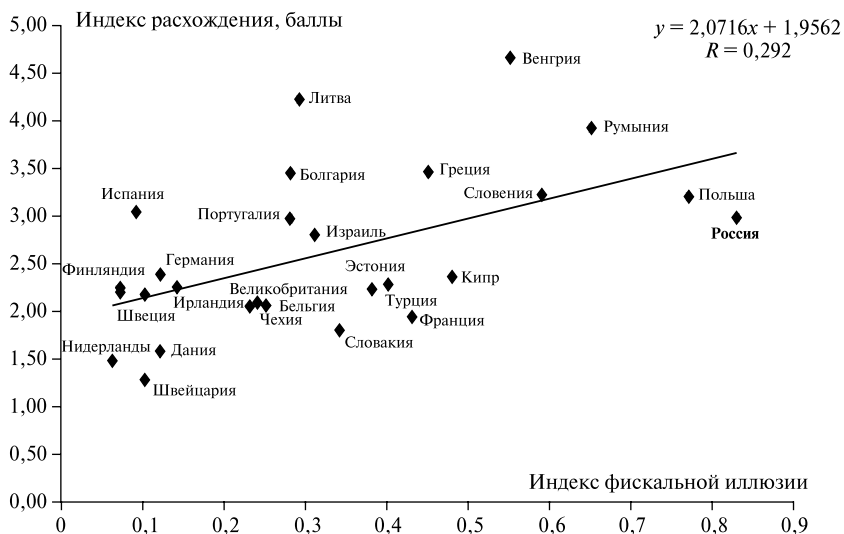


Рис. 3. Индекс фискальной иллюзии и индекс расходжения

Индекс фискальной иллюзии включен в рассматриваемую нами регрессионную модель (спецификация 8 в табл. 1). Его влияние очень избирательно: он не влияет на уровень требований к государству, но значимо снижает готовность к софинансированию социальных расходов, а соответственно, увеличивает индекс расходжения. Если люди не понимают, как расходуется бюджет, или уверены, что он расходуется нецелевым образом, то это дестимулирует их готовность поддерживать такой бюджет своими личными средствами.

* * *

Данная работа анализирует отношение населения европейских стран к участию государства в социальной политике. В ее фокусе соотношение двух вопросов: что европейцы ожидают от своих государств в этой области, и в какой мере они готовы участвовать в софинансировании производства общественных благ?

По результатам анализа можно сделать следующие основные выводы.

1. Межстрановые различия значимо связаны с уровнем экономического развития: чем ниже ВВП на душу населения, тем более высокие социальные требования к государству. В более бедных странах население может ощущать дефицит соответствующих социальных услуг при ограниченности собственных доходов.

2. Богатые страны отличаются от менее богатых по многим параметрам, включая качество ключевых институтов, формирующих поведение людей. В нашем случае правила, по которым действует государство в фискальной и социальной сферах, являются важной составляющей институциональной среды. Степень прозрачности и открытости во взаимоотношениях общества и государства, отсутствие (или присутствие) коррупции, верховенство закона, доверие граждан друг другу и государственной власти являются важными измерениями институциональной среды, влияя на восприятие проводимой социальной политики и ожидания по отношению к государству.

3. Для стран Северной и Западной Европы характерно большее соответствие между запросом граждан на общественные блага и готовностью софинансировать производство этих благ. Можно сказать, что для граждан этих стран реальностью является своеобразный «социальный контракт» с государством: запрашиваемый ими объем социальных услуг пропорционален готовности оплачивать его через налоги.

Для постсоциалистических стран и стран Южной Европы в большей мере характерна фискальная иллюзия, проявляющаяся в нарушении связи между желаемыми благами и источниками их финансирования. Особенно четко этот разрыв выражен в Венгрии, Румынии, Латвии и Литве. В то же время граждане Чехии, Словакии и Эстонии приближаются в своих установках в этой области к представлениям населения более продвинутых стран Европы.

Различие в установках населения разных постсоциалистических стран во многом объяснимо качеством институциональной среды. Чем меньше коррупции в стране, чем больше прозрачности и открытости в сферах фискальной и социальной политики, тем лучше граждане понимают, «откуда что берется», и не уповают на «аиста», приносящего социальные блага.

4. Россия входит в группу лидеров по запросу на участие государства в оказании социальной поддержки населению и занимает средние позиции по готовности людей к софинансированию этой помощи, а соответственно, относится к странам, имеющим значительные превышения запросов над готовностью за них платить.

Сравнительно низкий уровень жизни россиян повышает требования к социальной поддержке, а коррупция и недоверие государству снижают готовность к софинансированию общественных благ. Сегодняшний институциональный контекст России создает реальные условия для усиления фискальной иллюзии и увеличения разрыва между запросом и готовностью людей отдавать на это собственные средства. Наряду с разъяснением фискальной политики необходимо повышать доверие и гражданскую активность — российские показатели существенно отстают от аналогичных показателей в странах Северной и Западной Европы.

Литература

- Якобсон Л. Государственный сектор экономики. Экономическая теория и политика. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Algan Y., Cahuc P., Sangnier M. Efficient and Inefficient Welfare States. IZA DP. No. 5445, 2011.
- Alisina A. Good bye Lenin (or not?): The Effect of Communism on People's Preferences. NBER WP 11700, 2005.
- Alesina A., Angeletos G. Fairness and Redistribution // American Economic Review. 2005. Vol. 95(4). P. 960–980.
- Contested Welfare States. Welfare Attitudes in Europe and Beyond / S. Svallfors (ed.). Stanford: Stanford University Press, 2012.
- Coughlin R. Social Policy and Ideology: Public Opinion in Eight Rich Nations // Comparative Social Research. 1979. No. 2.
- Coughlin R. Ideology, Public Opinion and Welfare Policy. Berkeley, CA, 1980.
- Csontos L., Kornai J., Toth I. Tax Awareness and Reform of the Welfare State // Economics of Transition. 1998. Vol. 6(2).
- Kornai J. The Postsocialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems // American Economic Review. 1992. Vol. 82(2). P. 1–21.
- Korpi W., Palme J. The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality, and Poverty in the Western Countries // American Sociological Review. 1998. Vol. 63(5). P. 661–687.
- Larson C. The Institutional Logic of Welfare Attitudes: How Welfare Regimes Influence Public Support // Comparative Political Studies. 2008. Vol. 41(2). P. 145–168.
- Mourao P. Towards a Puviani's Fiscal Illusion Index // Revista de Economia Publica. 2008. No. 4. P. 49–86.
- Rothstein B. The Universal Welfare State as a Social Dilemma // Rationality and Society, 2001. Vol. 13(2). P. 213–233.
- Rothstein B., Uslaner E. All for One: Equality, Corruption and Social Trust // World Politics. 2005. Vol. 58(1). P. 41–72.
- Rothstein B., Samanni M., Teorell J. Quality of Government, Political Power and Welfare State / University of Gothenburg, QoG WP Series 2010:6, March 2010.
- Svallfors S. Worlds of Welfare and Attitudes to Redistribution: A Comparison of Eight Western Nations // European Sociological Review. 1997. Vol. 13(3). P. 283–304.
- Svallfors S. Welfare Regimes and Welfare opinions: A Comparison of Eight Western Counties // Social Indicators Research. 2003. Vol. 64(3). P. 495–520.

Предлагаемые рецепты модернизации российской экономики во многом либо строятся на чисто инструментальных представлениях, игнорирующих социокультурную составляющую, прежде всего состояние человеческого капитала (ЧК), либо опираются на чисто формальные количественные данные о состоянии ЧК. Между тем формальные показатели его состояния, особенно в обществах, проходящих одновременно и постсоциалистическую, и постиндустриальную трансформацию, часто дают крайне искаженную картину. Во-первых, быстрые сдвиги, присущие постиндустриальной экономике, и в развитых странах тормозятся дефектами в состоянии наличного ЧК. Поэтому, например, предвыборный лозунг В. Путина о создании 25 млн качественно новых рабочих мест упирается в проблему: есть ли у нас столько специалистов, способных их занять, и можем ли мы подготовить их в сжатые сроки?

Да и сама скорость развития современного мира может привести к тому, что когда эти рабочие места будут созданы, они уже устареют. Так, Э.Тоффлер, говоря о вполне развитой экономике, замечает: «...создание даже пяти миллионов рабочих мест (новой экономики. — *Н. П.*) не решит проблему, если один миллион (имеющихся в настоящее время. — *Н. П.*) безработных не обладает специфическими знаниями и квалификацией, необходимыми на новом рынке труда... То же происходит и с переподготовкой, поскольку к тому времени, когда человек овладевает новыми умениями, требования экономики могут снова измениться» [Тоффлер, Тоффлер, 2008, с. 548].

Во-вторых, постсоциалистическая трансформация невозможна без преодоления глубоких структурных диспропорций, с разбалансированием в оплате труда в видах деятельности, связанных и не связанных с получением рентных доходов (как природного, так и административного характера). Это также накладывает свои ограничения на развитие ЧК. Известны, например, огромные диспропорции в оплате труда в отраслях ТЭК, с одной стороны, и в образовании, науке, культуре — с другой. Но десятилетия диспропорций в оплате труда имеют следствием «вымывание» из последних специалистов высокого класса. Все это заставляет пристальнее взглянуть в качественное

состояние современного ЧК страны, выявить проблемные точки, которые необходимо учитывать при его оценке.

Прежде всего нельзя не учитывать дефекты, связанные с тем, что наша страна в XX в. прошла через два революционных разрыва социокультурной ткани. В такие периоды институциональная передача норм и ценностей, социальных представлений становилась невозможной. Страна сталкивается с разрывами культурного и социального воспроизводства, дефицитом регуляции, что не может не сказаться на процессах воспроизводства ЧК.

Но такие проблемы не фиксируют количественные данные о его состоянии. По-прежнему учитываются, например, общие данные об образовании, хотя многие, получившие важные в старой системе знания, не могут реализовать их в новых условиях. Эти знания фактически обесценены, но продолжают учитываться в формальных индикаторах. Кроме того, в России важно учитывать последствия разрыва не только конца XX в., но и его начала, ибо с ним связан ряд дефектов развития человеческого капитала сегодня. Наиболее яркий пример здесь — уровень знания иностранных языков, рассматриваемый в качестве одного из признаков наиболее передовых форм ЧК.

Так, по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, в 2008 г. доля владеющих иностранными языками составляла лишь 19% населения. При этом о свободном владении иностранными языками заявляют всего 1,4%, о полусвободном — 3,7%, а о слабом, «на туристском уровне» — 14,0%. Причем среди молодежи доля свободно владеющих иностранными языками почти столь же низка: в группе 20–29-летних таковых всего 2,0% [Капелюшников, Лукьянова, 2010, с. 35].

В целом ЧК России, как и любой страны, можно разделить на три категории. Во-первых, это ЧК высокого качества, накопленный лицами, нацеленными прежде всего на креативную, творческую деятельность в различных сферах; во-вторых, ЧК работников массовых профессий преимущественно умственного труда, ориентированных в основном на выполнение рутинных работ; в-третьих, ЧК лиц преимущественно физического труда разной степени квалификации. И для успеха модернизации важны не только наличие существенной страты первой группы, но и активная поддержка ее деятельности со стороны двух других групп, создание условий для гармоничного их взаимодействия, не говоря уже об исключении их противостояния и в социальном, и в экономическом, и в политическом смысле. Важная проблема — создание условий для представителей второй и особенно третьей группы по созданию у них мотивации к совершенствованию своего ЧК, к их сотрудничеству с первой группой. В связи с этим уместно вспомнить и Д. Норта, писавшего, что «специальные знания приобретают высокую ценность лишь в том случае, когда их можно интегрировать со вспомогательными знаниями ценой небольших затрат» [Норт, 2010, с.173].

Это важнейшая социальная проблема, так как носители ЧК второй и особенно третьей группы — наиболее массовые слои нашего общества, от социального самочувствия которых зависит политическая стабильность страны. Поэтому важно выстраивать социальную политику так, чтобы их устремления были нацелены не на удержание *status quo*, а на поддержание модернизационных импульсов. Но, к сожалению, здесь мы сталкиваемся с проблемами, уходящими в историю развития советской экономики.

Эти проблемы касаются мотиваций к получению глубоких знаний, качественного образования как основы жизненного успеха. Бытует представление, что переломными в этом отношении стали 1990-е гг., когда сферы деятельности, связанные с наукой, образованием, культурой, оказались среди наименее привлекательных в материальном смысле. Однако ретроспективный взгляд показывает, что важный перелом в политике государства произошел здесь значительно раньше — на рубеже 1950—1960-х годов. О нем говорит, в частности, историк науки М. Сорокина, правда, лишь по причинам ухода из жизни поколения, сформировавшегося до революции 1917 г. Но есть у этого процесса и весьма важный экономический аспект.

В этот период оказались исчерпанными источники привлечения из деревни рабочей силы, необходимой для развития все новых и новых производств. Экономика же страны развивалась по-прежнему по экстенсивному принципу, и все острее стала ощущаться нехватка рабочей силы, особенно связанной с тяжелыми и вредными работами. Для ее привлечения требовались новые стимулы, прежде всего материальные. К тому же сложилось убеждение, что задачи «культурной революции» решены, механизмы работы отечественной науки отлажены. Все это вылилось в изменение приоритетов в оплате труда (см. табл. 1).

Данные таблицы демонстрируют, во-первых, что сферы деятельности, непосредственно связанные с обеспечением повседневных нужд людей (здравоохранение, ЖКХ, бытовое обслуживание, торговля), традиционно относились к низкооплачиваемым. Явные тенденции к снижению оплаты труда видны в сферах, отвечающих за наращивание ЧК, — образовании, культуре, искусстве, науке. Просматривается тренд к относительному повышению оплаты сфер преимущественно физического труда в ущерб умственному. Он выражается и в относительном росте зарплат рабочих в промышленности в ущерб инженерно-техническому персоналу, уровень заработков которого устойчиво относительно снижался. Росли показатели оплаты труда в строительстве и на транспорте, где высока доля тяжелого труда.

В связи с этим вспомним наблюдение, отмеченное еще в 1960-е гг. в исследовании «Человек и его работа», проведенном под руководством А. Здравомыслова и В. Ядова. Говоря о ценностных ориентациях советско-

го рабочего, авторы характеризовали ценность образования как значимую в общественном мнении, но *малоустойчивую в реальном поведении* [Здравомыслов, Ядов, 2003]. Такой подход отражал присущий российскому обществу на разных этапах его развития прагматизм в выработке жизненных стратегий. И ситуация позднесоветского периода диктовала ориентацию не на углубленную общеобразовательную подготовку, а на получение квалификации непосредственно на производстве, прежде всего в промышленности, строительстве, на транспорте.

Таблица 1. Соотношение отраслевых уровней заработной платы со средней по народному хозяйству (%; средняя по народному хозяйству каждого года — 100%)

Отрасль	1940	1960	1987
Промышленность	103	114	109
В том числе рабочие	93	109	108
Служащие	161	145	115
Сельское хозяйство	70	68	98
Строительство	110	115	127
Транспорт	105	110	118
Торговля	78	73	72
ЖКХ, непроеизводственные виды бытового обслуживания	79	72	76
Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	77	73	71
Образование	100	90	82
Культура	67	61	60
Искусство	118	79	74
Наука и научное обслуживание	142	137	107
Аппарат органов государственного управления	118	107	93

Рассчитано по: [Народное..., 1988, с. 390–391].

Важно, что в данном случае речь идет совсем не о «преданиях старины глубокой», а о социально-экономической базе формирования у большинства населения страны устойчивых представлений о том, какому виду деятельности целесообразнее посвятить свою трудовую жизнь. Стоит ли тратить

десятилетия на учебу или можно не утруждать себя в школе (тем более что при обязательности среднего образования получение аттестата практически гарантировано) и сосредоточиться на получении навыков на производстве. Эти представления даже при смене социально-экономической системы устойчиво передаются и детям, и внукам, и даже правнукам, хотя реформы с их обвалом производства привели к тому, что завершение формирования ЧК на производстве было практически заблокировано из-за закрытия многих производств либо обвального падения оплаты труда на них. Но дефекты общеобразовательной подготовки создали для лиц с данной ориентацией серьезные препятствия к ее пересмотру. А это выливается в серьезные проблемы всего российского общества. Ибо мы имеем дело с наиболее массовым, а потому социально опасным слоем людей, которые ни в одном поколении не связывают представления о жизненном успехе с глубокими знаниями, а потому либо не склонны поддерживать модернизационные импульсы, либо трактуют их весьма превратно. В частности, этот тезис подтверждает последнее исследование субъектов российской модернизации Н. Тихоновой. Исследуя влияние, оказываемое образованием на модернизационные настроения различных мировоззренческих групп, она установила, что на эти настроения влияет уровень образования не столько самих респондентов, сколько их родителей [Тихонова, 2012, с. 17–18].

Социальная политика, нацеленная на модернизацию страны, должна сосредоточить усилия на создании условий, способных пробудить в этом массовом слое мотивацию к наращиванию ЧК прежде всего на основе глубоких общеобразовательных знаний, что не тождественно формальному росту числа владельцев дипломов о высшем образовании. Возникает вопрос: возможно ли, опираясь на какие-то господствующие в обществе ценностные ориентации, построить социальную политику таким образом, чтобы у того большинства, которое сегодня довольствуется формированием ЧК невысокого качества, появились стимулы к его наращиванию?

Представляется, для ответа на этот вопрос целесообразно обратиться к результатам кросс-культурных исследований, проведенных Р. Инглхартom. В данном случае интерес представляет та часть его работы, где было выявлено, что в посткоммунистических странах ценностям выживания придается значение даже большее, чем в странах с более низкими доходами населения [Инглхарт, Вельцель, 2011, с. 167]. Можно утверждать, что ценности выживания — основные в формировании жизненных стратегий населения этих стран, и прежде всего России, в наибольшей мере, согласно Инглхарту, приерженной данным ценностям.

Следовательно, есть шанс такого выстраивания социально-экономической политики, при котором, воздействуя на ценности выживания, ока-

жется возможным изменить стратегии индивидуального поведения людей. Новую социально-экономическую политику целесообразно выстраивать таким образом, чтобы «выживание» стало сопрягаться у них с потребностями наращивания ЧК — и своего, и детей. Причем важно так построить эту политику, чтобы потребность в наращивании ЧК возникала не только у представителей первой группы (они и без подобных мер знают цену качественным знаниям и умениям), но прежде всего у тех, чей ЧК в предшествующие периоды был развит недостаточно, а потребности в его совершенствовании или вовсе отсутствовали, или были минимальны.

Важно подчеркнуть, что сам принцип опоры на ценности выживания уже давно используется у нас при построении социальной политики. О. Шкаратан в свое время подверг критике популярный тезис о ее неэффективности как политики помощи слабым, ибо проводимая социальная политика по-своему весьма эффективна, но направлена отнюдь не на официально прокламируемые цели. Подлинные ее цели — «социальная стабильность на основе неявного консенсуса власти и населения, который строится на экономике выживания. Особенности существующей модели социальной политики “поддержания выживания” сводятся к практической бесплатности ряда базовых нужд населения, натурализации потребления и обмена товарами и услугами, возникновению у населения модели “коллективного выживания”» [Государственная..., 2003, с. 62–63]. Правда, в данном случае ценности выживания подкрепляются ценностями сохранения, также весьма важными для большинства.

Однако результатом такой политики оказывается не развитие, а стагнация и даже деградация. Не оправдала она себя и с позиций поддержания жизненного уровня, ибо нацелена на поддержание массовых неэффективных, низкооплачиваемых рабочих мест. В результате сложился специфический слой малоимущих, в котором более половины — имеющие работу (см.: [Социальная..., 2010, с. 181]). Отсюда отсутствие заинтересованности в получении работы как средства решения жизненных проблем.

То есть проводимая до сих пор социальная политика «поддержания выживания» терпит крах в плане и экономическом, и социальном. В то же время нельзя не признать, что сама по себе идея опоры на ценности выживания в социальной среде, которая все еще находится под воздействием шока, обусловленного сменой общественного строя, продуктивна. Важно только, чтобы она, ориентируясь на эти ценности, строилась с перспективой на развитие, на создание стимулов к деятельности, направленной на внедрение инноваций, модернизацию производства, а на индивидуальном уровне — на наращивание ЧК. Для этого необходимо создать такие условия, чтобы именно качество ЧК гарантировало жизненный успех его носителю.

Проводимая же до сих пор социальная политика нацелена на «выживание» как попытку сохранения *status quo*, побуждает население к наращиванию прежде всего социального капитала. Люди связывают жизненный успех с встраиванием в социальные сети, контролирующие процессы перераспределения административной и природной ренты, получаемой как формальным, так и неформальным способом. Поэтому сегодня большинство молодых людей свое удачное трудоустройство и в целом жизненный успех обуславливают не качеством образования, а возможностью с помощью знакомств и связей получить место в финансовой, управленческой либо торговой сфере. И сама жизнь свидетельствует о рациональности именно такой стратегии поведения.

Думается, глубинной причиной такого искажения мотивационного механизма стало упрощенное представление о сути постсоциалистического реформирования как просто о «переходе к рынку и демократии», а не как о демонтаже сложной, многоуровневой системы, опирающейся на прочную связку власти и собственности, т.е. системы «власти-собственности». Не демонтировав ключевые институты этой системы, в итоге мы пришли к ее новой институционализации, дополненной монополистическим рынком и «управляемой (суверенной) демократией».

Представляется, что в современном мире очень четко прослеживается взаимосвязь между институциональной структурой общества, с одной стороны, и качеством господствующего в нем ЧК, равно как и условиями для его развития — с другой. Институциональная структура системы «власти-собственности» не только блокирует модернизационные усилия страны в чисто инструментальном их понимании; она блокирует и возможности для развития ЧК всех типов. Этой структуре, по сути, соответствует развитие и совершенствование специфического социального капитала, который нередко подавляет капитал человеческий. Стимул развития ЧК — конкуренция, подталкивающая человека к самосовершенствованию, накоплению знаний, умений, повышению общей культуры с тем, чтобы выигрывать соревнование с другими индивидуумами на почве профессионализма. Социальный же капитал как выражение вовлеченности в социальные сети системы «власти-собственности» олицетворяет стремление к утверждению господства «своих» социальных сетей над «чужими». Здесь, скорее, на передний план выходит монополизм, желание использовать всю совокупность связей, властных полномочий для получения контроля над тем или иным ресурсом. ЧК выступает в этом случае не в сущностной своей роли, а скорее как формальный атрибут. В результате ценность представляет не столько знание, сколько символизирующий его документ, позволяющий занять более высокую позицию в социальной сети. Формальные показатели развития ЧК обретают самодовлеющее значение.

Этот дефект системы «власти-собственности» неразрывно связан с проблемой качественного совершенствования ЧК всех типов, ибо по сути сво-

ей она нацелена на перераспределение основного массива ВВП в пользу лиц, включенных в близкие власти социальные сети. При этом их доходы обусловлены в первую очередь качеством социального капитала. А ЧК также начинает оплачиваться в зависимости не от его качества, а от включенности в «нужную» социальную сеть.

Поэтому для выживания страны критически важно перераспределение бюджетных средств, а затем и иных финансовых потоков в пользу финансирования прежде всего отраслей, обслуживающих процессы наращивания ЧК (науки, образования, культуры), и здравоохранения, чья цель — поддержание на достойном уровне физического капитала страны. Тот же принцип применим и к другим сферам деятельности. Там также требуется переход от «усреднения» оплаты труда к резкому ее возрастанию для работ, предполагающих у выполняющих их наличие ЧК высокого качества, равно как и создание соответствующих рабочих мест.

В связи со сказанным представляется очень важным предложение А. Рубинштейна, призывающего к тому, что вместо виртуальных «квазигарантий» в виде «социальных стандартов» должны быть установлены реальные *нормативные обязательства государства*. В частности, *минимальный* уровень оплаты труда в гражданской науке, образовании и культуре предлагается установить на уровне *средней* заработной платы работников сферы управления. Аргументируется это тем, что «наука, образование, культура и управление функционируют, по сути, в одинаковых условиях бюджетной сферы, где результаты трудовой деятельности не имеют рыночной оценки» [Рубинштейн, 2008, с. 356].

Данное предложение чрезвычайно важно не только с позиций исправления ситуации в функционировании отраслей, отвечающих за воспроизводство ЧК. Предлагаемое изменение приоритетов в оплате труда может стать стимулом более широких процессов, связанных с формированием ЧК всех типов. Оно может дать толчок к переориентации жизненных стратегий большинства населения, руководствующегося прежде всего «ценностями выживания», с ныне господствующих представлений о достижении успеха на основе включения в соответствующие социальные сети на представления о важнейшем значении для успеха совершенствования ЧК.

Литература

Государственная социальная политика и стратегия выживания домохозяйств. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после. М.: Аспект Пресс, 2003.

Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство, 2011.

Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»). М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.

Народное хозяйство СССР в 1987 г.: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1988.

Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ВШЭ, 2010.

Рубинштейн А.Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса. СПб.: Алетейя, 2008.

Социальная поддержка: уроки кризисов и векторы модернизации. М.: Дело; АНХ, 2010.

Тихонова Н.Е. Особенности «российских модернистов» и перспективы культурной динамики в России. Ст. 2 // Общественные науки и современность. 2012. № 3.

Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. М.: АСТ МОСКВА; Профиздат, 2008.

Е.А. Разумовская

Уральский федеральный
университет им. первого
Президента России
Б.Н. Ельцина

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Обеспечение социального равноправия и социальной справедливости является одним из главных направлений деятельности государства в обществе. Экономические отношения между субъектами порождают проблемы бедности, которые характерны не только для развивающихся, но и для вполне развитых и благополучных экономик современного мира. Безусловно, в государствах с неустойчивыми экономиками вопрос социального неравенства стоит более остро, поскольку объективные экономические процессы ведут к расслоению общества по уровню получаемых доходов, а с другой стороны, система социальной защиты, которая существовала в административных условиях, перестала быть эффективной [Занадворов, Колосницына, 2006, с. 89].

Развитые европейские страны одновременно с социальными пособиями формируют систему социального страхования, основанную на функционировании частных страховых организаций наряду с государственными гарантиями социальной защиты. Тем не менее предоставляемой страховой защиты в рамках социального страхования недостаточно для обеспечения социальной помощи всем лицам, в ней нуждающимся. Это аргументирует необходимость государственных социальных пособий, что обусловлено существованием групп людей, доход которых не обеспечивает им возможности участия в социальном страховании, поскольку такое участие основано на предварительном отчислении денежных средств со стороны получателей социальных страховок. К таковым категориям следует отнести лиц, которым не положены социальные выплаты, либо выплаты меньше прожиточного минимума: пенсионеры, которые никогда не работали, низкооплачиваемые работники с большим количеством иждивенцев. Социальные пособия, так называемая поддержка доходов, традиционно занимают значительную долю в государственных расходах многих стран мира и в отличие от социального страхования не предполагают предварительного внесения взносов.

Тем не менее наибольшую актуальность приобретает патерналистическая составляющая в формировании государственной финансовой политики, основная цель которой — преодоление социального неравенства в обществе. Эта составляющая тем более важна, что позволяет в долгосрочном аспекте снижать потери экономической эффективности, которые могут проявляться в социальной напряженности, росте преступности, в недостаточности средств для получения образования детей, что, в свою очередь, снижает производительность труда в настоящий момент и качество будущей рабочей силы.

Во многих передовых странах сформирована система социального регулирования, основанная на принципиально схожей схеме, когда часть средств лиц, имеющих возможность обеспечить для себя и своих семей приемлемый уровень жизни, перераспределяется тем лицам, которые по ряду причин в них нуждаются. К такому регулированию относится и распределительная модель системы государственного пенсионного страхования, иначе называемая моделью солидарности поколений (*pay — as — you — go* (PAYG)). Именно такая система функционирует в России, она предполагает перераспределение доходов между работающими членами общества и лицами, утратившими такую способность.

Существующая экстенсивная система представляется малоэффективной, поскольку дотационное лицо не может надолго улучшить свое существование, но увеличивает личное потребление за счет единовременно или периодически получаемого продукта, либо его денежного эквивалента. В результате происходит рост совокупного спроса в экономической системе, не обеспеченный созданием новых благ. Возложение единственно на государство ответственности перед социально уязвимыми слоями населения не только не эффективно, но даже опасно, поскольку система выравнивания, выстраиваемая в обществе, представляет собой глобальную субсидиарную схему — социальный дуализм¹, — когда бедные граждане получают от более состоятельных помощь посредством государственного перераспределительного механизма. При этом не устраняются причины бедности и не выравниваются стартовые условия для всех членов общества, обеспечивающие более справедливое распределение возможностей для удовлетворения потребностей граждан самостоятельно, без вмешательства извне. Данная ситуация, по сути, есть патернализм в наихудшем проявлении, когда граждане — дети считают должным проявление заботы о себе со стороны государства — отца,

¹ Автор предлагает понимать под термином «социальный дуализм» тенденцию к усилению социального расслоения общества. При этом формируются далекие друг от друга общественные формации, интересы которых также серьезно антагонистичны. — *Примеч. авт.*

мотивируя свои притязания объективными причинами. Итогом развития ситуации является не только усугубляющееся расслоение в обществе, но и формирование устойчивой социальной обструкции¹. Совокупность негативных неэкономических эффектов определяет неэффективность функционирования экономики в целом.

Гораздо более эффективно с экономической точки зрения было бы стимулировать бедное население повышать свое благосостояние и расширять потребление посредством наделения его возможностями работать, увеличивать свои доходы собственными усилиями. Такого рода мероприятия, безусловно, были бы затратными, но их следует рассматривать как социально ориентированные инвестиции, поскольку затрачиваемые средства не потреблялись бы в краткосрочном периоде, а создавали новые рабочие места в экономике, определяя сбалансированный экономический рост.

Вместе с тем возникают вопросы: насколько бремя государственных расходов сокращает потенциальные возможности экономики? Эффективно ли расходуются средства бюджета? И возможно ли построение механизма, при котором часть социальных расходов будет осуществляться частным сектором, чтобы не только обеспечить достаточный экономический рост, но и сократить социальное неравенство в обществе?

Основной причиной проведения (следования) политики *laissez faire* является минимизация последствий провалов рынка и деформации при перераспределении доходов в условиях рыночного хозяйства. К провалам рынка относят несовершенство конкуренции, производство общественных благ, внешние экстерналии, не позволяющие рынку производить товары и услуги в оптимальном объеме, информационную асимметрию, инфляцию и безработицу [Занадворов, Колосницyna, 2006, с. 287]. Провалы рынка ведут к тому, что экономика функционирует неэффективно, не достигая границ своих производственных возможностей. Оценивая общее негативное влияние политики *laissez faire*, следует отметить, что оно заключается не только в повышении экономической и социальной несправедливости в обществе, но и в сокращении эффективности экономики в целом.

Чувствительность экономического поведения потребителей на проводимую государством общеэкономическую политику дает понимание перспективных возможностей включения частного сектора в формирование инновационного финансово-экономического механизма, обеспечивающего принятие бизнесом социальной ответственности на приемлемых для него

¹ Одной из интерпретаций «социальной обструкции» может быть отстранение большинства членов общества от участия в решении общесоциальных проблем. — *Примеч. авт.*

условиях. Социальная ответственность, повышающая экономическую эффективность бизнеса, должна включать долгосрочные программы развития территорий и человеческого капитала на местах, будучи сопряженной с усилиями властей в том же направлении. Такого рода концепция особенно актуальна для России, поскольку социальное неравенство в российском обществе в значительной степени определяется первичной неравной наделенностью экономических агентов ресурсами [Полищук, 2009, с. 19]: лица, имеющие землю, капитал и хорошее образование, как правило, получают доход выше, чем те, кто всего перечисленного лишен по разным причинам. Государственное регулирование социального сектора совместно с бизнесом может обеспечить улучшение условий как для повышения эффективности экономики, так и для гармоничного развития общества в целом. Данные аргументы обуславливают необходимость формирования нового финансово-экономического механизма в рамках инновационной концепции взаимодействия государства и общества. Формирование такого механизма может происходить на платформе социально ответственного бизнеса, построенного на принципах корпоративной социальной ответственности, как долгосрочной стратегической политики.

На современном этапе отечественная экономика характеризуется возрастающей ролью социальной сферы, которая представляет собой совокупность отношений в обществе, определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние и потребительские возможности. К социальной сфере прежде всего принято относить сферу услуг: образование, здравоохранение, социальное обеспечение, физическую культуру, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь [Райзберг и др., 2008, с. 400]. Финансирование социальных программ обусловлено в значительной степени политическими причинами — праймериз, определяющими политико-экономический курс государства на среднесрочную перспективу (5–6-летний период).

В мировой практике складывается новая социальная культура, основывающаяся на инновационной парадигме — партнерстве интересов частного бизнеса и общества. Она поддерживает выгодные и устойчивые преобразования для обеих сторон. Некоторые компании формируют социальные инновации на фундаменте корпоративной социальной ответственности. Корпорации находятся в постоянном поиске новых источников инноваций. В мировой практике ведущие компании применяют инновационные методы в новой сфере — в социальном секторе. Инновационная парадигма способна обеспечить достижение социальной справедливости и экономической эффективности.

В условиях стремительной глобализации и интеграции стран в систему международных отношений обостряется необходимость формирования

гармоничной и эффективной финансовой системы, обеспечивающей как достижение экономического роста, так и соблюдение социального равновесия в обществе. Традиционно для стимулирования экономики принято опираться на механизмы, направленные на сжатие социальных расходов и программ, сокращение финансирования мероприятий социальной сферы и перенаправление средств в передовые, высокотехнологичные отрасли, с высокой концентрацией капитала. Российские власти, учитывая отечественную специфику, предпринимают меры, увеличивающие нагрузку на бюджет, ориентированные на поддержание социально уязвимых слоев населения [Кондратьева, 2003]. Подобные действия могут быть оправданны на данном этапе, однако в перспективе необходима реструктуризация системы финансирования социальной сферы, которая обеспечила бы снижение социального бремени на бюджет. Достижение подобного результата может способствовать сокращению бюджетного дефицита и диверсификации патерналистической нагрузки на государство. Сегодняшняя российская экономическая модель предусматривает социальную ответственность единственно со стороны государства. Решению проблемы могут способствовать формирование новой социальной стратегии посредством развития негосударственных социально ответственных институтов пенсионного, корпоративного и индивидуального добровольного медицинского страхования, переход к системе прогрессивного налогообложения и развитие системы корпоративной социальной ответственности. Весьма информативно в связи с этим выглядит увеличение бремени социальной ответственности государства, повлекшее рост бюджетных расходов и увеличение дефицита бюджета страны, представленные в табл. 1.

Данные табл. 1 свидетельствуют об увеличении трансфертных расходов, ориентирующих финансовую политику государства на выполнение обязательств перед социально незащищенными слоями населения. Экономическая целесообразность наращивания социального бремени, как уже отмечалось, определяет увеличение дефицита государственного бюджета и снижение эффективности экономики в долгосрочной перспективе.

В мировой практике предъявляются растущие требования к эффективности государственных расходов, что обуславливает необходимость формирования механизмов стимулирования экономического роста. Процесс рационального принятия решений требует изучения всех исходных условий, в которых находится экономическая система. Такие процессы многоаспектны и имеют целью достижение сбалансированного состояния экономики. Совершенно необходимо, чтобы стимулирующие меры, будучи результативными, одновременно не усугубляли социального неравенства в обществе. Таким образом, следует всесторонне оценить комплекс инструментов властей в рамках социальной политики, с тем чтобы государственное социальное

финансирование не снижало возможностей экономического роста страны. Основным критерием, характеризующим стартовое положение отечественной экономики, является состояние государственного бюджета и оценка его зависимости от внешней конъюнктуры.

Таблица 1. Социальные расходы по отдельным направлениям в РФ¹

Статьи расходов / периоды	2007	2008	2009	2010	2011
Социальные выплаты, млрд руб., в том числе	2477,7	3334,0	4000,7	4800,9	5002,1
пенсии	1669,7	2283,0	2739,6	3287,5	3614,1
стипендии	26,4	35,7	43,6	7,6	51,8
пособия	639,5	830,0	996,0	1145,4	1271,4
Удельный вес социальных выплат, % от ВВП	7,5	8,0	8,6	9,1	9,8
Динамика доли социальных выплат в ВВП, % к предыдущему году	109,3	117,9	107,5	105,8	107,7
Расходование средств ПФ РФ по выплатам населению пенсий и пособий, млрд руб.	1727,5	2290,8	2872,3	3446,7	3900 112
Расходование средств ПФ РФ по выплатам населению пенсий и пособий, % к ВВП	5,2	5,5	7,3	8,4	9,1

Инструментами, способными реализовать новые приоритеты и в обозримом будущем сделать экономику эффективной, являются процессы модернизации и диверсификации. Однако масштабные преобразования невозможны без консолидации усилий власти и общества в рамках социального выбора, который общество реализует при оптимальном сочетании предложения государственных и частных благ. Рассмотрение расходов по отдельным статьям консолидированного бюджета прямо свидетельствует о росте финансирования отраслей социальной сферы со стороны государства. Это характеризует проводимую в России финансовую политику как обоснованное регулирование государственных расходов посредством реализации социально-экономических программ. Основными причинами вмешательства государства в экономику традиционно являются провалы рынка, т.е. экономическая неэффективность и неравенство, социальная несправедливость при рыночном распределении доходов [Занадворов, Колосницина,

¹ По данным сайта Государственного комитета статистики. URL: www.gks.ru.

2006, с. 130] и несовершенство конкуренции — монополии, в том числе естественные.

Отдельного внимания заслуживает рассмотрение расходов государственного бюджета в разрезе социальных направлений, входящих в состав социальной сферы. Следует отметить, что ориентирование финансовой политики с целью обеспечения социального равенства может содействовать одновременно и повышению эффективности экономики, если достигается рост уровня образования и занятости населения, снижается преступность, и проч. Примером может служить эмпирическое исследование Р. Барро и Й.-В. Ли, проведенное на материалах статистики 116 стран за 20 лет, которое показало, что чем шире охват населения, в частности, системой образования, тем значительно растет уровень жизни и ее продолжительность, сокращается младенческая и материнская смертность [Barro, Lee, 1993]. Эти факторы способствуют формированию модели неосоциального патернализма, не снижающего, а, напротив, способствующего росту экономического потенциала страны.

На протяжении XX столетия в западных странах проходила социализация института государства. Начало этого процесса связывают с именами О. Бисмарка и В. Бевериджа. Сегодня практически все развитые страны мира приняли концепцию «welfare state», т.е. «государства благосостояния», это позволяет говорить, что достижение экономической эффективности не является самоцелью, а, скорее, трансформируется в инструмент повышения благосостояния общества.

Комплекс мер государственного регулирования является механизмом, на данном этапе единственно способным обеспечить формирование в перспективе неосоциальной модели общества с диверсифицированным патернализмом. В связи с этим правительство реализует программы реформ в системе образования, жилищного и пенсионного обеспечения отдельных категорий граждан, улучшения демографических показателей, преодоления социальных диспропорций [Ясин, 2012, с. 16], призванные сформировать в обществе более равные и справедливые условия для динамичного развития в перспективе. Воплощение программ сбалансированного построения экономики запустит механизмы социально-экономического деvelopeмента — долгосрочного процесса гармоничного развития хозяйства страны как саморегулирующейся неосоциальной системы.

Литература

Barro R.L., Lee J.-W. Losers and Winners in Economic Growth: NBER Working Paper No. 4341. 1993.

Занадворов В.С., Колосницyna М.Г. Экономическая теория государственных финансов. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

Кантер Р.М. От поверхностных перемен к реальным. Социальный сектор как полигон для бизнес-инноваций. Harvard Business Review. On Innovation / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Кондратьева Н.Б. Сближение социально-экономического развития европейских стран в условиях интеграции — иллюзия или реальность? URL: http://economicarggu.ru/2003_1/kondrateva.pdf.

Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование // Вопросы экономики. 2009. № 10.

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М., 2008.

Ясин Е.Г. Сценарии для России на долгосрочную перспективу. Новый импульс через два десятилетия: доклад / Материалы XIII Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

URL: www.gks.ru.

Итоги исследования

Актуальность проблемы понятна. Пенсионная система — особый институт со своей внутренней и внешней спецификой и закономерностями, он отражает интересы, по сути, всего взрослого населения и потому не может быть простым придатком общерегулирующих механизмов, у него свои цели, принципы, контингенты, взаимосвязи. Пенсионное обеспечение — важнейший аспект социально-экономических отношений, прежде всего сферы труда и доходов, уровня и качества жизни¹, а также государственных финансов, бюджета и налогов, сопряжения пенсионных прав населения с достаточностью Пенсионного фонда РФ. До налоговой реформы 2005 г. бюджет ПФР не только обеспечивал полную финансовую устойчивость, но и сформировал значительный резерв (свыше 135 млрд руб.). Однако с 2005 г. были снижены отчисления в ПФР и тем самым заложены основы современного его дефицита.

Как сегодня живут пенсионеры

Располагаемые ресурсы. Из-за сложившегося в государственном управлении отношения к пенсионеру исключительно как получателю пенсии, а не сложному социальному субъекту, вопрос давно не изучался. Но когда это было нами сделано, выяснилось, что пенсионеры сейчас живут лучше, чем позволяет им пенсия. Данное утверждение базируется на разработке бюджетных обследований Росстата за 2010 и 2005 гг. Трудность работы заключалась в том, что в действующей отечественной статистике, в отличие от советских времен, отсутствует категория «бюджеты семей пенсионеров». В результате вывод: пенсия — далеко не единственный и не главный их доход.

¹ Трудовая пенсия не просто пособие по нетрудоспособности; в параметрах социального страхования она — **часть цены рабочей силы, отложенный на старость заработок работника**. Отсюда ее серьезное регулирование должно базироваться на закономерностях и процессах сферы труда и заработной платы.

Таблица 1. Располагаемые ресурсы (доходы)
по видам домохозяйств в 2010 г.

	Домохозяйства			
	пенсионеров (глава — неработающий пенсионер по старости)	одиноких пенсионеров (все — пен- сионеры по старости)	работающих пенсионеров (глава — работающий пенсионер по старости)	в составе кото- рых нет пенсио- неров
Располагаемые ресурсы в среднем на члена домохо- зяйства, руб. в месяц	11850,6	16348,8	20438,5	15430,7
Соотношения по группам (домохозяйства без пен- сионеров = 100), %	76,8	105,9	132,5	100
Доля пенсии в среднем на члена домохозяйства, %	63,2	49,0	36,0	0,0

Самый высокий душевой доход (ресурсы) оказался у семей с работающими пенсионерами — на треть больше, чем в семьях, где нет пенсионеров (табл. 1), а самый низкий — в домохозяйствах, где главой семьи является неработающий пенсионер и есть иждивенцы. Но и у тех и у других статистика демонстрирует значительный рост и доходов, и пенсий. Сказались такие факторы, как валоризация пенсий для пожилых, компенсации вкладчикам Сбербанка, доплаты до ПМ, городские доплаты к федеральным пенсиям, пересчет пенсий работающим пенсионерам, введение выплаты пенсий бывшим военным, продолжающим трудиться «на гражданке», и т.п.

Изменения в потреблении. Естественно, на фоне повышения доходов реально выросло потребление пенсионеров. Соответственно изменилась структура их потребления: сократилась доля затрат на питание, хотя по-прежнему у пенсионеров она выше. Несколько увеличились траты на промышленные товары и, понятно, выросла оплата услуг, прежде всего ЖКХ (это и у всего населения без исключения). В наибольшей степени выросла доля расходов на лекарства и медицинские товары, платные медицинские услуги, несмотря на постоянно декларируемую бесплатность и льготы. То же относится и к поездкам на городском транспорте. Признать это необходимо в свете намеченного на 2012 г. пересмотра закона о минимальной потребительской корзине в РФ.

Тем не менее пенсионеры, несмотря на несомненные улучшения, по-прежнему идентифицируются как бедная категория, признак которой — высокая доля затрат на питание в доходе. Так, в «чистых» семьях пенсионеров

затраты на покупку продуктов превышают 43%, а в семьях, где нет пенсионеров, этот показатель составляет 27%.

Еще одна характеристика для оценки жизненной ситуации — обеспеченность предметами длительного пользования. У пенсионеров их хотя и меньше (на одно домохозяйство чистых пенсионеров 7,8 изделия при 11,5 в среднем по всему населению), но основные и главные в хозяйстве, тем не менее, имеются. Но в их домохозяйствах почти отсутствовала современная техника — компьютеры, плееры, музыкальные центры, видеокамеры, микроволновки, с мобильниками было много хуже, значительно меньше легковых автомобилей, что свидетельствует об отставании в качестве жизни.

Главный итог измерений. Пенсионеры сегодня в массе своей живут не на пенсию, а на доход — пенсия составляет от трети до половины располагаемых ресурсов. Дополнительные доходы к пенсии позволяют пожилым иметь более-менее сносные условия жизни (особенно по питанию, которое не хуже, чем у всего населения), зарплата или тем более только пенсия этого не обеспечивают. Экономическая активность людей старшего возраста разнообразна — оплаченный труд, сдача в аренду жилья, земли, ведение подсобного хозяйства, ремесло на дому, проценты на сбережения в банках и проч. По статистике, занятые члены семьи есть и в домохозяйствах одиноких пенсионеров (работают 32%), и особенно там, где глава семьи — работающий пенсионер (работают 70%).

Наше исследование по доходам весьма актуально при решении вопроса о последствиях повышения пенсионного возраста. Оно показывает, что выходящие на пенсию в 63 года (как сейчас предлагается рядом экспертов) будут жить значительно хуже, чем при действующей системе «пенсия плюс заработная плата». Тем самым ухудшается перспектива для миллионов пожилых граждан на фоне серьезного отставания России по показателю соотношения пенсии и заработной платы в системе социального страхования на Западе: в ОЭСР — 57,2%, в ЕС — 61,6 %, в РФ — 35% (2011 г.).

Социальное самочувствие пожилых. Современное социальное самочувствие пожилых видно из систематически проводимого Росстатом опроса граждан об их финансовых возможностях. В советские времена большинству на пенсии жилось лучше — копейная квартплата, дешевый проезд на транспорте, отечественные лекарства, медицина, за которую не надо платить, недорогой загородный отдых на заводской турбазе и т.п. С нынешним ростом платности всего и вся именно пожилые люди, помнящие жизнь в прежних координатах, почувствовали себя дискриминируемыми.

В 2010 г. среди самых бедных семей одиноких пенсионеров с доходами до 5 тыс. руб. в месяц на душу 28% заявили, что им не хватает денег даже на продукты, 54% — на покупку промтоваров, оплату жилья, 0% из них «имеет

средства, чтобы купить то, что считает нужным». Показателя душевых доходов здесь недостаточно, ибо покупательная способность определяется общесемейными доходами. А они у пенсионеров в 1,5–2 раза ниже, чем у остального населения, из-за малочисленности семьи, тогда как риски в связи с возрастом выше (болезнь, похороны, нужда в уходе и проч.) выше.

Ориентиры и стандарты. В сложившемся формате социального самочувствия пожилых граждан представляется неконструктивной официальная ориентация властей на прожиточный минимум (ПМ) в процессе развития пенсионной системы. Лежащая в основе такой идеологии потребительская корзина нетрудоспособного на фоне объективно измеренной ситуации не отражает его минимальных потребностей. В ней занижены расходы на самые востребованные лекарства, предметы первой необходимости, транспорт, телефон. По расчетам, ПМ при самом элементарном уточнении должен быть повышен на 15%, и число бедных пенсионеров должно увеличиться на 1 млн человек.

Но за этим действием должно последовать другое, связанное с определением величины минимальной пенсии на перспективу. Такой величиной может быть забытый ныне, но существующий в российском законодательстве минимальный потребительский бюджет (МПБ). Этот норматив категории материального достатка имеет в виду более качественное питание, разнообразие промышленных товаров, рост доли услуг по более широкому кругу, включая социальные и культурные, наконец, такой признак достатка, как появление заметных сбережений. Он был обозначен в 1992 г. в Указе Б. Ельцина о минимальных потребительских бюджетах в РФ. Тогда же специалисты разработали соответствующий бюджет; часть предложенных ими подходов и нормативов мы использовали в данной работе. И по нашим расчетам, МПБ пенсионера к 2020 г. должен составлять 2,8 нынешнего ПМ, это и есть будущая минимальная пенсия¹, при которой средняя пенсия по старости (исходя из действующего соотношения) должна составить 4,5 ПМ².

Диспропорции действующей пенсионной системы

Оценка ситуации. Пенсии — суперпроблемная зона для российского населения. Человек, выходящий на пенсию, теряет более 60% своего уровня

¹ В РФ категория минимальной пенсии отсутствует, о минимальной выплате судим по величине прожиточного минимума, который ныне установлен в качестве гарантии для пенсионера.

² При проектировке Минздравсоцразвития — 2,5 ПМ, а Экспертного совета по Концепции-2020 — 2,17.

жизни, до того обеспечиваемого весьма скромной заработной платой. Поэтому 12 млн пенсионеров официально продолжают работать, а неформальная занятость, без сомнения, еще больше. Число пожилых и инвалидов, получающих доплату (свыше 1 тыс. руб. в месяц) до прожиточного минимума, составляет почти 5 млн человек, хотя он чрезвычайно мал — менее 5 тыс. руб. в месяц в 2011 г. Размер средней трудовой пенсии в РФ в 2011 г. — около 8,5 тыс. руб. — соответствует всего лишь минимальной норме Международной организации труда и Европейского кодекса социального обеспечения. Там минимум определяется как 40% от заработной платы квалифицированного работника, у нас же это соотношение по средней оплате — 36%, а по самой низкой — 20%¹.

История вопроса с пенсиями в новой России просто трагична, поскольку, как известно, каждый год неблагоприятной жизни пожилого человека может оказаться последним, и он, как никто другой, живет сегодняшним днем.

Уже в 1991 г. реальный размер пенсии упал, и в 1999–2000 гг. он составлял, по данным Росстата, примерно треть от 1990 г. Заметные изменения начались в 2008–2009 гг. И если пенсия в реальном выражении с учетом цен еще в 2009 г. составляла, по данным Росстата, всего 94% от 1990 г., то в 2010 г. на основе роста страховых тарифов и других выше перечисленных мер она вышла ориентировочно на 128–130% к дореформенному уровню и в среднем стала составлять 1,66 к ПМ. Это означает, что за все 20 лет новой России пенсионеры получали фактически по 1,5% прибавки в год, что очень похоже на статистическую погрешность за столь длительный и столь радикально изменившийся по всем параметрам период.

Но что дальше с повышением пенсий и выходом на европейские нормы: за 30 лет стажа — 40% замещения заработка? В условиях сохранения ориентации на страховой ее характер и сложившегося дефицита Пенсионного фонда (0,9 трлн руб. в 2011 г. и 1,5 трлн руб. в 2012 г. и т.д.) недостаточность тарифа составляет 10–11%, что требует изменения правил пенсионирования.

Поэтому, чтобы не повторять ошибок, понимая структурообразующую для экономических и социальных отношений роль пенсии (она затрагивает интересы не только 39 млн старых пенсионеров, но и 67 млн работающих, и даже более 2 млн детей, потерявших кормильца, и детей-инвалидов), учитывая органическую связь ее с рынком труда, дифференциацией населения по доходам, образом жизни, демографическими коллизиями и проч., необходимы продуманные, научно обоснованные, актуально просчитанные комплексные решения², в том числе:

¹ Прожиточный минимум на пенсионера к заработной плате в экономике в 2011 г.

² В формате Доклада по теме Минздравсоцразвития.

- выделение досрочных пенсий по условиям труда в особый раздел страхования профессиональных рисков с собственным источником средств;
- индексация пенсий по заработной плате, с тем чтобы минимизировать ухудшение соотношения между ними;
- учет страхового стажа работы в формировании пенсий, с усилением принципа трудовой эквивалентности страхования;
- увязка ряда условий назначения пенсии с демографическими и иными национальными проблемами (в частности, родительские льготы);
- передача базового размера страховой части пенсий в бюджет или введение полного страхового тарифа, который учитывал бы обязательства государства в этой части;
- трансформация накопительного элемента пенсий в систему добровольного страхования;
- увязка повышения возраста выхода на пенсию с продолжительностью жизни населения;
- возможность увеличения поступлений в ПФ за счет расширения круга плательщиков, а также использования новых источников финансирования пенсий, помимо фонда оплаты труда и трудовых доходов.

Формат общественной дискуссии. Среди перечисленных проблем к нашей теме об уровне жизни пенсионеров больше всего относятся вопросы о пенсионном возрасте и пенсии работающим пенсионерам.

Пенсионный возраст. Аргументы «против» повышения возраста: нет финансовой выгоды, существует возрастная безработица, в том числе предпенсионная и молодежная, есть проблема здоровья нации и демографическое отставание по продолжительности жизни, несопоставимы рабочие нагрузки (Европа — 36 часов, мы — 40 часов в неделю, худшие условия труда), имеется риск снижения производительности труда пожилых занятых, велики социально-политические издержки (до 80% в опросах общественного мнения «против»), наконец, отрицательные высказывания руководства страны. Аргументы «за»: а) пенсионеры продолжают работать; б) можно сэкономить средства бюджетной поддержки ПФР. В итоге по данной позиции экспертное сообщество резко расколото, и заявления из предварительного доклада Рабочей группы экспертов, созданной правительством в связи с корректировкой Стратегии-2020, об общем согласии на повышение возраста до 63 лет не соответствуют действительности. Расчеты показывают, что при комплексном рассмотрении данного вопроса вместо экономии государственных средств потребуются дополнительные расходы из федерального бюджета. При постепенном повышении возраста экономия в средствах в 2015 г. составит 50 млрд руб., в 2020 г. — столько же. Затем в 2035–2040 гг. резкий рост расходов и непреодолимые финансовые трудности для государства, отягощенные «демографическим провалом».

Неоднозначна и позиция по повышению пенсионного возраста, в первую очередь для женщин. В Великобритании, Австрии, Франции и ряде других стран разница между ожидаемой продолжительностью женской жизни и датой выхода на пенсии выше, чем в России. И вообще, женщины у нас живут меньше, чем на Западе. ПФР также считает, что с учетом выхода женщин на пенсию на 5 лет раньше продолжительность жизни на пенсии соответствует европейской.

Поэтому пенсионный возраст рационально повышать не сегодня, а исходя из актуарно обоснованного дожития, к 2035—2040 гг. до 65 лет для обоих полов без шокового увеличения нагрузки на пенсионные права: по нарастающей (1—3—6 месяцев, затем 1 год) за каждый календарный год.

Вопрос о возрасте ведет за собой тему *о работающих пенсионерах* и их правах на получение пенсии сверх оплаты. Здесь предложения на перспективу сводятся к трем позициям. Это: а) сохранение выплаты пенсии для малооплачиваемых категорий; б) ужесточение требований к ее получению в части стажа или границ возраста, с которого она назначается; в) частичное ограничение выплаты пенсии во время работы и возвращение накопленной суммы отложенных пенсий после окончания трудовой деятельности (доклад МЗСР и ПФР).

Более правильно не ограничивать выплаты работающим пенсионерам. Рекомендация МОТ допускает выплату пенсии в период работы, если размер пенсии недостаточен для нормального существования пенсионера. Это 40% утраченного заработка, которого пока нет, причем это не в среднем, как ПФР МЗСР планируют, а по минимуму. Отсюда отмена выплаты пенсии работающим пенсионерам будет правильной только по достижении достойных и пенсии, и заработной платы. Как один из компромиссных вариантов балансирования доходной и расходной частей бюджета ПФР обсуждается ограничение выплаты пенсий работающим пенсионерам до определенного уровня дохода. В качестве условия выплаты пенсии в период работы может быть также установлено требование выработки нормативного страхового стажа и др.

Однако по духу Конституции нельзя снижать уровень жизни населения. К тому же здесь сходятся не только проблемы бедности (низких пенсий, низкой заработной платы бюджетников), кадров в социальных отраслях, но и человеческого капитала и профессионализма, передача опыта молодому поколению, сохранение здоровья пожилых трудящихся и т.д. Особенно возражает против экономии на выплатах работающим пенсионерам сообщество научных и образовательных работников с его особенностями возрастного состава, спецификой формирования квалификации. Тогда в НИИ, вузах потребуются компенсационная мера, например, создание отраслевых профессиональных пенсионных систем за счет государства как работодателя.

Реализация пенсионной реформы

Общие принципы. Наиболее важные меры пенсионной реформы непопулярны среди населения, поэтому во многих странах они наталкиваются на активное сопротивление. Это требует большой осторожности при подготовке и проведении реформы. Необходимо соблюдение нескольких общих принципов. Нельзя лишать граждан уже назначенных им государством выплат. Любые изменения могут касаться только правил назначения и изменения пенсий в будущем.

Желательно показать, что государство вносит вклад в решение пенсионных проблем, не перекладывая всю их тяжесть на население. Надо было бы начать мероприятия по изменениям с повышения прожиточного минимума пенсионера, тем более что истекли сроки по пересмотру закона «О повышении минимальной потребительской корзины в РФ». В итоге будет увеличены доплаты до ПМ самым нуждающимся пенсионерам, произойдет расширение зоны получения жилищных пособий.

Не дожидаясь остальных поправок, следовало бы объявить прямо сейчас стимулирующие льготные режимы — например, снизить требуемый стаж для женщин в зависимости от числа детей, это есть в сегодняшнем законодательстве, но следует снять применяемые там ограничения только рождением и уходом за двумя детьми.

Необходимость совершенствования управления системой. Недостатком современной дискуссии о перспективах пенсионной реформы ИЭ РАН считает отсутствие постановки вопроса о совершенствовании системы управления пенсионным страхованием. Было бы рационально разработать закон о фондах социального страхования, предусмотрев публично-частную собственность на страховые средства и механизм ее реализации в пользу страхователей и застрахованных. На этой основе возможно ввести уплату страховых взносов с участием работников подобно положению в европейском обязательном страховании.

Исключительно важно разработать целостную концепцию социального (пенсионного) страхования, использовать новые подходы и технологии, такие как стандарты экономической обеспеченности пенсионера, новая информация в статистике. Следует наладить ситуационный мониторинг общественного мнения, в том числе самих пенсионеров об их положении и проводимых мерах — это лучшая экспертиза эффективности государственных расходов. Методом измерения эффективности может быть также расчет так называемого пенсионного бюджета, в котором будут собраны все расходы государства на пенсионеров (включая льготы на жилье, транспорт и, что особенно важно, на медицину для пожилых, а не только расходы собственно на пенсии).

А.М. Салмина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ОТНОШЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К СОЦИАЛЬНОМУ НЕРАВЕНСТВУ: РОССИЯ В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ ЕВРОПЕЙСКИМИ СТРАНАМИ

Особенно важным при изучении представлений населения о необходимых мерах социальной политики является вопрос о необходимости уменьшения степени социального неравенства. Смягчение социального неравенства и установление справедливости в распределении средств, по сути, является одной из главных целей социальной политики, особенно в социальном государстве, которым согласно Конституции является Россия. Проблема неравенства в России очень остра, и она продолжает обостряться. Существующая в стране глубина неравенства не только негативно сказывается на уровне жизни большей части населения, но и оказывает влияние на его взгляды и самочувствие, поэтому важно понимать, какие социальные неравенства являются легитимными с точки зрения россиян и насколько выражен запрос на их уменьшение.

В нашем исследовании на данных Европейского социального исследования (ЕСИ) за 2008 г. мы изучили, как россияне относятся к проблеме неравенства, и сравнили ситуацию в России с ситуацией в других европейских странах¹.

¹ В рамках Европейского социального исследования за 2008 г. было опрошено население 28 стран, в том числе и России. В России выборка составляла 2400 человек и включала 150 городских и сельских населенных пунктов, расположенных во всех федеральных округах Российской Федерации. Для изучения отдельных блоков анализируемой проблематики привлекались также данные общероссийских исследований Института социологии РАН «Социальная политика и социальные реформы глазами россиян» и «Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему

Отношение к глубине социального неравенства (по доходу) и запрос на его уменьшение

Выявлено, что большинство россиян предъявляют запрос на сокращение неравенства в стране (75% россиян согласились с высказыванием «правительство должно принять меры для уменьшения разницы в доходах между людьми»). Противников снижения неравенства в стране всего 9%.

Если посмотреть, какие группы населения по доходу являются сторонниками, а какие противниками снижения неравенства, то можно обнаружить, что существующий в стране уровень неравенства представляется несправедливым всем слоям населения независимо от дохода, хотя все же у разных групп запросы значимо различаются — по мере падения дохода увеличивается доля респондентов, считающих, что «правительство должно принять меры для уменьшения разницы в доходах между людьми». Чем выше уровень жизни населения, тем менее выражен запрос на уменьшение неравенства в стране. Тем не менее и среди респондентов, не испытывающих материальных трудностей, 60% считают, что правительство должно уменьшить уровень неравенства в России. В то же время среди респондентов с низким уровнем дохода эта доля вырастает до 81%. Более полную картину можно получить, если сравнить эти цифры с другими странами. Например, в Великобритании доля населения, не испытывающего материальных трудностей и считающего необходимым уменьшение неравенства, составила 49%, в Германии — 53%, в Швеции — 60%. Если сравнить показатели в целом по населению, независимо от уровня дохода, то соответствующие доли составят 58% в Великобритании, 65% в Германии и 65% в Швеции. Таким образом, нельзя сказать, что запрос населения России на уменьшение неравенства является слишком высоким по сравнению с населением других стран Европы, несмотря на более высокий реальный уровень неравенства в нашей стране. Коэффициент Джини в России значительно выше, чем в большинстве развитых европейских стран. Например, по данным за 2005 г., коэффициент Джини в России составил 0,42, в Великобритании — 0,36, в Германии — 0,28 и в Швеции — 0,25.

стремятся?», проведенных в 2006 и 2008 гг. по общероссийской выборке (1750 и 1749 человек соответственно), репрезентирующей население страны по регионам проживания, а внутри них — по полу, возрасту и типу поселения. Также для более глубокого понимания социальных запросов населения нами были проведен ряд интервью в Москве весной 2010 г. (60 интервью). Помимо этого, для анализа объективной социально-экономической ситуации в различных странах и эффективности социальной политики их государств использовались статистические данные различных статистических служб, в частности Росстата, а также Всемирного банка, OECD, ООН и др.

На данных глубинных интервью также были проанализированы причины специфики запросов сторонников и противников сокращения неравенства в России. Показано, что сторонники уменьшения неравенства исходят главным образом из представлений о справедливости и о легитимном уровне неравенства. При этом под снижением неравенства россияне понимают прежде всего не выравнивание всех по доходу, а предоставление всем равных возможностей для заработков и саморазвития. Россияне не являются, однако, сторонниками уравнительности в доходах, выказывая нетерпимость лишь к чрезмерным проявлениям неравенства и непрозрачности его оснований.

В целом же можно говорить о запросе россиян на уменьшение уровня неравенства в стране, о чем говорят и результаты других исследований. Согласно последнему исследованию ИС РАН, нынешнее социальное неравенство в России воспринимается болезненно всеми слоями населения независимо от уровня их материального благополучия, что подтверждают и результаты нашего анализа. Но при этом более высокие запросы на уменьшение глубины неравенства предъявляют менее состоятельные слои населения. Особенно болезненно воспринимаются чрезмерная дифференциация доходов и неравенство в распределении частной собственности. Так, несправедливость чрезмерной дифференциации доходов признают 86% населения, а неравенство в распределении частной собственности — 74% [Социальные неравенства и социальная политика..., 2008, с. 17]. И причина таких представлений населения кроется не в советском прошлом и негативном отношении к частной собственности, а в характере распределения этой собственности в результате реформ 1990-х гг., когда принадлежащие государству, а вместе с тем в равной мере всему народу природные ресурсы стали собственностью небольшой группы людей [Социальные неравенства и социальная политика..., 2008, с. 22]. Исследование показало, что россияне предъявляют чуть более высокие запросы на уменьшение глубины неравенства по сравнению с другими развитыми странами Западной Европы, но с учетом реальной глубины неравенства в стране эти запросы представляются вполне оправданными и не слишком высокими. Так, например, во Франции, стране с более низким, чем в России, разрывом в доходах, запрос на уменьшение глубины неравенства выше.

Что касается гендерного неравенства, то россияне тоже оказались гораздо более лояльными к нему по сравнению с другими странами. Как известно, представления о роли женщины в семье и на работе различаются в разных странах в зависимости от модели социальной политики и исторических традиций [Esping-Andersen, 1990]. Так, например, в Германии, стране с корпоративной моделью социальной политики, государство стимулирует занятость женщин в семье, а в Швеции с ее социал-демократической моделью, напротив, жен-

щины с детьми имеют равные права с мужчинами при устройстве на работу. Данные опроса ESS показывают, что, с одной стороны, большинство россиян (67%) считают, что женщина должна жертвовать своей карьерой ради семьи и детей, но с другой стороны, довольно много респондентов (46%) выступают за равенство мужчин и женщин при устройстве на работу.

Обращает на себя внимание и то, что все же не такая уж маленькая доля россиян (33%) считает, что мужчины должны иметь преимущества перед женщинами при устройстве на работу. Для сравнения, доля населения Германии, выступающего за неравенство мужчин и женщин при устройстве на работу, составляет всего 14%, в Великобритании — 13% и всего 3% в Швеции. К тому же в этих странах ответы мужчин и женщин, в отличие от России, почти не различаются, в то время как в России женщины намного менее склонны считать, что мужчины должны иметь преимущества при устройстве на работу в случае, когда рабочих мест не хватает. Тем не менее около четверти женщин в нашей стране поддерживают преимущества мужчин перед женщинами при устройстве на работу. Таким образом, на фоне развитых стран население России настроено гораздо более патриархально. Значительной части близка скорее немецкая модель семьи, где главным кормильцем в семье является мужчина, а женщина берет на себя работу по дому и заботу о детях. И если попытаться определить место России в системе моделей социальной политики по Эспин-Андерсену, то в этом отношении Россия наиболее близка к корпоративной модели социальной политики.

В целом можно сказать, что запрос на уменьшение неравенства по доходу в России довольно высокий, но если учесть реальный уровень неравенства в стране и сравнить ситуацию с другими странами, то окажется, что россияне даже более лояльны к неравенству, чем население развитых стран Европы. При этом важно знать, что россияне понимают под снижением неравенства. Под преодолением неравенства россияне понимают прежде всего не выравнивание всех по доходу, а предоставление всем возможностей зарабатывать, равенство возможностей, т.е. имеется в виду прежде всего преодоление структурных ограничений. А снятие структурных ограничений для собственной активности людей — это задача социально-экономической политики государства.

Запрос на сокращение неравенства в России и в других европейских странах

Чтобы определить, отличаются ли запросы к государству в сфере снижения неравенства и социальной поддержки населения в разных странах, был

применен метод Краскэла — Уоллиса. Такой анализ был проведен для России отдельно с каждой из стран, представленных в выборке. Он показал, что в целом можно говорить о наличии связи между национальной принадлежностью и запросами на определенную роль государства в решении социальных проблем¹.

Для анализа выраженности социальных запросов к государству все страны мы проранжировали по среднему значению. Результаты ранжировки представлены в виде гистограммы (см. рис. 1).

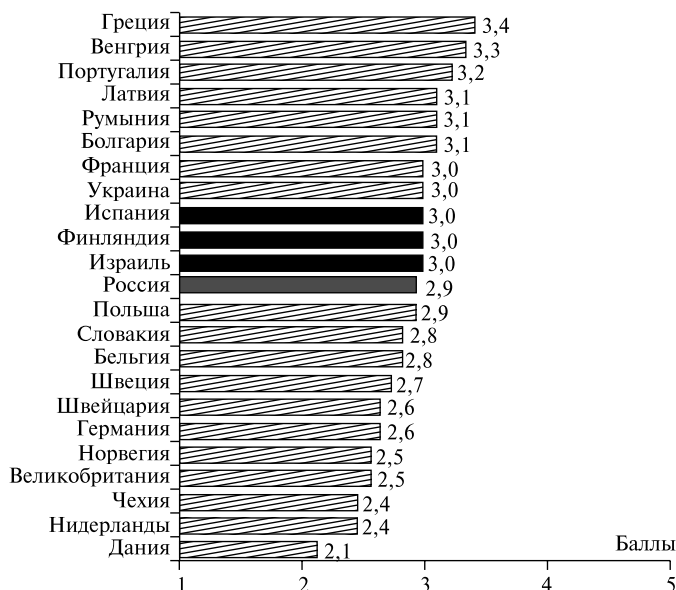


Рис. 1. Средние по странам значения переменной «правительство должно принять меры для уменьшения разницы в доходах между людьми» (1 — «совершенно не согласен», 5 — «полностью согласен»)²

В большинстве европейских стран в социальных запросах доминирует мнение о том, что государство должно принять меры для уменьшения уровня

¹ Результаты проверки модели влияния страны на социальные запросы населения в отношении государства (на выборке всех стран) показали, что у нас есть все основания отвергнуть исходную гипотезу об отсутствии такого влияния на уровне значимости $p < 0,01$.

² Черным цветом отмечены страны, не имеющие статистически значимых различий от России (дисперсионный анализ Краскэла — Уоллиса, критерий χ^2 ($p < 0,05$)).

неравенства в стране. Дело в том, что на Западе, в традиционных «государствах благосостояния», даже если социальная политика не включает в число своих задач перераспределение доходов граждан, как, например, в странах с неолиберальной моделью социальной политики, то государство все равно оказывает сильное влияние на складывающиеся модели стратификации. Это можно сказать даже о государствах, которые берут на себя минимальные обязательства в отношении социальной помощи гражданам. В большинстве западных промышленно развитых демократических стран «государство благосостояния» берет на себя функцию перераспределения рисков в случае различных экономических потрясений и способствует развитию чувства солидарности. Соответственно проводимая в западных странах политика «государства благосостояния» приводит к формированию у населения определенного уровня согласия в отношении того, какие группы населения надо уравнивать в доходах.

Самый сильный запрос на уменьшение неравенства, судя по данным ESS, в Греции и Венгрии, а самый слабый — в Дании. Наш вывод относительно Дании имеет подтверждение и в других работах. Исследование Р. Инглхарта на массиве Евробарометра показало, что датчане по сравнению с населением 11 других европейских стран в наименьшей степени считают необходимым уменьшение неравенства в стране. Более того, на основании исследования Р. Инглхарта можно сделать важный вывод, что на запрос на уменьшение неравенства со стороны населения влияет реальный разрыв в доходах населения и то, какую роль государство играет в регулировании уровня неравенства (этот вывод подтверждается и в нашей работе).

Что касается России, то по выраженности запросов к уменьшению уровня неравенства в стране она находится в середине диапазона. Значимо не отличаются от нее по этому показателю Израиль, Финляндия и Испания. Еще сильнее считают необходимым уменьшение неравенства в стране при помощи государства в таких посткоммунистических странах, как Украина, Болгария, Румыния, Латвия, Венгрия, и в средиземноморских странах — Греции и Португалии. К этим странам также примыкает Франция. Отчасти это связано с исторической традицией — Франция относится к католическим странам, где неравенство исторически воспринимается менее толерантно, чем в протестантских. Кроме того, во Франции в составе населения очень велика доля мигрантов из бывших французских колоний, для которых предусмотрена облегченная процедура получения гражданства и вида на жительство, и они предъявляют повышенный запрос на снижение неравенства.

Хотя запрос на уменьшение неравенства по доходу в России довольно сильно выражен, но все же, с учетом реального уровня неравенства в стране и в сравнении с другими странами, вряд ли можно оценивать его как «завы-

шенные требования». Из всех стран, представленных в выборке, коэффициент Джини, отражающий концентрацию доходов, самый высокий в России (0,42). Довольно высокий уровень неравенства также в Израиле, Латвии, Испании, социальные запросы которых такие же, как в России. Принимая во внимание все вышесказанное, можно говорить о том, что россияне более терпимо относятся к проблеме неравенства, чем население большинства европейских стран. Россияне, как показывают данные глубинных интервью и количественных исследований, не являются сторонниками выравнивания доходов, но при этом демонстрируют нетерпимость к чрезмерным проявлениям неравенства и непрозрачности его оснований, т.е. для них очень важно, чтобы неравенства, пусть и глубокие, были легитимными. При этом регрессионный анализ показал, что запрос россиян на сокращение неравенства во многом обусловлен низким уровнем жизни населения и нерешенностью социальных проблем в стране¹.

Заключение

В условиях роста социальных неравенств в положении различных групп населения изучение запросов россиян к государству на снижение этих неравенств становится как нельзя более актуальным. Прежде всего нужно подчеркнуть, что россияне в настоящее время предъявляют высокие запросы к государству на снижение неравенства. Нынешняя глубина неравенства по доходу является нелегитимной в восприятии большинства из них. Хотя более высокие запросы на уменьшение глубины неравенства предъявляют относительно менее состоятельные группы населения, но все же можно говорить о том, что нынешнее социальное неравенство в России воспринимается болезненно всеми слоями населения независимо от уровня их материального благополучия. Все россияне, в том числе из наиболее обеспеченных групп населения, предъявляют довольно высокий запрос на уменьшение глубины неравенства в стране.

Однако с учетом запросов населения других стран, в том числе посткоммунистических, а также с учетом реальной социально-экономической ситуации в России и остроты многих социальных проблем в ней (так, например, уровень социальных расходов в России — самый низкий по сравнению с

¹ Построено несколько порядковых регрессионных моделей формирования запросов населения к государству на сокращение неравенства, включающих различный набор показателей (зависимая переменная — степень согласия с высказыванием «государство должно принять меры для уменьшения разницы в доходах между людьми»).

европейскими странами (8,9% ВВП, для сравнения: в странах ЕС — в среднем 26%), эти запросы представляются не такими уж и высокими. В связи с этим можно говорить о том, что россияне даже более лояльно и терпимо, чем население других европейских стран, относятся к глубокому социальному неравенству. Они не являются сторонниками выравнивания в доходах, но при этом демонстрируют нетерпимость к чрезмерным проявлениям неравенства и непрозрачности его оснований, т.е. для них очень важно, чтобы неравенства, пусть и глубокие, были легитимными.

Литература

Авраамова Е.М. О пространстве возможностей реформирования социальной сферы // *Общественные науки и современность*. 2006. № 3. С. 19.

Александрова А.Л., Овчарова Л.Н., Шишкин С.В. Доходы населения и доступность социальных услуг / Народная ассамблея, Независимый институт социальной политики, Фонд «Институт экономики города». М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2003.

Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. 20-е, юбил. изд. М.: Весь мир, 2010.

Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность: коллективная монография / рук. Л.Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010.

Магун В., Руднев М. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // *Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии*. 2008. № 1(93). С. 33–58. URL: www.ecsosman.edu.ru.

Малева Т.М. Социальные страты и социальная политика в современной России // *SPERO (Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры)*. 2004. № 1. Весна. С. 12–34.

Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Социальная модернизация: что модернизировать и кто модернизаторы? // *SPERO (Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры)*. 2010. № 13. Осень-зима. С. 21–34.

Овчарова Л.Н. Теоретические и практические подходы к оценке уровня, профиля и факторов бедности: российский и международный опыт / Учреждение Российской акад. наук Ин-т соц.-эконом. проблем народонаселения РАН. М.: М-Студио, 2009. С. 165.

Социальные неравенства и социальная политика в современной России / отв. ред. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова; Ин-т социологии РАН. М.: Наука, 2008. С. 17.

Тихонова Н.Е. Куда ведет коридор? (О социальной политике с позиции общественного мнения) // Общественные науки и современность. 2006. № 3.

Тихонова Н.Е. Оптимальная модель социальной политики в массовых представлениях // Социологические исследования. 2006. № 12. С. 9–10.

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

Шкаратан О.И. Социальная стратификация России и Восточной Европы: сравнительный анализ. М.: Изд. дом ВШЭ, 2006.

Alesina A., di Tella R., MacCulloch R. Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different? Harvard University; Cambridge, Mass., 2000.

Darendorf R. On the Origin of Inequality Among Men // The Logic of Social Hierarchies. Chicago, 1971. P. 3.

Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990.

Kluegel J., Smith E. Beliefs about Inequality: American's Views of What is and What Ought to Be. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1986.

Orkeny A., Csepeli G. Perceptions of Social Inequality in Hungarian society // Comparative Social Research. 1994. Vol. 14. P. 173–192.

А.К. Соловьев,
С.А. Донцова,
Е.Б. Новикова,
М.И. Лейкова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

АКТУАРНЫЙ ПРОГНОЗ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Долгосрочное развитие пенсионной системы России направлено на завершение страховой пенсионной реформы исходя из необходимости решения следующих задач:

- обеспечение долгосрочной устойчивости всей пенсионной системы;
- приведение всех видов и норм пенсионного обеспечения России в соответствие с международно признанными стандартами.

Для решения поставленных задач развитие пенсионной системы должно осуществляться на основе **страховых принципов**, которые позволяют осуществлять актуарную (долгосрочную) сбалансированность бюджета Пенсионного фонда РФ и его независимость от федерального бюджета в долгосрочной перспективе, а также гарантировать эквивалентность пенсионных прав застрахованных лиц, с одной стороны, и государственных пенсионных обязательств — с другой.

Реализация страховых принципов развития пенсионной системы предусматривается по двум ее основным составляющим: формирование пенсионных прав застрахованных лиц и формирование финансовой базы реализации государственных пенсионных обязательств.

Формирование финансовой базы системы обязательного пенсионного страхования для обеспечения реализации государственных пенсионных обязательств должно регулироваться тремя механизмами:

- совершенствование государственной тарифной политики;
- повышение эффективности обязательных пенсионных накоплений;
- внедрение инструментов оперативного регулирования текущих пенсионных обязательств (разные варианты индексации пенсии, ограничение выплаты пенсии работающим пенсионерам, ограничение бесплатной доставки пенсии на дом, формирование страхового резерва для предупреждения демографических и финансовых рисков и т.д.).

Современная тарифная политика в обязательном пенсионном страховании не обеспечивает финансовой самостоятельности государственного страховщика. На период 2012–2013 гг. тарифы вновь сокращены на 4 процентных пункта на основании необходимости поддержки бизнеса в сложившихся условиях финансового кризиса (рис. 1).

Размер страхового тарифа, предусмотренный на финансирование выплаты пенсий, не обеспечивает полное покрытие накопленных пенсионных обязательств. Потребность в тарифе на покрытие дефицита бюджета ПФР составляет в среднегодовом исчислении 10%.



Рис. 1. Прогноз потребности страхового тарифа по обязательствам пенсионной системы

Из-за недостатка тарифа застрахованные лица лишаются возможности в рамках применяющейся в России условно-накопительной страховой модели сформировать коэффициент замещения на уровне хотя бы 40% при выработке установленного МОТ стажа 30 лет (Тариф 20% × Стаж 30 лет / Период выплаты 19 лет = Коэффициент замещения 31,6%) (рис. 2).



Рис. 2. Коэффициент замещения среднегодового размера трудовой пенсии по старости, %

Дополнительное «понижающее влияние» как на уровень пенсий, так и на текущие доходы ПФР оказывает так называемый «потолок» — верхняя граница базы начисления страховых взносов.

Установление низкого потолка взносов означает, что ПФР недополучает около 0,6–0,7 трлн руб., поскольку из обложения освобождается почти пятая часть фонда заработной платы, что для будущих пенсионеров означает прямое ограничение на формирование пенсионных прав как минимум для каждого шестого работника.

Поскольку заработную плату ниже предельного уровня получают 89% работников, причем более 66% — ниже средней зарплаты в экономике, для них в действующей системе принципиально невозможно зарабатывать пенсии на уровне минимальных международных стандартов.

Кроме того, эффективность охвата застрахованных лиц тарифной политикой неуклонно снижается, несмотря на его формальную всеобщность.

Поскольку численность наемных работников в настоящее время сократилась до 46 млн человек, а в долгосрочной перспективе до 40 и даже 35 млн человек (рис. 3), все остальные категории застрахованных лиц неизбежно оказываются в составе так называемой категории «самозанятого населения», которое формирует свои пенсионные права исходя из фиксированного размера пенсионного платежа (рассчитывается из МРОТ).

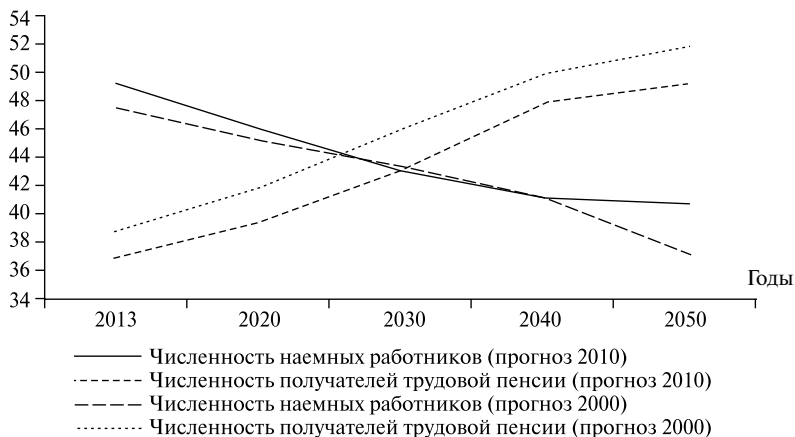


Рис. 3. Прогноз среднегодовой численности наемных работников и получателей трудовой пенсии, млн человек

Завершение пенсионной реформы должно создать условия для превращения государственной тарифной политики в систему экономических

инструментов, обеспечивающих эффективное взаимодействие между работниками и страхователями-работодателями по перераспределению части стоимости рабочей силы на период наступления страхового случая — трудовой пенсии.

В целях обеспечения финансовой сбалансированности бюджета ПФР и гарантий международно признанных стандартов пенсионного обеспечения помимо величины тарифа, подлежащей отчислению за каждое застрахованное лицо, в рамках тарифной политики должна определяться доля тарифа, учитываемого в пенсионных правах.

Для неформального сектора экономики (самозанятых категорий населения, у которых отсутствует заработная плата) тариф необходимо определять таким образом, чтобы он обеспечивал *равные права каждому неформальному участнику* системы обязательного пенсионного страхования на уровне, соответствующем уровню участия наемных работников в формировании своих пенсионных прав. В то время как действующие ставки фиксированного платежа для неформального сектора занятости не позволяют сформировать пенсионные права на уровне, адекватном уровню наемных работников.

Последнее время в тарифной политике активно навязывается идея эффективности обязательных пенсионных накоплений исходя из необходимости предотвращения риска потери пенсионных прав застрахованных лиц в солидарной пенсионной модели в результате глобального демографического кризиса. Однако современная практика обязательного пенсионного накопления показывает обратные экономические результаты: резкое возрастание риска частичной и даже полной утраты накопленных пенсионных прав (табл. 1).

Таблица 1. Относительная неэффективность накопительной части пенсии, на примере работника с 30-летним стажем и средней зарплатой

Показатели	2002	2003	2004	2010	2011	2015	2020	2025	2030	2035
Тариф страховых взносов, %	3	3	4	6	6	6	6	6	6	6
Годовая сумма страховых взносов по установленному тарифу, руб.	1 570	1 980	3 235	14 841	16 116	22 978	35 920	54 519	77 754	108 845
Коэффициент индексации РПК, раз	1,307	1,177	1,114	1,161	1,070	1,071	1,065	1,061	1,052	1,055
Номинальная доходность от инвестирования пенсионных накоплений, раз			1,03	1,06	1,06	1,05	1,04	1,03	1,02	1,02

Показатели	2002	2003	2004	2010	2011	2015	2020	2025	2030	2035
Размер пенсии, назначаемой из РПК, руб.	7	16	31	379	500	1 029	2 155	3 972	6 843	11 044
Размер пенсии, назначаемой из пенсионных накоплений, руб.	7	9	23	306	395	863	1 776	3 156	5 081	7 788
Потери размера пенсии (–), руб.				–73	–105	–166	–380	–816	–1 762	–3 256
Потери размера пенсии (–), %				–19,3	–21,1	–16,2	–17,6	–20,5	–25,7	–29,5

Институциональная структура трудовой пенсии должна быть приведена в соответствие с ее страховой функцией, т.е. из смешанной (нестраховой фиксированный базовый размер + страховые части) в полностью страховую:

- 1-й уровень — обязательная солидарно-страховая;
- 2-й уровень — обязательная накопительно-страховая;
- 3-й уровень — добровольно-накопительная.

ДЕМОГРАФИЯ

Е.С. Вакуленко

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ГОРОДАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ И СИБИРИ

Изучение процессов миграции населения — важная и актуальная задача. Согласно теории, миграция сглаживает существующие межрегиональные различия в уровне и качестве жизни. Безработица в крупных городах, как правило, ниже, чем по стране в целом. Поэтому миграция из городов с большей безработицей в города с более низкой безработицей позволяет уравновесить рынки труда. Также миграция населения реагирует на межрегиональную дифференциацию в доходах. Цель данной работы — проверить, работают ли данные закономерности в России, а также определить основные факторы миграции населения.

В работе были предприняты попытки моделирования миграции на уровне отдельных городов. На этом уровне агрегации доступны лишь данные о величине чистых миграционных потоков в городах с учетом внешней миграции. Для рассмотрения были отобраны 307 городов Центрального ФО и 127 городов Сибирского ФО (города, по которым имеется необходимая для анализа статистическая информация). Именно эти федеральные округа были отобраны не случайно. Если Центральный ФО характеризуется положительным миграционным сальдо, то для городов Сибирского ФО, наоборот, характерны отрицательные коэффициенты миграционных приростов. Поэтому в работе строятся отдельно модели для городов Центральной России и Сибири. Задача данной работы состоит в том, чтобы понять, почему из одних городов люди уезжают, а в другие, наоборот, они едут, т.е. каковы факторы миграционной привлекательности городов России.

Заметим, что в России существует ряд работ по моделированию внутренней миграции в России, однако они сделаны на региональной статистике. Часть из них посвящены моделированию межрегиональных потоков миграции (например, [Андриенко, Гуриев, 2006; Andrienko, Guriev, 2004; Вакуленко и др., 2011a]), другая — моделированию чистых миграционных потоков регионов РФ (например, [Brown, 1997; Гербер, 2006]). Однако моделирование миграции на региональном уровне делает многие переменные, применяемые

при анализе, некорректными, например переменные, характеризующие рынок труда, — региональный рынок труда совсем не равен локальному, их использование снижает объясняющую силу модели.

В данном исследовании в качестве источника информации использовалась база данных многофункционального статистического портала Мультистат¹. На панельных данных с 2004 по 2008 г. были проведены эконометрические оценки моделей, где в качестве зависимой переменной выступал коэффициент миграционного прироста населения (отношение чистого миграционного потока к среднегодовой численности населения). В общем виде оцениваемая модель выглядела так:

$$Net\_mig_{it} = \alpha_i + \beta X_{it-1} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где α_i — случайный индивидуальный эффект городов; ε_{it} — случайны и независимы от X_{it-1} , $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma^2)$. В модели предполагается гетероскедастичность. Для того чтобы получить эффективные оценки, рассчитывались стандартные отклонения в форме Хуберта — Уайта. Все регрессоры были включены в модель с лагом, чтобы учесть возможную эндогенность в модели; X_{it-1} — вектор объясняющих переменных, характеризующий город i , в числе которых: заработная плата, уровень зарегистрированной безработицы, доля убыточных предприятий, оборот розничной торговли, численность врачей, площадь жилья, ввод домов, стоимость жилья на вторичном рынке, число учреждений досугового типа, численность студентов вузов, выбросы вредных веществ в атмосферу от стационарных источников. Также в модель были включены дамми-переменные для учета временного эффекта.

При сопоставлении средних заработных плат в городах необходимо учитывать разницу в уровнях цен. В работе были применены два способа сопоставления. Первый способ основан на предположении, что уровень цен для городов одного региона одинаковый. В качестве индикатора цен взята величина прожиточного минимума для соответствующих регионов. Второй способ сопоставления заработных плат был рассчитан с помощью показателя «индекс стоимости жизни в городах России» (ИСЖ). Экспериментальные расчеты этого индекса были проведены Росстатом для 2009 и 2010 гг.²

Модель (1) оценивалась обобщенным методом наименьших квадратов. Заметим, что оценивалась модель со случайным индивидуальным эффектом,

¹ Мультистат — многофункциональный статистический портал. Организация ГМЦ Росстат. URL: www.multistat.ru.

² Методологические пояснения Росстата по расчету ИСЖ. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/ISJ/index.html/.

а не с детерминированным, поскольку тест Хаусмана показал, что такие модели также дадут состоятельные оценки, но при этом более эффективные, чем модели с детерминированным эффектом.

Отдельно для каждого федерального округа были построены модели (1) для всех городов, находящихся в округе, а также для разных группировок городов по некоторым признакам. Были предприняты попытки подобрать как можно более однородные группы, чтобы получить более адекватные результаты. Все исследуемые города делились по двум признакам. По численности населения города были условно разбиты на три группы: до 50 тыс., от 50 до 100 тыс. и свыше 100 тыс. населения. Второй признак для деления — миграционная привлекательность. Города были разделены на города с миграционным притоком и с миграционной убылью.

В табл. 1 и 2 представлено распределение городов Центрального ФО и Сибирского ФО по численности населения в них и по миграционной привлекательности. Для ЦФО 64% городов в среднем за период имели положительное сальдо миграции, а в СФО таких городов только 40%. Лидерами среди городов с миграционной убылью являются города с численностью населения менее 50 тыс. (на них приходится 88% отточных городов в ЦФО и 68% в СФО). Крупные города в основном более привлекательны для мигрантов. Так, 80% больших (свыше 100 тыс. населения) городов ЦФО и 43% в СФО имеют положительный миграционный прирост.

Таблица 1. Количество приточных и убыточных городов Центрального федерального округа в зависимости от численности населения в них

Численность	Отток мигрантов	Приток мигрантов	Итого
Менее 50 тыс.	97	127	224
От 50 до 100 тыс.	4	37	41
100 тыс. и более	8	34	42
Итого	109	198	307

Опишем основные полученные результаты. В ходе исследования было получено, что модели миграции для городов ЦФО и СФО оказываются разными. Если для ЦФО адекватными являются модели для городов с положительными коэффициентами прироста, то для городов СФО, наоборот, с отрицательным сальдо миграции. Таким образом, только «типичные» города для соответствующего округа описываются рассматриваемыми моделями.

Таблица 2.

Количество приточных и убыточных городов
Сибирского федерального округа в зависимости
от численности населения в них

Численность	Отток мигрантов	Приток мигрантов	Итого
Менее 50 тыс.	52	34	86
От 50 до 100 тыс.	11	7	18
100 тыс. и более	13	10	23
Итого	76	51	127

Для ЦФО существуют различия между моделями городов с разной численностью населения, для СФО таких различий не было выявлено. Данный результат был получен на основании проведения тестов Чоу. Результаты оценивания моделей миграции для городов ЦФО и СФО представлены в табл. 3 и 5. Средняя заработная плата является самым важным фактором миграции для городов ЦФО. Заработная плата положительно влияет на приток мигрантов в города ЦФО и на отток мигрантов из городов СФО (табл. 4, 6). Это показывает, что увеличение зарплат в Сибири может привести не к притоку населения в эти регионы, а, наоборот, к усилению оттока. Соответственно из городов с более низкими заработными платами отток ниже. Этот результат принято называть «ловушками бедности» или наличием ограничений ликвидности [Andrienko, Guriev, 2004]. Население из городов с низкими заработными платами не имеет возможности сменить место жительства. Это очень важный вывод, поскольку получается, что если правительство страны будет поднимать уровень доходов в СФО, снимая возникающие ограничения ликвидности, то, возможно, люди будут оттуда уезжать. В итоге получится, что с улучшением благосостояния населения ухудшится и без того критичная демографическая ситуация в округе. И тем самым не решится проблема развития городов Сибири. Поэтому при проведении политики в области городов и регионов СФО нужно понимать, что это особый округ. А это значит, что помимо роста доходов необходимо проводить целый комплекс мер, направленных на повышение привлекательности городов Сибири.

Уровень зарегистрированной безработицы оказывает значимый отрицательный эффект на миграцию в СФО. В тех городах, где уровень зарегистрированной безработицы выше, коэффициент миграции меньше. Для городов ЦФО практически во всех моделях эта переменная оказывается незначимой. Доступность жилья влияет на коэффициент миграционного прироста только для крупных городов ЦФО без учета Москвы и Московской области. Этот фактор является барьером миграции, т.е. миграционный поток в города с большей недоступностью жилья меньше. Однако в полной мере не удалось показать влияние показателей рынка жилья на миграцию. Это связано с отсутствием

доступной статистической информации о стоимости жилья в городах. В данном исследовании в качестве показателя стоимости жилья в городе брались данные о стоимости квадратного метра жилья соответствующего региона.

Таблица 3. Результаты оценивания модели для городов ЦФО с разной численностью населения и заработной платой, скорректированной на величину прожиточного минимума региона

Переменные	Все	До 50 тыс.	От 50 до 100 тыс.	100 тыс. и более	100 тыс. и более (без МО)
Зарплата	32,046***	23,657***	35,995***	44,766***	18,700*
	(4,949)	(7,254)	(8,005)	(9,857)	(10,348)
Уровень безработицы	−1,161	−0,925	−14,444***	3,592	6,931
	(0,859)	(0,913)	(4,462)	(7,455)	(7,384)
Объем торговли	0,615	0,562	−0,278	−1,018	5,976***
	(0,396)	(0,569)	(2,973)	(2,266)	(1,913)
Ввод жилья	−0,010	−0,011	1,717	1,939	2,666
	(0,007)	(0,008)	(1,060)	(1,713)	(2,669)
Недоступность жилья	3,367	3,136	7,105	−6,308	−14,848**
	(3,322)	(4,178)	(11,221)	(6,879)	(6,095)
Врачи	0,198	0,304	−0,180	0,478	0,207
	(0,170)	(0,257)	(0,533)	(0,318)	(0,363)
Жилье	1,663*	1,638	1,326	0,638	1,845
	(0,871)	(1,171)	(0,965)	(3,039)	(3,120)
2006 г.	−1,190	1,605	−10,455	−0,942	−7,647
	(3,337)	(4,249)	(9,228)	(5,320)	(5,209)
2007 г.	−7,125	−2,659	−30,011**	−0,704	−7,416
	(4,492)	(5,979)	(11,972)	(8,082)	(7,053)
2008 г.	−19,968***	−18,692***	−32,586***	−9,179	−22,948**
	(5,127)	(6,819)	(11,186)	(11,298)	(10,936)
Константа	−96,345***	−83,866**	−50,545	−125,598	−89,588
	(27,965)	(37,514)	(62,103)	(78,734)	(83,334)
R ² -overall	0,23	0,12	0,61	0,35	0,35
Наблюдения	924	640	129	155	90
Города	242	170	34	40	23

Примечание. ***, **, * — значимость на уровне 1, 5, 10% соответственно. В скобках приведены робастные стандартные отклонения коэффициентов.

Таблица 4. Результаты оценивания модели для убыточных и приточных городов ЦФО

Переменные	Коэффициент миграции > 0	Коэффициент миграции > 0	Коэффициент миграции < 0	Коэффициент миграции < 0
Зарплата (ИСЖ)	0,003**		–0,000	
	(0,002)		(0,004)	
Уровень безработицы	4,357	–1,071	–1,079	0,397
	(4,733)	(0,758)	(2,859)	(0,869)
Объем торговли	4,710***	0,829***	1,746	0,011
	(1,496)	(0,313)	(2,465)	(0,984)
Ввод жилья	0,330	–0,008***	–0,038*	–0,027*
	(0,331)	(0,002)	(0,020)	(0,015)
Жилье	3,233***	2,227***	–2,516	0,008
	(1,063)	(0,851)	(2,478)	(0,872)
Недоступность жилья	–3,251	6,579*	0,961	1,458
	(4,833)	(3,565)	(5,681)	(4,084)
2006 г.	–9,365*	–0,820	3,318	6,076
	(5,121)	(4,326)	(6,473)	(3,840)
2007 г.	–19,626**	–12,522**	6,708	5,345
	(8,259)	(5,345)	(15,334)	(5,978)
2008 г.	–35,775***	–24,522***	–4,775	–0,353
	(13,046)	(5,990)	(24,333)	(7,041)
Зарплата (ПМ)		29,749***		8,545
		(4,895)		(5,753)
Константа	–68,650**	–74,264***	20,163	–68,577**
	(28,808)	(25,487)	(60,332)	(28,661)
R^2 -overall	0,31	0,24	0,20	0,03
P -значение F -статистики	0,00	0,00	0,26	0,24
Наблюдения	133	619	66	305
Города	42	193	24	115

Примечание. ***, **, * — значимость на уровне 1, 5, 10% соответственно. В скобках приведены робастные стандартные отклонения коэффициентов. Зарплата (ИСЖ) — это заработная плата, скорректированная на ИСЖ для города. Зарплата (ПМ) — это заработная плата, скорректированная на величину прожиточного минимума региона.

Таблица 5. Результаты оценивания модели для городов СФО с разной численностью населения и заработной платой, скорректированной на величину прожиточного минимума региона

Переменные	Все	До 50 тыс.	От 50 до 100 тыс.	100 тыс. и более
Зарплата	–12,205 (7,475)	–16,368* (9,056)	4,919 (17,788)	16,670 (15,821)
Уровень безработицы	–4,035*** (0,550)	–4,369*** (0,611)	–2,741 (1,883)	3,897 (3,689)
Объем торговли	6,758*** (2,406)	8,721** (4,108)	–1,579 (5,024)	9,379** (3,980)
Ввод жилья	–0,039*** (0,009)	–0,047*** (0,006)	–0,040*** (0,013)	0,754** (0,298)
Недоступность жилья	5,996 (5,948)	2,998 (7,275)	9,229 (12,042)	22,481** (11,351)
Врачи	–0,134 (0,229)	–0,047 (0,376)	1,275* (0,773)	0,105 (0,341)
Жилье	–2,901 (2,037)	–3,874* (2,231)	1,013 (4,652)	7,237 (6,660)
2006 г.	–13,731** (5,868)	–11,529 (8,093)	5,395 (11,480)	–47,595*** (11,688)
2007 г.	–11,844 (7,433)	–6,090 (9,867)	–12,152 (16,985)	–49,890*** (13,438)
2008 г.	–25,077** (10,759)	–22,922 (14,373)	–16,264 (24,574)	–64,519*** (18,945)
Константа	83,300 (53,062)	113,193* (58,427)	–74,412 (120,188)	–285,890 (188,863)
R^2 -overall	0,14	0,17	0,17	0,33
P -значение F -статистики	0,00	0,00	0,01	0,00
Наблюдения	424	261	75	88
Города	117	76	20	23

Примечание. ***, **, * — значимость на уровне 1, 5, 10% соответственно. В скобках приведены робастные стандартные отклонения коэффициентов.

Таблица 6. Результаты оценивания модели для убыточных и приточных городов СФО

Переменные	Коэффициент миграции > 0	Коэффициент миграции < 0	Коэффициент миграции > 0	Коэффициент миграции < 0	Коэффициент миграции < 0
Зарплата (ИСЖ)	0,004	−0,004*			
	(0,003)	(0,003)			
Уровень безработицы	−0,020 (3,063)	−3,750*** (1,392)	−0,930 (1,125)	−2,526*** (0,701)	−2,337*** (0,663)
Объем торговли	−0,606 (2,483)	5,516* (3,178)	0,027 (1,762)	6,984*** (2,494)	7,309*** (2,233)
Ввод жилья	−0,303 (0,278)	−0,043*** (0,007)	−0,035*** (0,009)	−0,039*** (0,005)	−0,033** (0,014)
2006 г.	−1,906 (11,222)	2,531 (9,773)	−8,055 (6,506)	2,839 (6,208)	−0,278 (6,113)
2007 г.	1,110 (13,099)	11,930 (11,085)	3,798 (7,034)	7,548 (7,253)	0,715 (7,163)
2008 г.	−8,665 (18,259)	15,158 (14,148)	−0,990 (8,503)	−3,378 (8,483)	−13,943 (9,272)
Зарплата (ПМ)			−3,620 (6,295)	−16,452** (7,167)	
Зарплата от 10 до 20 тыс. руб.					−27,231** (11,812)
Зарплата от 20 тыс. руб. и выше					−125,630*** (38,491)
Константа	15,524 (26,398)	−14,123 (17,102)	61,917*** (19,518)	−17,628 (17,450)	−38,407*** (10,091)
R ² -overall	0,00	0,22	0,02	0,16	0,20
P-значение F-статистики	0,66	0,00	0,00	0,00	0,00
Наблюдения	62	79	187	240	240
Города	24	28	77	87	87

Примечание. ***, **, * — значимость на уровне 1, 5, 10% соответственно. В скобках приведены робастные стандартные отклонения коэффициентов. Зарплата (ИСЖ) — это заработная плата, скорректированная на ИСЖ для города. Зарплата (ПМ) — это заработная плата, скорректированная на величину прожиточного минимума региона.

Число учреждений культурно-досугового типа, численность студентов высших учебных заведений, уровень атмосферных загрязнений не оказывают влияние на коэффициенты миграционного прироста для городов как ЦФО, так и СФО. Таким образом, можно сделать вывод, что по результатам оцененных моделей только экономические факторы оказывают значимое воздействие на миграцию.

Стоит отметить, что на уровне городов имеется скудная статистическая информация. На этом уровне агрегации почти все социально-экономические показатели не те, которые хотелось бы иметь. Например, зарплата на уровне городов — это средняя заработная плата работников предприятий, а уровень безработицы включает только зарегистрированных безработных по данным службы занятых. Однако, несмотря на это, в данной работе были предприняты попытки проанализировать имеющиеся данные, в итоге были получены новые результаты.

Литература

Андрюченко Ю., Гуриев С. Разработка прикладной модели внутренних и внешних миграционных потоков населения для регионов Российской Федерации. Отчет по проекту в рамках Программы поддержки независимых экономических аналитических центров МОНФ, ЦЭФИР. М., 2006.

Вакуленко Е.С., Мкртчян Н.В., Фурманов К.К. Моделирование регистрируемых миграционных потоков между регионами Российской Федерации // Прикладная эконометрика. 2011а. № 1(21). С. 35–55.

Вакуленко Е.С., Мкртчян Н.В., Фурманов К.К. Опыт моделирования миграционных потоков на уровне регионов и муниципальных образований РФ // Научные труды ИМП РАН. М.: МАКС Пресс, 2011б.

Вакуленко Е.С., Цимайло В.В. Учет нелегальной миграции населения: методы и оценки // Демоскоп Weekly. 2011. 29 нояб. — 12 дек. С. 479–480.

Денисенко М.Б., Карачурина Л.Б., Мкртчян Н.В. Готовы ли российские безработные ехать за работой? // Демоскоп Weekly. 2010. 29 нояб. — 12 дек. С. 445–446.

Зубаревич Н.В. Территориальный ракурс модернизации // Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации / под ред. Л.М. Григорьева, Н.В. Зубаревич, Г.Р. Хасаева. М.: ТЕИС, 2011. С. 119–135.

Мкртчян Н.В. Миграционная мобильность в России: оценки и проблемы // SPERO. 2009. № 11. С. 149–164.

Ратникова Т.А. Введение в эконометрический анализ панельных данных. М.: Изд. дом ВШЭ, 2010.

Чудиновских О.С. Статистика миграции знает не все // Демоскоп Weekly. 2008. 2–15 июня. С. 335–336.

Andrienko Y., Guriev S. Determinants of Interregional Mobility in Russia. Evidence from Panel Data // *Economics of Transition*. 2004. No. 12(1). P. 1–27.

Brown A. The Economic Determinants of Internal Migration Flows in Russia During Transition // *WDI WP*. 1997. Vol. 89.

Chen A., Coulson N.E. Determinants of Urban Migration: Evidence from Chinese Cities // *Urban Studies*. 2002. Vol. 39(12). P. 2189–2197.

Gerber T. Regional Economic Performance and Net Migration Rates in Russia, 1993–2002 // *International Migration Review*. 2006. Vol. 40(3). P. 661–697.

ТЕЛЕСНЫЙ КАПИТАЛ МУЖЧИН РАБОЧИХ ПРОФЕССИЙ И ОФИСНЫХ СЛУЖАЩИХ

Аналитический инструментарий и исследовательская проблематика

Доклад представляет промежуточные результаты трехгодичного авторского проекта (2009–2012), который разворачивается вокруг исследования телесных практик, отправляемых в процессе трудовой деятельности и за ее пределами, а также дискурсов о теле, артикулируемых в ходе биографических интервью *мужчинами рабочих профессий*, занятыми в сфере ручного труда, и *офисными работниками* из частного сектора сферы услуг и управления. Отправной точкой для построения аналитической модели для нас в данном выступлении послужит понятие *капитала* как самовозрастающей стоимости, подчиненной логике накопления [Маркс, 1960], затем переработанное генетическим структурализмом, расширяющим данное понятие и рассматривающим его в нескольких формах: экономической, культурной (инкорпорированной, объективированной и институциональной), социальной и символической, которые способны конвертироваться друг в друга [Бурдье, 2002]. Так, генетический структурализм расширяет область действия капитала, не ограничивая его функционирование лишь полем экономики, а перенося на другие области социальных полей. Согласно Бурдье, социальные агенты распределяются в социальном пространстве в соответствии с общим совокупным объемом капитала и в соответствии со структурным сочетанием различных видов капитала в общей совокупности [Бурдье, 2005, с. 16]. Следуя логике Бурдье, Лоик Вакан вводит понятие *телесного капитала* как аккумулярованного труда, который на соответствующей личной основе агентов или групп агентов запускает в работу социальную энергию в форме материализованного или живого труда [Wacquant, 1995, p. 66]. Мы также апеллируем к инструментарию немецкой социологии тела [Ваньке, 2011], которая опирается на аналитический аппарат Мишеля Фуко [1999], и задействуем категорию

телесного знания, которое представляет собой не только знание о теле, но в то же время и знание тела (Райнер Келлер, Михаэль Мойзер), разворачиваемое в пространстве диспозитивно через практическое действие и дискурсивно через артикуляцию техник тела [Keller, Meuser, 2011, S. 9–10]. Телесное знание являет себя как в эксплицитной форме, связанной с нарративизацией знания о теле, так и в имплицитной, включающей инкорпорированные компетенции, навыки и умения [Böhle, Porschen, 2011].

Доклад основывается на материале 40 глубинных биографических интервью с респондентами мужского пола, занятыми в сфере ручного и офисного труда, из Москвы и Санкт-Петербурга, чей возраст ограничивается рамкой от 20 до 55 лет. Наше внимание обращено к системам производственных отношений в рамках ручного и офисного труда, которые оказывают влияние на физическое состояние мужчин. Также мы сосредоточиваемся на системе социальных различий, структурирующих определенным образом телесные практики и рассказы о телесности. В своем исследовании мы предпринимаем попытку выявить сходные и отличные способы организации практических действий и телесных дискурсов, (вос)производимых респондентами из двух *milieux sociaux*. Сквозными сюжетами для сравнения выступают, с одной стороны, отношение порядка рассказа о телесности к принадлежности социально-профессиональной среде; с другой стороны — отношение системы труда к стратегиям упорядочивания приватной сферы (в том числе семейной и сексуальной). В докладе мы рассмотрим формы и конфигурации телесного капитала, конвертируемого как мужчинами рабочих профессий, так и офисными работниками в капитал экономический. Но вместе с тем продемонстрируем способы осуществления этой конвертации и объясним, как внешние структурные эффекты вынуждают мужчин использовать свое тело через выполнение им функций, варьирующихся в зависимости от принадлежности к социальной среде. Мы также затронем вопрос эрозии (девальвации) телесного капитала и инвестирования в тело, проследим различные стратегии заботы и не-заботы о себе в связи с социальными диспозициями мужчин, которые инкорпорированы и являют себя практически.

Сравнительный анализ позиций респондентов из двух социально-профессиональных сред

В ходе исследования нами были проведены биографические интервью продолжительностью от 40 мин до 2,5 ч. Нам удалось опросить 20 мужчин рабочих профессий с различных производств (10 человек из Москвы и 10 — из

Петербурга). Местами работы респондентов этой группы оказались частные предприятия и производства: заводы, стройки, склады, верфи, порты, доки, автосервисы, также нам встретились несколько человек, работающих в качестве фрилансеров (например, промышленные альпинисты, получающие доход от сделанных проектов по реставрации петербургских зданий). Респонденты-работчие представили спектр различных специализаций, перечислим некоторые из них: сварщик, слесарь, проходчик, бетонщик, горнорабочий, электропроводчик, оператор по изготовлению резиновых смесей, грузчик, водитель погрузчика, промышленный альпинист, автомобильный мастер и т.д. Каждая из этих специализаций предполагает ручной труд и использование физической силы мужчины, направленной на получение заработной платы. Доход представителей этой социoproфессиональной среды колеблется в интервале от 20 до 40 тыс. руб. в месяц.

Нам удалось опросить 20 мужчин, занимающихся офисным трудом. Двое из них на момент опроса проживали в Петербурге, однако сейчас переехали в Москву из-за хороших предложений по работе, остальные 18 респондентов живут и работают на момент проведения исследования в Москве. В нашу выборку вошли респонденты из мелких/средних частных фирм и компаний, занимающие в большинстве случаев позиции среднего и высшего звена в организационной иерархии. Несмотря на столь разные места и принадлежность различным профессиям, представителей этой социальной среды объединяет сфера занятости в пространстве офиса и соответствующей этому пространству системе трудовых отношений. В выборку попали представители следующих сфер: менеджмент и управление персоналом, сфера продаж, PR, маркетинг и реклама, юриспруденция, IT-технологии, налогообложение, бухгалтерия, редакторская деятельность и дизайн. Эти типы специализаций не предполагают задействование физической силы, но неявным образом предполагают включение тела работника в систему коммуникативных и символических обменов (например, при общении с клиентами или коллегами), участвующих в приращении экономической прибыли. Доход респондентов из этой группы довольно поляризован и зависит от места работы, позиции в иерархии и стажа, находится в интервале от 30 до 400 000 тыс. руб. в месяц.

Ниже представлена сравнительная таблица по доходу и maritalному статусу респондентов (табл. 1).

Как видно из сравнительной таблицы, половина опрошенных нами мужчин в возрасте от 20 до 55 лет холосты, в основном это относится к молодому поколению: как рабочих, так и офисных служащих. Для большинства женатых мужчин свойственно находиться в официальном браке, но факт того, что четыре человека из сорока состоят в гражданском браке, проживая с девушкой

(двое рабочих, двое офисных работников) и в двух случаях из четырех находящихся в ожидании ребенка, свидетельствует о том, что практика гражданских отношений не настолько редка для российского контекста. Четверо из сорока (двое рабочих, двое офисных служащих) разведены. Среда рабочих мужчин гомосоциальна; нам ни разу не встретился гомосексуальный рабочий, однако в среде офисных служащих случайно в нашу выборку попал такой респондент, о его ориентации мы узнали во время интервью. Значительно группы рабочих и офисных служащих отличаются по заработной плате, что предопределяет их разные формы потребления и способы заботы о себе.

Таблица 1

Параметры для сравнения	Мужчины рабочих профессий	Мужчины — офисные работники
Общее количество респондентов	20 человек	20 человек
Возраст	20–55 лет	22–55 лет
Уровень дохода	20–40 тыс. руб. в месяц	30–400 000 тыс. руб. в месяц
Холосты	10 из 20	11 из 20
Из холостых	9 из 10 не имеют партнера; 1 из 10 встречается с девушкой	8 из 11 не имеют партнера; 3 из 11 встречаются с девушкой или молодым человеком
Состоят в браке (официальном и гражданском)	10 из 20	9 из 20
В гражданском браке состоят	2 из 20	2 из 20
Разведены	2 из 20	2 из 20
Сексуальная ориентация	20 из 20 гетеросексуальны	19 из 20 гетеросексуальны; 1 из 20 гомосексуален

Телесный капитал: формы, конфигурации и способы конвертации

А. Мужчины рабочих профессий

Телесный капитал принимает разные формы и различается по структурным конфигурациям в зависимости от сферы занятости. Для мужчин рабочих профессий ключевыми его составляющими являются физическая сила,

мощность телосложения, состояние здоровья, выносливость, ловкость, сноровка и умения в области ручной специализации. Параметры, связанные с инкорпорированными компетенциями, также могут быть описаны через категорию телесного знания. В совокупности максимизация этих способностей и состояний организма, с одной стороны, направлена на получение заработной платы рабочим, с другой — на производство им материального объекта — продукта, товара, здания и др. Для увеличения своей зарплаты рабочие выходят на переработки (во внерабочее время), истощая свой организм, не успевая восстановить силы и получая производственные травмы. В данном случае происходит отчуждение телесного капитала рабочего в пользу владельца производства, поскольку от переработок выигрывает не первый, а последний, получая прибыль.

Ручная (в особенности заводская) система труда построена таким образом, что время, перемещения и другие действия работников четко регламентированы производственными циклами. Действия рабочих дробятся на операции и доводятся до автоматизации, превращая их тела в «биомассу», по словам одного из респондентов:

«Мы и так восемь часов в сутки, то есть треть жизни, проводим на работе..., а на работе, особенно если это касается конвейерного производства, мы просто биомасса, практически без мозгов. Нас научили делать конкретно этапность операций, за ней то, то и то. И так целый день: тыкдык, тыкдык, тыкдык, пять минут — чик, отшелкало, по новой опять пошло: тот болт, этот болт, третий болт. Время пошло. Первый болт, второй болт, третий болт. То есть и так целый день» (33 года, слесарь механосборочных работ, завод «Нисан», 19 апреля 2011 г., Санкт-Петербург, интервьюер — А. Ваньке).

Этот фрагмент также демонстрирует автоматизацию и инструментализацию тела при взаимодействии рабочего с механизмом, в данном случае со станком, который участвует в производстве материальной продукции.

Владельцы производства через систему тонких детальных механизмов регуляции, менеджмента, организации пространственно-временных порядков и дисциплинирования телесных и ментальных схем рабочих стремятся управлять телесным капиталом. Совокупный телесный капитал складывается из единичных капиталов каждого рабочего; он не только регулируется посредством точечного распределения власти, но и отчуждается через эту же систему регулирования, поскольку тело рабочего уже не принадлежит ему. Рабочий (его тело и телесный капитал) подчинен внешней регуляции со стороны управляющих.

Б. Мужчины — офисные служащие

Офисный труд не предполагает использования физической силы мужчины. В этом случае телесный капитал приобретает другой вид и структуру. Ключевыми составляющими для работы выступают приятная внешность, хорошее состояние тела и здоровья, телесные атрибуты статуса и соответствия моде (например, одежда, загар, прическа и т.д.), манеры поведения и знание соматической бизнес-культуры (например, знать, когда можно пожать руку или похлопать по плечу). Другими словами, речь идет о телесной репрезентации и перформативности в таких ситуациях, как представление IT-продукции владельцем компании другим крупным корпорациям (случай, рассказанный в интервью), непосредственная продажа сложной высокотехнологичной немецкой продукции и т.д. Тело офисного служащего отчуждается, но по-другому: оно превращается в символ-знак, участвующий в продвижении товаров для получения дохода, — коммодифицируется. Для продвижения применяются определенные формы коммуникации, телесной и вербальной риторики, чтобы убедить покупателя в необходимости приобретения того или иного товара.

«Ну, видишь ли, я же работаю в офисе. А я связан со сферой продаж. И это значит, что 100% моего времени — это общение с людьми. Чтобы успешно работать, нужно контактировать лично, и это не только по телефону, но непосредственно — личные визиты, потому что так оно работает эффективнее всего. Для этого нужно как-то выглядеть.

Как? Чтобы быть убедительным» *(руководитель продаж, проектный менеджер в Немецкой торгово-промышленной палате, 30 лет, Москва, 24 января 2012 г., интервьюер — А. Ваньке).*

Большую роль в этом процессе играют оригинальность, креативность, изобретательность и убедительность, соответствующие уверенности и успешности работника, который в системе нематериального труда вынужден самостоятельно управлять своим временем, распределять работу, организовывать встречи, управлять другими. Офисные служащие также работают с механизмами, но другого типа — с компьютерами, ксероксами, принтерами и т.д., что делает тело в офисе статичным. Эти автоматические средства являются основными в осуществлении нематериального труда.

Телесный капитал: риски, эрозия и инвестирование

В системе материального производства тело рабочего быстро стареет, истощается и изнашивается. Мужчины получают производственные травмы.

Поэтому зачастую возраст заводских рабочих ограничивается 40–45 годами. Рабочие демонстрируют двойственную стратегию заботы и не-заботы о себе. Например, они могут уделять большое внимание своему питанию, но при этом употреблять алкоголь в больших количествах (нередкий случай для строителей) или беспокоиться о лишнем весе, но игнорировать рекомендации по ношению защитной одежды и респираторов во время работы. Доход рабочих не позволяет им пользоваться тем спектром услуг, ориентированных на заботу о своем теле, который предоставлен в пользование мужчинам — офисным работникам.

Поскольку тело офисных служащих практически не задействуется ими с точки зрения приложения физической силы в процессе труда, а используется через презентацию и перформативность, то они скорее ориентированы на заботу о себе через интенсивное вложение во внешний вид и потребление различных товаров и услуг, направленных на получение телесных удовольствий. Если в интервью с рабочими вопрос удовольствия озвучивается редко, пожалуй, только в свете сексуальной тематики, то в беседах с офисными служащими категория удовольствия является структурирующей практически для каждого интервью, особенно часто используется молодым поколением мужчин. Сюда можно отнести удовольствия от еды, спорта, секса, путешествий, покупок, иногда культурного потребления.

Рабочие восстанавливают свои физические и эмоциональные силы посредством здорового питания, игры в футбол/волейбол во дворе, совместного времяпровождения в мужской компании за распитием спиртных напитков, совершения необходимых покупок в выходные, просмотра фильмов, посещения кинотеатров, иногда концертов, в некоторых исключительных случаях они следят за своим здоровьем, если есть серьезные проблемы, и т.д.. Для офисных служащих характерен следующий набор телесных техник: посещение тренажерного зала, занятие йогой, массаж, пробежки, горные лыжи, путешествия, шопинг, общение с друзьями и противоположным полом, посещение культурных мест вроде кинотеатра, театра, концертов, выставок, а также потребление медицинских услуг (скорее характерно для мужчин в возрасте за 45 лет). Если в беседах с рабочими иногда заходит речь о сексуальных проблемах в связи с очень интенсивным трудовым процессом, когда у мужчины не остается сил, то в беседах с офисными служащими имплицитно присутствует тема желания через проговариваемую категорию удовольствия, однако проблемы в сексуальной жизни и со здоровьем присутствуют и у офисных служащих, вызваны они эмоциональными рисками и напряжением на работе:

«...медицинская проблема, что у менеджеров высшего звена рак желудка... Девяносто процентов так случается. Это не выдумка. Это на са-

мом деле так случается. И это можно объяснить... тем, что у них нет времени нормально поесть, это можно объяснить тем, что они переживают ответственность, и это влияет на желудочный сок и так далее» (*руководитель продаж, проектный менеджер в Немецкой торгово-промышленной палате, 30 лет, Москва, 19 января 2012 г., интервьюер — А. Фудин*).

Заключение

Итак, основу телесного капитала мужчин рабочих профессий составляют физическая сила, хорошее здоровье, выносливость, инкорпорированное телесное знание, существующее на дорефлексивном уровне специализированных компетенций, применяемых в рамках ручного труда. Речь идет о вписанных в тело умениях, навыках и сноровке, приобретаемых в ходе профессионального научения. Телесный капитал мужчин офисных служащих ориентирован на внешность, хорошее здоровье, соответствие модным тенденциям в различных способах представления своего тела другим (что выражается в одежде, причесе, состоянии кожи и т.д.). Телесное знание в данном случае связано с владением характерной для офисной среды телесной культурой, позами, манерами поведения, применяемыми в рамках определенных перформативных ситуаций. Акцент здесь переносится на эффекты от жестикуляции, способы подачи своего тела и символичность репрезентативных действий. При этом телесное знание (входящее в состав телесного капитала) рабочих в наибольшей степени инкорпорировано, в то время как телесное знание офисных служащих, несмотря на свою вписанность в тело, в большей степени экстернализировано. Это подтверждают прописанные в трудовых договорах и руководствах дресс-коды и правила поведения в тех или иных бизнес-культурах. Если в случае с мужчинами-рабочими телесный капитал используется для производства товаров и в значительной степени отчуждается в пользу владельцев производства, которые конвертируют капитал коллективного тела рабочих в экономический капитал, то в случае с офисными служащими телесный капитал отчуждается посредством системы символической коммодификации, при которой тело и его привлекательность эксплуатируются для продвижения товаров (подобное можно наблюдать и в рекламной индустрии). Тем не менее ценность и платежеспособность телесных капиталов рабочих и офисных служащих отличаются, это напрямую демонстрируется разрывом в диапазоне их зарплат, что, в свою очередь, влияет на способы потребления и степень инвестиций в свое тело.

Стоит отметить, что и рабочие, и офисные служащие подвержены рискам, а их телесный капитал — рискам девальвации. Рабочие могут получить

производственные травмы, их тело изнашивается (особенно интенсивно на вредном производстве), выходя на переработки, они не успевают восстанавливать силы организма, на конвейерном производстве тело быстро стареет и в прямом смысле этого слова медленно умирает. Офисные служащие подвержены эмоциональному изнашиванию, нервным расстройствам и различного рода заболеваниям вроде язвы желудка, депрессий и др. Несколько мужчин — офисных служащих говорили в своих интервью о депрессивном состоянии, плохо сказывающемся на их сексуальной жизни, что мы также наблюдаем в среде рабочих, которые говорят о потере физических сил, не остающихся на секс или поиск партнерши. При этом офисные служащие почти в каждом интервью проговаривают свою телесность через категорию удовольствия — не только и не столько сексуального, сколько удовольствий от спорта, еды, путешествий, потребления (материального и культурного), в то время как рабочие чаще говорят об отсутствии сексуального желания или не говорят об этом вовсе. В итоге мы приходим к следующему выводу: сексуальная жизнь как у рабочих, так и у офисных служащих уходит на второй план за исключением единичных случаев. Желание рабочих истощается истощением физического капитала на работе, желание офисных служащих удовлетворяется скорее интенсивным потреблением товаров и услуг.

Мы можем утверждать, что мужчины-рабочие подчинены внешнему производственному регулированию, тогда как офисные служащие самостоятельно осуществляют регуляцию по отношению к себе и другим — будь то коллеги, подчиненные или партнерша¹. И, несмотря на то что рабочие и офисные служащие находятся друг по отношению к другу во властных асимметричных отношениях, мужчины из этих социальных сред не являются в полной степени автономными, так как существование в неолиберальной системе подчиняет их регулированию. Поскольку российские рабочие и офисные служащие живут и трудятся сегодня в ситуации трансформирующегося капиталистического общества с различными остаточными государственными формами экономической жизни [Бикбов, 2012], они встроены в единую систему конкуренции, в которой мужчина-рабочий оказывается «неудачником» и непривлекательным для женщин (рабочие описывают себя подобным образом), а мужчина — офисный служащий оказывается «успешным» и привлекательным (офисные служащие описывают себя подобным образом). Ключевым моментом для формирования и поддержания «успешной маску-

¹ См. об этом подробнее: *Ваньке А.* Мужская сексуальность в дискурсе журнала *Men's Health* // *Здоровье и интимная жизнь: социологические подходы: сб. / под ред. Е. Здравомысловой, А. Темкиной.* СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2011.

линности» в данных условиях, скорее, выступает экономический капитал, нежели телесный.

Литература

Бикбов А. Культурная политика неолиберализма // Художественный журнал. 2012. № 83.

Бурдые П. Социальное пространство и генезис «классов» // Социология социального пространства. М.: Ин-т экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 2005.

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5.

Ваньке А. Как можно было бы помыслить тело? К опыту исследований телесности в немецком языковом пространстве // Социологический журнал. 2011. № 3.

Ваньке А. Мужская сексуальность в дискурсе журнала Men's Health // Здоровье и интимная жизнь: социологические подходы: сб. / под ред. Е. Здравомысловой, А. Темкиной. СПб.: Изд-о Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2011.

Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн.1. М.: Гос. изд-во политической литературы, 1960.

Фуко М. Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы. М.: Ad Marginem, 1999.

Böhle F., Porschen S. Körperwissen und Leibliche Erkenntnis // Körperwissen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011.

Keller R., Meuser M. Wissen des Körpers — Wissen vom Körper. Körper- und sensussoziologische Erkundungen // Körperwissen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011.

Wacquant L. Pugs at Work: Bodily Capital and Bodily Labour Among Professional Boxers // Body & Society. 1995. Vol. 1(1). P. 66.

Н.В. Ковтун

Киевский национальный
университет им. Тараса
Шевченко,

Е.В. Горобец

Феодосийская финансово-
экономическая академия
Киевского университета
рыночных отношений

ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

В последние годы, начиная с 1994–1995 гг., численность населения Украины стремительно уменьшается. Резкое снижение рождаемости, рост смертности, особенно людей трудоспособного возраста, привели к значительному снижению трудового и демографического потенциала страны. Процесс депопуляции, имеющий место на Украине, требует особого внимания к факторам, которые его определяют, а именно: ожидаемая продолжительность жизни, состояние здоровья, уровень жизни, уровень культуры в обществе, морально-этические ценности. Использование статистических методов позволяет не только количественно выразить влияние факторов на воспроизводство населения, но и дает возможность качественно их оценить. Непростую демографическую ситуацию, сложившуюся на Украине на данный момент времени, определяет также неравномерность социально-экономического развития регионов, что требует разработки соответствующих подходов к оценке уровня диспропорций в развитии отдельных территорий с целью ликвидации диспропорций в развитии.

Изучение проблем воспроизводства населения занимает центральное место в исследованиях ученых-статистиков и демографов. Научные работы А.Г. Вишневого, А.Н. Гладуна, Э.М. Либановой, З.О. Пальян, С.Г. Стеценко посвящены вопросам создания и усовершенствования методических основ статистического изучения воспроизводства населения [Гладун, 2004; Людський розвиток..., 2007]. Проблемы информационного обеспечения статистического моделирования и прогнозирования демографических процессов, а также определение их влияния на социально-экономическое развитие регионов исследуют Т.И. Лумпова [2006], В.Г. Сариогло, В.И. Колесник [2008], В.С. Стешенко [1997].

Целью работы является сравнительный анализ естественного воспроизводства на Украине и в Автономной Республике Крым (АРК) и определение особенностей процесса воспроизводства населения Крыма.

Результаты анализа особенностей современного этапа воспроизводства населения позволили сделать вывод, что на сегодняшний день, несмотря на рост нетто-коэффициента воспроизводства в течение последних 10 лет в 1,5 раза, режим воспроизводства в АРК остается суженным. Положительной тенденцией характеризуется и приведенный в табл. 1 истинный коэффициент естественной убыли, который за последние 11 лет сократился практически в 2,3 раза.

Таблица 1. Динамика показателей воспроизводства населения АРК за период 2000–2010 гг.

Год	Нетто-коэффициент воспроизводства	Средняя длина женского поколения, лет	Истинный коэффициент естественного прироста (убыли), %
2000	0,496	25,5	–2,71
2001	0,494	25,7	–2,71
2002	0,541	25,9	–2,34
2003	0,545	26,1	–2,30
2004	0,568	26,1	–2,14
2005	0,572	26,4	–2,09
2006	0,608	26,4	–1,87
2007	0,661	26,6	–1,54
2008	0,705	26,8	–1,30
2009	0,735	27,2	–1,13
2010	0,729	26,9	–1,17

Источник: Составлено авторами по данным Демографических ежегодников АРК.

К положительным тенденциям процесса воспроизводства населения Крыма можно отнести увеличение среднего возраста матери при рождении девочек. За десять лет длина женского поколения увеличилась на 1,7 года и только в последний год немного уменьшилась — на 0,3 года, что объясняется появлением тенденции рождения женщинами второго, третьего и четвертого ребенка (табл. 2). Такая ситуация обусловлена определенным изменением этнического состава населения (увеличение доли татарского населения со сравнительно высоким уровнем деторождения). Ситуация же на Украине совершенно иная: рост рождаемости обеспечивается лишь рождением первого ребенка в семье, на рождение же третьего ребенка решаются только 7% украинских женщин.

Таблица 2. Распределение рожденных детей по очередности рождения у матери в АРК за период 1990–2010 гг., %

Очередность рождения детей	1990	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Первый	52,1	59,0	58,0	59,8	57,6	56,0	55,9	52,9	51,8	49,3
Второй	35,0	31,4	31,8	30,2	32,3	33,4	33,1	34,6	34,7	35,8
Третий	9,1	6,9	7,5	7,4	7,3	7,8	8,2	9,2	10,1	10,9
Четвертый	2,1	1,6	1,6	1,6	1,8	1,8	1,8	2,1	2,3	2,7
Пятый и более	1,7	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1	1,3

Источник: Составлено авторами по данным Демографических ежегодников АРК.

Выявлены общие и специфические черты воспроизводства населения Украины и Автономной Республики Крым (табл. 3).

Таблица 3. Показатели движения населения Украины и АРК за период 1990–2011 гг., ‰

Год	Коэффициент рождаемости		Коэффициент смертности		Коэффициент естественного прироста (убыли)		Общий коэффициент прироста (убыли)	
	Украина	АРК	Украина	АРК	Украина	АРК	Украина	АРК
1990	12,6	13,0	12,1	10,5	0,5	2,5	2,0	20,8
1991	12,1	12,1	12,9	11,2	−0,8	1,0	2,2	17,5
1992	11,4	10,9	13,3	11,6	−2,0	−0,7	3,6	17,3
1993	10,7	9,9	14,2	12,6	−3,5	−2,6	−2,5	5,7
1994	10,0	9,3	14,7	13,6	−4,7	−4,3	−7,4	−6,5
1995	9,6	8,6	15,4	14,4	−5,8	−5,8	−8,4	−9,6
1996	9,2	8,0	15,2	13,8	−6,0	−5,8	−9,4	−14,1
1997	8,7	7,7	14,9	12,8	−6,2	−5,1	−8,8	−14,2
1998	8,4	7,3	14,4	12,9	−6,0	−5,6	−9,0	−13,5
1999	7,8	7,2	14,9	12,7	−7,1	−5,5	−9,8	−14,8
2000	7,8	7,3	15,4	13,9	−7,6	−6,6	−10,3	−13,7
2001	7,7	7,4	15,3	14,1	−7,6	−6,7	−10,7	−9,3
2002	8,1	8,0	15,7	14,7	−7,6	−6,7	−8,3	−6,5
2003	8,5	8,7	16,0	15,2	−7,5	−6,5	−8,0	−6,6

Год	Коэффициент рождаемости		Коэффициент смертности		Коэффициент естественного прироста (убыли)		Общий коэффициент прироста (убыли)	
	Украина	АРК	Украина	АРК	Украина	АРК	Украина	АРК
2004	9,0	9,0	16,0	15,1	-7,0	-6,4	-7,2	-5,4
2005	9,0	9,0	16,6	15,7	-7,6	-6,7	-7,5	-5,3
2006	9,8	10,1	16,2	15,4	-6,4	-5,3	-6,4	-5,3
2007	10,2	11,0	16,4	15,8	-6,2	-4,8	-5,8	-3,0
2008	11,0	11,9	16,3	15,6	-5,3	-3,7	-5,0	-1,9
2009	11,1	12,0	15,3	14,5	-4,2	-2,5	-3,9	-1,0
2010	10,8	11,8	15,2	14,5	-4,4	-2,7	-4,0	-0,9
2011	11,0	11,9	14,5	14,0	-4,5	-2,1	-4,1	-1,0

Источник: Составлено авторами по данным Демографических ежегодников Украины и АРК.

1. Рождаемость. Общие тенденции снижения и последующего роста рождаемости на Украине и в Крыму совпадают (рис. 1). Однако в Крыму как снижение рождаемости, так и ее рост в основном происходили более высокими темпами, нежели в целом по Украине (табл. 4).

Таблица 4. Показатели динамики рождаемости на Украине и в АРК за период 1990–2011 гг.

Год	Уровень рождаемости в Крыму, % по отношению к Украине	Коэффициенты роста (снижения) рождаемости, % к предыдущему году		Коэффициенты опережения роста (снижения) рождаемости в АРК
		Украина	АРК	
1991	103,2	96,03	93,08	0,969
1992	100,0	94,21	90,08	0,956
1993	95,6	93,86	90,83	0,968
1994	92,5	93,46	93,94	1,005
1995	93,0	96,00	92,47	0,963
1996	89,6	95,83	93,02	0,971
1997	87,0	94,57	96,25	1,018
1998	88,5	96,55	94,81	0,982

Год	Уровень рождаемости в Крыму, % по отношению к Украине	Коэффициенты роста (снижения) рождаемости, % к предыдущему году		Коэффициенты опережения роста (снижения) рождаемости в АРК
		Украина	АРК	
1999	86,9	92,86	98,63	1,062
2000	92,3	100,00	101,39	1,014
2001	93,6	98,72	101,37	1,027
2002	96,1	105,19	108,11	1,028
2003	98,8	104,94	108,75	1,036
2004	102,4	105,88	103,45	0,977
2005	100,0	100,00	100,00	1,000
2006	100,0	108,89	112,22	1,031
2007	103,1	104,08	108,91	1,046
2008	107,8	107,84	108,18	1,003
2009	108,2	100,91	100,84	0,999
2010	108,1	97,30	98,33	1,011
2011	109,3	101,85	100,85	0,990

Источник: Рассчитано авторами по данным табл. 3.

Так, за период с 1990 по 1999 г. на Украине рождаемость снизилась на 38%, в то же время в Крыму — на 45%. В Крыму рост рождаемости начался с 2001 г., а на Украине на год позже. С 2006 и по 2009 г. показатели рождаемости в Крыму существенно опережают Украину. За весь период роста рождаемость в АРК увеличилась на 64,4%, а на Украине только на 44,2%: опережение составило 14%, что в среднегодовом измерении составляет 1,65%. Однако уже в 2010 г. рождаемость, так и не достигнув уровня 1990 г., снова снизилась на 2,7% на Украине и на 1,67% в Крыму. Лучшие показатели рождаемости, имевшие место за весь период роста, составили лишь 88,1% по Украине и 92,3% по Крыму от уровня 1990 г. Таким образом, говорить об улучшении ситуации с рождаемостью как по Крыму, так и в целом по Украине еще рано. Если исходить из тенденции, изображенной на рис. 1, то можно предположить, что на Украине можно ожидать начала второй фазы снижения рождаемости.

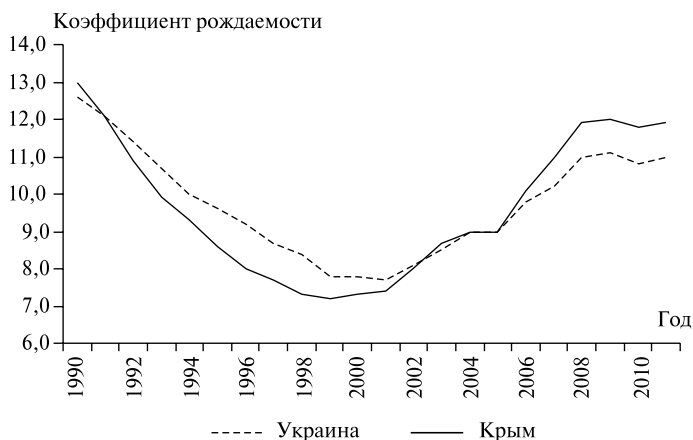


Рис. 1. Коэффициенты рождаемости на Украине и в АРК за период 1990–2010 гг., на 1000 человек наличного населения

Источник: Построено авторами по данным табл. 3.

2. Смертность. Как видно из графиков на рис. 2, имеют место аналогичные тенденции смертности на Украине и в Крыму: кривые по форме и направлению совпадают. Однако в Крыму уровень смертности намного ниже, нежели по Украине: в среднем разрыв составляет 8,4% (табл. 5). Максимальный разрыв наблюдался в 1999 г., когда уровень смертности в Крыму составлял 85,2% от уровня смертности на Украине, минимальный отрыв был зафиксирован в 2007 г. — 96,3% от уровня Украины.

Таблица 5. Показатели динамики смертности на Украине и в АРК за период 1990–2011 гг.

Год	Уровень смертности в Крыму, % по отношению к Украине	Коэффициенты роста (снижения) смертности, % к предыдущему году		Коэффициенты опережения роста (снижения) смертности в АРК
		Украина	АРК	
1990	86,8	х	х	х
1991	86,8	106,61	106,67	1,001
1992	87,2	103,10	103,57	1,005
1993	88,7	106,77	108,62	1,017
1994	92,5	103,52	107,94	1,043

Год	Уровень смертности в Крыму, % по отношению к Украине	Коэффициенты роста (снижения) смертности, % к предыдущему году		Коэффициенты опережения роста (снижения) смертности в АРК
		Украина	АРК	
1995	93,5	104,76	105,88	1,011
1996	90,8	98,70	95,83	0,971
1997	85,9	98,03	92,75	0,946
1998	89,6	96,64	100,78	1,043
1999	85,2	103,47	98,45	0,951
2000	90,3	103,36	109,45	1,059
2001	92,2	99,35	101,44	1,021
2002	93,6	102,61	104,26	1,016
2003	95,0	101,91	103,40	1,015
2004	94,4	100,00	99,34	0,993
2005	94,6	103,75	103,97	1,002
2006	95,1	97,59	98,09	1,005
2007	96,3	101,23	102,60	1,013
2008	95,7	99,39	98,73	0,993
2009	94,8	93,87	92,95	0,990
2010	95,4	99,35	100,00	1,007
2011	96,6	95,39	96,55	1,012

Источник: Рассчитано авторами по данным табл. 3.

Самыми высокими темпами смертность росла с 1990 по 1995 г. За этот период уровень смертности на Украине вырос на 27,1% и составил 15,4‰. В Крыму темпы роста смертности были намного выше — 37,1%, однако вследствие более низкого уровня смертности в Крыму в 1995 г. показатель составил 14,4‰. Затем начинается период снижения показателя смертности, который длится до 1998 г. по Украине и до 1999 г. в Крыму. За это время уровень смертности снизился по Украине на 6,5% и составил 14,4‰, а по Крыму — на 11,9% и составил 12,7‰, что соответствует 88,2% от уровня Украины.



Рис. 2. Коэффициенты смертности на Украине и в АРК за период 1990–2010 гг., на 1000 человек наличного населения

Источник: Построено авторами по данным табл. 3.

3. Естественный прирост (убыль). Как видно из графиков на рис. 3, коэффициенты естественной убыли населения Украины и Крыма имеют одинаковые тенденции: кривые, характеризующие естественный прирост (убыли), по форме и направлению совпадают. Однако в Крыму показатели естественной убыли в целом ниже, чем по Украине: в среднем разрыв составляет 21,3%. Максимальный отрыв наблюдался в 1992 г., когда уровень естественной убыли в Крыму составлял 35% от уровня естественной убыли населения Украины, в 1995 г. показатели по Крыму и Украине совпали, минимальный отрыв был зафиксирован в 2007 г. — 96,3% от уровня Украины.

Анализ показателей динамики естественной убыли населения Украины и Крыма позволяет сделать выводы о наличии волн. Так, на Украине первая волна динамики убыли населения охватывает период 1992–1998 гг. (в Крыму 1993–1997 гг.). В этот период темпы роста убыли населения замедляются, и в последний год периода наблюдается сокращение темпов убыли.

Вторая волна динамики: на Украине — 1999–2004 гг. (2000–2004 гг. в Крыму) характеризуется резким ростом показателя естественной убыли в первый год периода с последующим замедлением темпов роста и появлением темпов падения естественной убыли населения.

Третья волна динамики естественной убыли одинаковая для Украины и Крыма — это 2005–2009 гг.

Следует отметить, что колебания затухают: каждый последующий всплеск увеличения естественной убыли населения и Украины, и Крыма на-

ходится на уровне ниже предыдущего всплеска во всех трех волнах, кроме последнего роста показателя в 2010 г. в Крыму. Кроме того, длина волны сокращается на один год: если первая длилась 7 лет, то вторая — 6, а последняя — 5. Это свидетельствует, что сокращение периодов экономической и политической стабильности будет отзываться на росте естественного убытия населения, что, в свою очередь, увеличит продолжительность периода перехода от естественной убыли до естественного прироста населения как Украины, так и Крыма. Правда, для Крыма этот период ожидания будет короче. Подтверждением тому является 2011 г., который явно показывает начало формирования тенденции в Крыму, отличной от Украины.



Рис. 3. Коэффициенты естественного прироста (убыли) на Украине и в АРК за период 1990–2010 гг., на 1000 человек наличного населения

Источник: Построено авторами по данным табл. 3.

Таблица 6. Показатели динамики естественного прироста (убыли) на Украине и в АРК за период 1990–2011 гг.

Год	Уровень естественного прироста (убыли) в Крыму, % по отношению к Украине	Коэффициенты естественного прироста (убыли), % к предыдущему году	
		Украина	АРК
1990	500,0	х	х
1991	х*	х*	40,00
1992	35,0	250,00	х*
1993	74,3	175,00	371,43

Год	Уровень естественного прироста (убыли) в Крыму, % по отношению к Украине	Коэффициенты естественного прироста (убыли), % к предыдущему году	
		Украина	АРК
1994	91,5	134,29	165,38
1995	100,0	123,40	134,88
1996	96,7	103,45	100,00
1997	82,3	103,33	87,93
1998	93,3	96,77	109,80
1999	77,5	118,33	98,21
2000	86,8	107,04	120,00
2001	88,2	100,00	101,52
2002	88,2	100,00	100,00
2003	86,7	98,68	97,01
2004	91,4	93,33	98,46
2005	88,2	108,57	104,69
2006	82,8	84,21	79,10
2007	77,4	96,88	90,57
2008	69,8	85,48	77,08
2009	59,5	79,25	67,57
2010	61,4	104,76	108,00
2011	46,7	102,27	77,78

* Значения не рассчитаны, так как показатели разнонаправленны.

Источник: Рассчитано авторами по данным табл. 3.

4. Общий прирост (убыль) населения. Снижение общего прироста населения в Крыму с 1992 по 1996 г. происходило намного более высокими темпами, чем на Украине, о чем свидетельствуют данные цепной динамики коэффициентов общей убыли населения: в 1995–1996 гг. опережение составило 1,3 раза. Так, в 1996 г. коэффициент общего убывтия населения в Крыму составил 14,1‰, а по Украине — 9,4‰. Начиная же с 2000 г. показатель убыли населения по Крыму начал быстро сокращаться, в то время как на Украине сокращение началось только с 2002 г. (рис. 4).

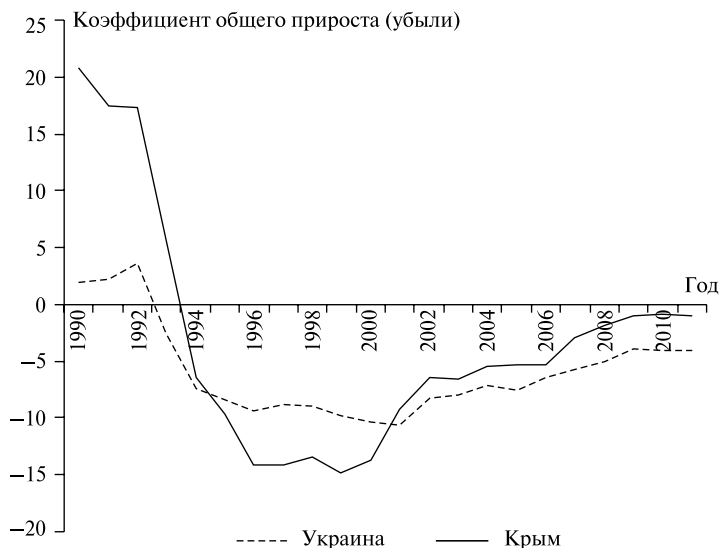


Рис. 4. Коэффициенты общего прироста (убыли) на Украине и в АРК за период 1990–2011 гг., на 1000 человек наличного населения

Источник: Построено авторами по данным табл. 3.

Уровень общей убыли населения в Крыму до 2000 г. значительно превосходил аналогичный показатель по Украине: самое большое превосходство пришлось на 1997 г., когда убыль населения Крыма в 1,6 раза превосходила убыль населения на Украине, т.е. сокращение численности населения в Крыму в этот период происходило более высокими темпами. Однако начиная с 2000 г. показатель общей убыли населения Крыма стремительно сокращается, и в 2010 г. он составил 22,5% от показателя убыли по Украине — это самое низкое значение уровня убыли. Такая позитивная динамика является не столько следствием улучшения демографической ситуации, сколько изменением внешних условий, а именно миграционных процессов, связанных с возвращением крымских татар.

В целом проведенный анализ социально-демографической ситуации в АР Крым на основе расчета интегрального показателя демографической ситуации показал наличие периодов в формировании демографической ситуации в регионе, которые можно идентифицировать так: первый — период развития (1970–1985 гг.), который представлен двумя этапами: ускоренного развития и устойчивого развития; второй — период кризиса (1986–2000 гг.),

который представлен двумя этапами: вхождения в кризис до 1992 г. и социально-демографическая яма; третий — период неустойчивого восстановления (2001–2008 гг.). Период 2009–2010 гг. можно классифицировать как точку возможного возврата. Он характеризуется ухудшением общей социально-демографической ситуации в Крыму до уровня 2005 г. (рис. 5). Если общие внешние условия не изменятся к лучшему, то можно говорить о возможности начала второго социально-демографического кризиса в регионе.

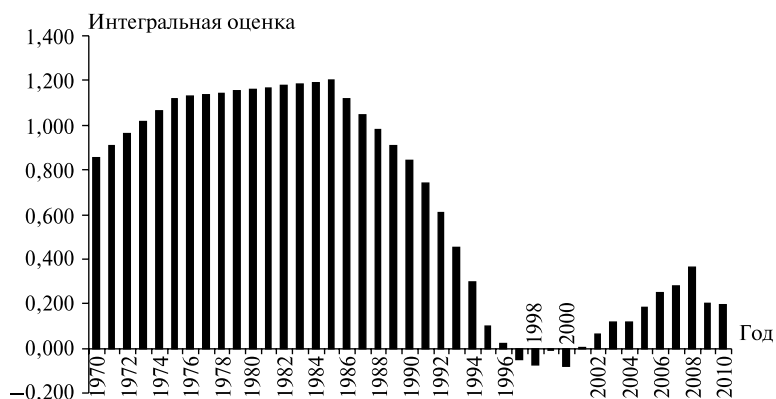


Рис. 5. Интегральный показатель социально-демографической ситуации в АРК за период 1970–2010 гг.

Источник: Составлено авторами самостоятельно по данным Демографических ежегодников АРК.

Административно-территориальный анализ воспроизводства населения Крыма, результаты которого представлены в табл. 7, позволил сделать выводы о неравномерности распределения регионов Крыма по уровню демографической ситуации. На основе интегрального показателя социально-демографической ситуации была получена региональная типология административно-территориальных единиц Крыма по типу социально-демографической ситуации. В результате было выделено пять групп регионов: регионы с оптимальной, стабильной, умеренной, предкризисной и кризисной ситуацией. Анализ полученных данных дал возможность сделать вывод о неустойчивости и о значительной дифференциации регионов Крыма по уровню социально-демографической ситуации. Так, только в городах Симферополь, Евпатория, Ялта, Керчь и Феодосия значение интегрального показателя социально-демографической ситуации было положительным, что позволило отнести их к регионам с оптимальной ситуацией.

Таблица 7. Группировка административных единиц АРК по типу социально-демографической ситуации за период 2000–2010 гг.

Социально-демографическая ситуация	Интегральный показатель демографической ситуации	Количество регионов	Административные единицы
Оптимальная	0,1671	5	Города: Симферополь, Евпатория, Ялта, Керчь, Феодосия
Относительно стабильная	–0,0617	4	Районы: Бахчисарайский, Красногвардейский, Сакский, Симферопольский
Нестабильная	–0,2282	6	Г. Алушта; районы: Белогорский, Кировский, Ленинский, Нижнегорский, Джанкойский
Предкризисная	–0,3537	8	Города: Саки, Джанкой, Судак; районы: Краснопереконский, Первомайский, Советский, Раздольненский, Черноморский
Кризисная	–0,3802	2	Города: Армянск, Краснопереконск

Источник: Составлено авторами самостоятельно.

Результаты статистического анализа процесса воспроизводства в Автономной Республике Крым позволили выявить его основные особенности и сложившиеся тенденции.

1. На сегодняшний день, несмотря на рост нетто-коэффициента воспроизводства в течение последних лет, режим воспроизводства в АРК остается суженным.

2. Выявлены общие и специфические черты воспроизводства населения Украины и Автономной Республики Крым:

- в Крыму как снижение рождаемости, так и ее рост происходили более высокими темпами, нежели в целом по Украине;
- рост рождаемости в Крыму обеспечивается рождением не только первого, но и второго и третьего ребенка;
- уровень смертности в Крыму намного ниже, нежели по Украине;
- в Крыму показатели естественной убыли населения в целом ниже, чем по Украине: в среднем разрыв составляет 21,3%;
- выявлены волны в формировании динамики показателей естественной убыли населения Украины и Крыма.

3. Выделены три основных периода формирования процесса воспроизводства в Крыму: первый — период развития; второй — период кризиса; тре-

тий — період неустойчивого восстановления. Период 2009–2010 гг. можно классифицировать как точку возможного возврата. Он характеризуется ухудшением общей социальной и демографической ситуации в Крыму до уровня 2005 г.

4. В Автономной Республике Крым можно выделить пять групп регионов в зависимости от типа социально-демографической ситуации — это регионы с оптимальной, относительно стабильной, нестабильной, предкризисной и кризисной ситуацией, что позволяет сделать выводы о неравномерности социально-демографического развития регионов даже в рамках одного региона Украины.

Литература

Гладун О.М. Проблеми методології статистичного забезпечення аналізу демографічної ситуації в Україні та її регіонах // Проблеми статистики: збірник наукових праць Науково-технічного комплексу статистичних досліджень / ред. кол. Васечко О.О. та ін. К.: Видавничий центр Держкомстату України, 2004. Вип. 6. С. 26–30.

Колеснік В.І. Регіональна статистика як складова інформаційного забезпечення управління // Статистика України. 2008. № 4. С. 69–73.

Лумпова Т.І. Сучасні напрямки створення інтегрованих інформаційних систем у статистиці // Статистика України. 2006. № 1. С. 76–82.

Людський розвиток в Україні: аналіз та прогноз (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил НАН України, Держкомстат України, 2007.

Стещенко В.С. До сторіччя Першого загального перепису населення Російської імперії: деякі уроки для сьогодення // Демографічні дослідження. Вип. 19. К.: Ін-т економіки НАН України, 1997. С. 205–218.

Е.Ю. Рождественская

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

КОНЦЕПЦИЯ БАЛАНСА ЖИЗНИ И ТРУДА: УРОКИ ЕВРОПЕЙСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И РОССИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Введение

В данном докладе ставится задача рассмотреть influentialную в европейском социально-политическом контексте концепцию баланса жизни и труда/занятости. Противоречия совмещения занятости и всей остальной жизни могут быть рассмотрены на концептуальной платформе, на эмпирическом материале — в межстрановых сравнениях «расписаний» жизни людей, анализе социально-политических экспериментов и их итогов на национальном уровне. Вопрос: в какой модальности строят россияне задачу совмещения трудовой занятости, с одной стороны, и всей остальной жизни, включая семейную — с другой?

Сочетание семьи/партнерства и трудовой занятости как общая социально-политическая проблема современных европейских обществ

Дискурс политики занятости в Европейском союзе построен на предположении, что все люди трудоспособного возраста имеют оплачиваемую работу, более того, чем дольше, тем лучше. Комплементарно этой идее и представление о «хорошей семье», в которой оба партнера обладают доходом [Gerhards, Hoelscher, 2003]. Образ «хорошей европейской семьи» прикрывает дилемму между конфликтующими запросами на получение дохода и необходимостью осуществления заботы. Это напряжение особенно возросло в связи с падением рождаемости и увеличением потребности в уходе за быстро стареющим населением. Национальные паттерны обуславливают меру участия мужчин

и женщин на рынке труда, их неравно пропорциональную ответственность за уход за членами семьи, в том числе заботу о детях и пожилых, инвалидах, принятие решения о времени и количестве рождений. Кроме того, они оказывают влияние на решения относительно конфликтующих запросов дохода и ухода как своего рода фрейм для индивидов и домохозяйств при осуществлении выбора в пользу оплачиваемого или неоплачиваемого труда (кто работает, как долго, сколь интенсивно). Комбинация участия в оплачиваемом и неоплачиваемом труде, построенная на основе национально-культурных паттернов, регулирующих социально одобряемую роль кормильца в семье, имеет системный характер благодаря участию основных социальных институтов и может быть названа «системой семьи и труда».

Взросшее участие женщин на рынке труда во всех европейских странах модифицировало тот баланс, на котором традиционно базировалась система семьи и труда — то, что К. Кроуч [Crouch, 1999] назвал «поствоенным социальным контрактом». Женщины обзавелись доходом, сопоставимым, хотя и меньшим приблизительно на половину или треть, в сравнении с мужчинами, и у них осталось меньше времени на работу по дому и уход за близкими. Возросло количество тех, кто оказался в позиции единственного кормильца в «домохозяйстве с одним родителем». В то же время усложнение женской социальной роли отчасти компенсируется возросшей внутрисемейной солидарностью, особенно в странах Южной Европы, где система социальных пособий значительно уже, чем в Северной и Центральной Европе. Наконец, постарение населения и растущая когорта беспомощных пожилых людей внутри семейной сети могут повысить запрос на уход внутри семьи больше, чем сокращающийся вследствие низкой рождаемости объем усилий по уходу за детьми [Saraceno, 2008, p. 158]. В долгосрочной перспективе это означает, что к малодетности модернизированный гендерный контракт матери-работницы приспособился (а возможно, и вызвал малодетность), но в отношении пожилых в семье этот контракт будет в прогрессии испытывать существенное напряжение.

Таким образом, система семьи и труда — своего рода перекресток домохозяйства и системы индивидуальных ресурсов, место баланса или дисбаланса дохода и ухода. Как показывает недавнее сравнительное исследование качества жизни в европейских странах [Saraceno, 2008], система «примирения» труда и семьи там весьма дифференцирована. Интересующий нас аспект постсоциалистического контекста в этом масштабном исследовании представлен примером Болгарии и Хорватии. Здесь доминирующим паттерном системы семьи и труда является домохозяйство с двумя кормильцами-супругами. Количество часов оплачиваемого труда — как мужчин, так и женщин (но особенно это касается женщин) — здесь существенно выше, чем в

других кластерах. Тем не менее это отнюдь не рассматривается как результат низкой занятости в неоплачиваемом домашнем труде. Оба партнера в этом кластере тратят больше времени на неоплачиваемый домашний труд, чем в других кластерах.

Актуальные социальные эксперименты в системе труда и семьи

Рассмотрим примеры реализованного социально-политического вни-мания к проблеме, развертывающейся как национальный эксперимент. Он связан с политикой «пиковых часов» в жизненном пути — голландской схемой, рационализирующей или сберегающей жизненный путь. Данная мера социальной политики была введена в 2006 г. правительством Голландии для лучшего управления «пиковыми часами» жизни и обеспечения комбинаций между разного рода занятостью, трудом, уходом и обучением. В качестве им-пульса рассматривается характерный для современных обществ социальный феномен, характеризующий изменившуюся структуру жизненного пути ин-дивида: «парадокс смещенной середины». Население позднее включается в оплачиваемую занятость или обязанности по уходу за ребенком, а также рас-полагает более длинным пенсионным периодом жизни, что в итоге смещает или отодвигает условную середину жизни, задаваемую системой занятости рыночных экономик. Другие фазы или задачи жизненного пути становятся зависимыми от средней фазы, приходящейся на занятость, и в терминах эко-номики, построенной на системе социальных пособий, представляют собой «не-рынок на рынке». Парадокс заключается в том, что общества, построен-ные на идее труда, сокращают период собственно труда в жизненном пути индивида, поскольку растянутые периоды жизни (подготовка к труду и отдых от него) требуют сжатия, уплотнения трудовой биографии как наиболее важ-ной жизненной задачи, которую ставит перед собой индивид.

Социальная политика в данном случае призвана облегчить индивиду эту сложную задачу, предоставить помощь, необходимую для сочетания це-лого ряда активностей. Речь идет о сопровождении поддержкой важных для индивида периодов прерванной занятости. Первой реализацией этой идеи выступила программа охраны жизненного пути (Life Course Saving Scheme), запущенная в 2006 г. Экономическая суть этой программы — в том, что зна-чительная сумма денег может быть отложена для финансирования периода перерыва в занятости. Участник этой программы может сохранить до 210% своего годового дохода, не облагаемых налогом, и профинансировать чуть более двух лет перерыва в занятости без потери прав. Это время может быть

предназначено для ухода за ребенком, обучения или даже потрачено на предпенсионную фазу. Таким образом, эта социальная политика построена на перспективе жизненного пути любого индивида, самостоятельно комбинирующего любые жизненные задачи, требующие перерыва в занятости, а также планирующего их расписание, или тайминг, понимаемый как размещение неких событий относительно временной шкалы.

Тем не менее проведенные оценочные исследования, отслеживающие эффективность данной инновативной политики [Maier et al., 2007, p. 351–352], заставляют отнестись к этим экспериментам достаточно сдержанно, поскольку обнаружилось, что преимущественно отпуск расходуется на родительские цели по уходу за ребенком. Это означает, что данный эксперимент фактически дублирует уже имеющиеся меры социальной поддержки.

Единственный близкий европейский пример предоставляет бельгийская схема «временных кредитов» (time credit scheme) [Debacker et al., 2004], согласно которой работники имеют право прервать трудовой процесс на один год из любых соображений или сократить время труда от 20 до 50% за соответствующий период. Большинство пользователей данной меры в Бельгии (78%) — женщины, осуществляющие обязанности по уходу, в то время как мужчины (22%) используют ее как повод более раннего выхода на пенсию.

Подчеркнем, что голландская схема социальной политики столь изменившегося жизненного пути — результат общественной дискуссии, политических дебатов между партиями (неотрадиционалистами среди христианских демократов и индивидуалистами среди консерваторов) и реакции правительства на этот социальный запрос по поводу модернизации прежней социальной политики. Критика в адрес этой схемы прежде всего была вызвана тем, что критерий свободы выбора в жизненном пути автономного индивида гарантирован лишь формально, на практике не учитывает взаимопереплетение жизненных путей индивидов, влияние гендерных паттернов, а также биографические интересы партнера [Esping-Andersen, 2002; Krueger, 2003; Moen, 2003].

Концептуальные рамки проблемы комбинации жизни и трудовой занятости в Европе

Поиски оптимального сочетания задач жизненного пути в последнее время стали весьма популярной темой и предпочтительной формулой «work-life balance» в современном обществе, по-прежнему построенном на труде.

Прежде всего эта формула свидетельствует о переносе центра тяжести в конструировании жизненного пути на индивидуальный выбор, предпочте-

ния и подтверждающие их действия. Д. Макинн интерпретирует теоретические дискуссии и социально-политические дебаты о балансе жизни и труда как либеральный ответ на актуальные демографические тренды — особенно падение рождаемости и постарение населения [MacInn, 2006, p. 227]. Прежде всего в повороте к теме баланса «повинны» 1) коллапс системы «мужчина-кормилец»; 2) интенсивность труда; 3) запросы со стороны семейной жизни.

Экспертами были классифицированы три наиболее важных контекста происхождения этой формулы [Hildebrandt, 2006, p. 254]:

- растущая важность совместимости семьи и занятости [Klammer et al., 2000; Janczyk et al., 2003];
- ценностный сдвиг в сторону сочетания обязанностей и самореализации [Klages, 1998], к «культуре выбора» [Bude, 2003];
- возникновение стратегий корпоративно оптимального трудового времени как рамок растянутого оперативного времени [Brake, 2003].

В перспективе повседневности эти запросы соседствуют с дневным/недельным бюджетом времени. В биографической перспективе, по контрасту, периоды жизни могут фокусироваться на разных задачах. Задача баланса — в достижении качества жизни в его субъективном измерении (удовлетворенность) и в объективных измерениях (здоровье, карьера, полнота частной жизни). Концепт баланса соответственно всегда нормативно нагружен в направлении «хорошей жизни», жизни в равновесии.

Баланс, который осуществляет индивид, планируя свою биографию, с точки зрения Д. Анксо и Ж.-И. Булена [Anxo, Boulin, 2006, p. 322], концептуально имеет два измерения — синхронический и диахронический. Либо задачи получения образования, занятости и семьи/партнерства решаются одновременно, либо их реализация растянута во времени и упорядочена с точки зрения предпочтений. Упомянутые авторы полагают, что концепт «баланс жизни и труда» как долгосрочная перспектива возможен только при институциональной поддержке адекватного времени труда.

Российские изменения в биографическом тайминге и перспективы баланса жизни и труда

Чтобы понять, какая модель баланса жизни и труда эмпирически прорастает в российском контексте (о развитой социально-политической инициативе пока говорить не приходится), рассмотрим некоторые новые тенденции социально-демографического развития, которые свидетельствуют об определенных сдвигах в конфигурации жизненного пути.

Суть изменений — в замедлении темпов формирования семьи, постарении среднего возраста жениха и невесты, что сближает российскую модель брачности и рождаемости с европейской [Захаров, 2005]. Вследствие этого последовательность демографических событий в рамках жизненного пути индивида, о которой свидетельствовали прежние тренды, нарушается и приобретает четкую тенденцию отодвигания на более поздние возрасты.

Если посмотреть на упомянутые тенденции с точки зрения концепции баланса жизни и труда, становится очевидно, что стихийное складывание данной формулы в России происходит диахронично, т.е. в дизайне последовательности, которая демонстрирует совершенно новую смысловую группировку календарных событий. Все более высвобождается десятилетие в возрасте между 20 и 30 годами для получения образования и карьерного старта, экспериментирования с формами занятости и партнерства, мобильности в широком смысле. Вследствие таких сдвигов в событийной структуре жизненного пути можно ожидать прежде всего сокращения периода фертильности и собственно рождаемости, но еще и всплеска рождаемости в поздних возрастах — после 40, о чем пишут С. Захаров, А. Вишневский, Н. Русанова и другие. Так, «в последние годы наблюдается тенденция приближения уровня рождаемости в старших возрастных группах к уровню рождаемости в наиболее “плодовитой” группе... Эту тенденцию подтверждает и динамика начала 2000-х годов. Самые быстрые темпы оказались в группах 35–39 лет и 40–44 года» [Русанова, 2008].

Данные исследовательского проекта «Родители и дети, мужчины и женщины» (РиДМиЖ) отчасти помогают понять предпочтительные позиции россиянок в отношении диахроничности и синхроничности семейных и трудовых событий жизненного пути. Исследователи значимо дифференцировали группы женщин, склонных принимать решения самостоятельно или под влиянием мужа/партнера. Следовательно, в контексте нашего интереса к индивидуализации решений в биографии вырисовывается возможность оценить стратегии принятия решений относительно занятости и рождения ребенка в домохозяйстве. По данным РиДМиЖ, наиболее распространенной является ситуация, когда решение о занятости женщины принимает она сама (67%), и по контрасту реже всего встречается сугубо традиционный тип отношений, когда решения о занятости женщины принимает ее партнер — мужчина (6%) [Синявская и др., 2007, с. 444].

Что касается связи занятости и рождаемости, 61% женщин — это те, которые на момент опроса имели работу, но не хотели завести (еще одного) ребенка. Доля тех, кто при наличии работы хотел бы завести ребенка, составила 21%, а 14% женщин не имеют ни работы, ни желания завести ребенка. Тех, кто, не имея работы, выразил желание завести ребенка — 6% от общего числа

попавших в выборку женщин [Там же, с. 443]. Взглянув на эти данные сквозь призму концепции баланса жизни и труда, мы выделим довольно многочисленную группу женщин, потенциально склонных в своих установках к диахроничной модели, — 61% и противоположную группу — 21% женщин, занятость которых не препятствует желанию завести ребенка.

Важный фактор, проливающий свет на установки этих обследованных социальных групп, — уровень образования. Если у женщин с более низким уровнем образования оказывается и меньше шансов на рынке труда, меньшая заработная плата, более ранние рождения, то женщины с высшим образованием, сумевшие потратить больше времени (и средств) на его получение, «имеют лучшие перспективы в сфере занятости и, несмотря на повышенное желание иметь детей, не только откладывают их рождение на более поздний срок, но так и не догоняют остальные образовательные группы по среднему числу детей женщин» [Там же, с. 446]. Таким образом, высшее образование и трудовой опыт составляют вместе биографическую конфигурацию женского жизненного пути, построенную на «откладывании рождения ребенка ради более продуктивного начала своей карьеры» [Там же, с. 452]. На вынужденность и стихийность складывающейся диахроничной модели указывает парадоксальная картина намерений и желаний в отношении детей: эта группа женщин с высшим образованием отличается, по утверждению авторов исследования, «повышенным желанием» иметь детей, но не намерена их заводить вообще (или же заводить второго ребенка) или отодвигает на будущее этот шаг. Этот разрыв между желаемым и для себя возможным представляет собой объект социально-политических мер, будь они адресны по возрасту, образованию, доходу и статусу.

Нам представляется, что этот выбор в пользу диахронической модели — следствие ряда факторов, среди которых рефлексия по поводу опыта решения подобных задач у предыдущих поколений, а также отсутствие институциональной поддержки, низкий инфраструктурный уровень сервиса, девальвация помощи со стороны института бабушек, возросшие притязания к качеству жизни, очевидный рост гендерного самосознания, позитивные коннотации карьерного роста для молодых женщин, современные репродуктивные технологии, раздвигающие возрастные рамки фертильности. Советская эпоха, во многом критикуемая справедливо, тем не менее создавала и поддерживала институциональные условия для баланса жизни и труда, синхронизирующего материнство и занятость, благодаря широкой инфраструктуре детских дошкольных учреждений, бесплатной медицине и социальной защите. Очевидно, этот опыт синхронизации в формуле баланса удастся реализовать только малообразованным слоям населения.

Заключение

Концепция баланса жизни и труда — не слишком строгое научное понятие для перспектив социологического и социально-демографического анализа, поскольку редуцирует труд к оплачиваемой занятости и камуфлирует отдых, заботу о пожилых и воспитание детей под понятие жизни в целом. Но в этой концепции заложена идея балансирования между поставленными в ситуацию противоречия жизненными задачами, и с ее помощью возможно описать современные тенденции на перекрестке систем труда, биографии и частной жизни. Кроме того, здесь тематизируется сюжет изменившихся границ между временем жизни, отданным образованию, труду, семье/партнерству, детям. Более уплотненное время трудовой биографии как части общего жизненного пути, при растянутых фазах предваряющего образования и последующего отдыха от труда, заставляет индивида пересматривать календарь событий частной жизни, стимулирует своего рода компетенции управления биографическим таймингом. Важно, что европейский социально-политический дискурс активно взял на вооружение эту концепцию, что свидетельствует как минимум о ее риторическом потенциале. Как максимум, эта концепция с реализованными в ее русле социально-политическими экспериментами выглядит перспективным управленческим инструментом для определенных социальных групп, прежде всего образованных средних слоев, готовых брать риски экспериментирования с собственным жизненным путем на свои плечи. Но концепция «баланса жизни и труда» вряд ли оправдает большие пронаталистские ожидания государства и существенно повысит фертильность в этих социальных группах, скорее, это институциональный инструмент повышения удовлетворенности жизненным проектом и в перспективе качества жизни.

Литература

Захаров С. Перспективы рождаемости в России: второй демографический переход // Отечественные записки. 2005. № 3(24). С. 124–140.

Русанова Н.Е. Новые тенденции рождаемости в России // Народонаселение. 2008. № 3. С. 152–161. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0353/analit02.php>.

Синявская О.В., Захаров С.В., Карцева М.А. Поведение женщин на рынке труда и деторождение в современной России // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе / под науч. ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской; Независимый институт социальной политики. М.: НИСП, 2007. С. 421–476.

Anxo D., Boulin J.-Y. The Organization of Time over the Life Course: European Trends // *European Societies*. 2006. Vol. 8. No. 2. P. 319–341.

Brake A. Familie — Arbeit — Freizeit: Was zählt? Optionen der Lebensqualität in den Vorstellungen junger Erwachsener. Opladen, Wiesbaden: Leske+Budrich, 2003.

Bude H. Selbstständigkeit und Sorge // *Frankfurter Rundschau*. 2003.

Crouch C. Social Change in Western Europe. Oxford: Oxford University Press, 1999.

Daly H.E. Beyond Growth: the Economics of Sustainable Development. Boston: Beacon Press, 1996.

Debacker M., De Lathouwer L., Bogaerts K. Time Credit and Leave Schemes in the Belgium Welfare State. Paper Presented at the TLM.net Conference «Quality in Labor Market Transitions: An European Challenge». Amsterdam: SISWO/Social Policy Research, 2004.

Esping-Andersen G. A Welfare State for the 21st Century. Tokyo: Sakurai-Shoten, 2002.

Gerhards J., Hoelscher M. Cultural Differences between Current and Future Member Countries of the European Union — The Example of Family and Gender Concepts // *Zeitschrift für Soziologie*. 2003. Vol. 32. No. 3. P. 206–225.

Hakim C. Models of the Family in Modern Society. Aldershot: Ashgate, 2003.

Heinz W.R. From Work Trajectories to Negotiated Careers. The Contingent Work Life Course // J.T. Mortimer, M.J. Shanahan (eds). *The Handbook of the Life Course*. N.Y.: Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2003.

Hildebrandt E. Balance between Work and Life — New Corporate Impositions through Flexible Working Time or Opportunity for Time Sovereignty? // *European Societies*. 2006. Vol. 8. No. 2. P. 251–271.

Hildebrandt E., Litting B. Concepts, Approaches and Problems of Work-Life Balance // *European Societies*. 2006. Vol. 8. No. 2. P. 215–222.

Janczyk S., Correll L., Lieb A. Quo vadis Arbeit? Jenseits Verengter Perspektiven und Deutungsmuster, Discussion Papers 1. Marburg: GendA — Netzwerk Feministische Arbeitsforschung, 2003.

Klages H. Werte und Wertewandel // B. Schäfers (Hg.) *Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands*. Opladen: Leske+Budrich, 1998. S. 698–709.

Kratzer N. Arbeitskraft in Entgrenzung. Grenzenlose Anforderungen, Erweiterte Spielräume, Begrenzte Ressourcen. Berlin: Edition Sigma, 2003.

Klammer U., Klenner C., Ochs C., Radke P., Ziegler A. WSI (Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut) — Frauen Daten Report. Handbuch zur Wirtschaftlichen und Sozialen Situation von Frauen. Berlin: Edition Sigma, 2000.

Krueger H. The Life-Course Regime: Ambiguities between Interrelatedness and Individualization // W.R. Heinz, V.W. Marshall (eds). *Social Dynamics of the Life Course*. Transitions, Institutions, and Interrelations. N.Y.: Aldine de Gruyter, 2003. P. 33–56.

Leitner A., Wroblewski A. Welfare States and Work-Life Balance. Can Good Practices be Transferred from the Nordic Countries to Conservative Welfare States? // *European Societies*. 2006. Vol. 8. No. 2. P. 295–317.

MacInnes J. Work-Life Balance in Europe: A Response for the Baby Bust or Reward for the Baby Boomers? // *European Societies*. 2006. Vol. 8. No. 2. P. 223–249.

Maier R., De Graaf W., Frericks P. Policy for the «Peak Hour» of Life: Lessons from the Dutch Life Course Saving Scheme // *European Societies*. 2007. Vol. 9. No. 3. P. 339–358.

Maihofer A., Boehnisch T., Wolf A. Wandel der Familie. Duesseldorf: Hans-Boeckler-Stiftung, 2001.

Moen P. (ed.). It's about Time: Couples and Careers. Ithaca, NY: Cornell University Press, 2003.

Ponzellini A.M. Work-Life Balance and Industrial Relations in Italy // *European Societies*. 2006. Vol. 8. No. 2. P. 273–294.

Saraceno C. (ed.) Families, Ageing and Social Policy. Intergenerational Solidarity in European Welfare States. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2008.

Е.Л. Сороко

Институт демографии
Национального
исследовательского
университета «Высшая
школа экономики»

БАЗА ДАННЫХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО РЕГИОНАМ РОССИИ И СТРАНАМ МИРА: ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

В докладе рассматриваются результаты, полученные в 2011 г. при разработке базы данных демографических показателей в рамках исследовательского проекта Института демографии НИУ ВШЭ, поддержанного Научным фондом НИУ ВШЭ № 11-04-0039 «Разработка базы данных демографических показателей по регионам России и странам мира». Они касаются принципов построения базы данных, анализа специфики демографической информации и особенностей формирования информационных массивов в базе данных на основе порций информации, представляющих собой многомерные таблицы прямоугольной формы, так называемые «data cubes». Обосновывается необходимость предусмотреть множественность значений показателя в базе данных, на ряде примеров иллюстрируется реализация принципа гибкости и расширяемости метаописания информационных массивов. Формирование как содержания базы данных (перечня показателей и их временного горизонта), так и интерфейса пользователя основывается на подробном анализе имеющихся источников демографических данных, используемых для пополнения базы данных.

Работа над проектом имеет как теоретическую, так и практическую направленность. Информационной базой служит широкий спектр различных российских и зарубежных источников данных. Среди них: Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики; Демографические ежегодники Росстата; база данных «Здоровье для всех» Европейского регионального бюро Всемирной организации здравоохранения; базы данных Евростата [Eurostat...]; демографические прогнозы ООН [World Population...]; доклад ООН «Перспективы мировой рождаемости» [World Fertility...]; базы данных статистических служб Швеции [Statistics Sweden...], Японии [Statistics Bureau...], Эстонии, Испании и других стран; база данных

«Devision: Демографический взгляд» совместного проекта Национального института демографических исследований Франции и Центра по изучению проблем народонаселения экономического факультета МГУ, ежегодных демографических докладов «Население России» Института демографии НИУ ВШЭ, а также статистических приложений демографического еженедельника Демоскоп Weekly. Работы по анализу источников продолжаются, а их результаты постоянно обновляются и расширяются. В 2011 г. эти результаты докладывались и обсуждались на семинарах и конференциях, например, на Второй всероссийской межвузовской студенческой научно-практической конференции «Статистические методы анализа экономики и общества», НИУ ВШЭ, 12–13 мая 2011 г. [Юмагузин, 2011].

Среди теоретических вопросов, которые предлагается обсудить: является ли связь показателя и его значения однозначной? Традиционное понимание может быть названо как связь 1 : 1 — каждый конкретный демографический показатель может принимать только одно-единственное значение. Однако если попытаться определить значение одного и того же показателя для населения некоторой территории из разных источников, неизбежно приходим к проблеме неоднозначности, множественности значений. В докладе рассмотрены многочисленные примеры таких ситуаций для разных показателей. При этом возникает также вопрос: можно ли рассматривать значение показателя из одного из источников «правильным», «истинным», а другие, отличные от него значения считать ошибочными? Подробнее на данную проблему указывалось, например, в докладе Е.Сороко «База данных демографических показателей по регионам России и странам мира: принципы построения» на Четвертой международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда», 20–22 апреля 2011 г. [Сороко, 2011]. Рассмотрение указанных проблем вызывает также необходимость в постановке задачи о жизненном цикле демографических показателей в базах данных и статистических публикациях. Еще один требующий решения теоретический вопрос, неизбежно встающий при разработке баз данных: каково соотношение демографического показателя и категорий населения? Пример: являются ли показатели «ожидаемая продолжительность жизни при рождении для женщин» и «ожидаемая продолжительность жизни при рождении для мужчин» двумя различными показателями или это по демографическому содержанию один и тот же показатель, отличающийся только категорией населения, к которому он относится?

Важнейшим вопросом при создании базы данных является мета-описание информационных массивов. Оно относится к массиву как целому и дает пользователю возможность идентифицировать его отличия от других источников значений показателя. Текущая версия этого описания состоит из

следующих компонент: наименование демографического показателя, название массива, размерность информационного массива, название каждой из категорий, изменяемой в данном массиве по каждой из размерностей, дата загрузки массива в базу данных, источник данных для данного массива, дата получения значений из источника данных, дата загрузки в базу и ряд других. Полный список составных частей метаописания информационных массивов содержится в приложении П.5. В процессе разработки базы данных метаописание обязано удовлетворять принципу гибкости и расширяемости, поэтому оно постоянно развивается при разработке базы данных и появлении новых источников или показателей.

В настоящее время число различных источников данных о демографической ситуации растет, а их общее число превышает несколько сотен. Их можно разделить на следующие крупные группы: базы данных и «бумажные» публикации национальных статистических служб, базы данных и публикации международных организаций, базы данных научных организаций. Представляется достаточно разумным стремление использовать для загрузки в базу данных только те источники, которые позволят обеспечить наиболее достоверные, свежие и точные сведения. Однако упомянутые характеристики представляют собой далеко не полный список критериев, которые могут быть использованы для оценки различных источников. Необходимо отметить, что а priori составить список таких критериев достаточно проблематично. Большинство из них, конечно, «лежат на поверхности», известны давно и включают такие характеристики, как периодичность обновления, точность, научная прозрачность, форматы данных. Однако некоторые характеристики могут появиться и в процессе расширения перечня источников. Одним из реализованных принципов разработки базы данных становится обязательность анализа источников демографической информации по максимально возможному и постоянно расширяемому списку критериев. Полный их перечень приведен в приложении П.2.

Основные полученные в 2011 г. результаты работы над проектом состоят в описании более десятка источников демографической информации, подготовке более двух сотен информационных массивов показателей с их метаописанием, справочников нормативно-справочной информации для кодирования показателей и категорий, страниц формирования запросов к содержимому базы данных через web-интерфейс, текстов статей и презентаций участников проекта, инструктивных материалов для разработчиков и ряда других. Ко всем результатам имеется доступ через Интернет по адресу http://db.demoscope.ru/bd_devel.php.

Приложения

П.1. Список демографических показателей базы данных

Брачный состав населения
Вероятность смерти
Внебрачная рождаемость
Возрастно-половой состав мигрантов
Возрастные коэффициенты рождаемости
Возрастные коэффициенты смертности
Вступившие в брак по возрасту жениха
Вступившие в брак по возрасту невесты
Гражданство международных мигрантов
Демографическая нагрузка
Доля городского населения
Доля населения по возрастным группам
Доля первых браков
Доля трудоспособного населения
Естественный прирост
Итоговая рождаемость женщин
Коэффициент аборт
Коэффициент детской смертности
Коэффициент естественного прироста
Коэффициент материнской смертности
Коэффициент мертворождаемости
Коэффициент миграционного прироста
Коэффициент младенческой смертности
Коэффициент младенческой смертности по причинам смерти
Коэффициент неонатальной смертности
Коэффициент перинатальной смертности
Коэффициент ранней неонатальной смертности
Коэффициент суммарной рождаемости
Коэффициенты смертности по причинам смерти
Материнская смертность
Медианный возраст населения
Миграционный прирост населения

Младенческая смертность
Младенческая смертность по причинам смерти
Накопленная рождаемость
Национальный состав мигрантов
Нетто-коэффициент воспроизводства
Общий коэффициент брачности
Общий коэффициент прироста населения
Общий коэффициент разводимости
Общий коэффициент рождаемости
Общий коэффициент смертности
Общий прирост населения
Ожидаемая продолжительность жизни
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении
Перинатальная смертность
Плотность населения
Прогноз численности населения
Соотношение полов
Среднегодовая численность населения
Средний возраст женщин при вступлении в первый брак
Средний возраст матери при рождении ребенка
Средний возраст населения
Стандартизированный коэффициент смертности по причинам смерти
Суммарный коэффициент первых браков
Суммарный коэффициент разводимости
Таблица смертности
Темп роста населения
Численность граждан, родившихся за границей
Численность иностранцев
Численность людей, приобретших гражданство
Численность международных мигрантов
Численность мигрантов
Численность населения на начало года
Число браков
Число внебрачных рождений
Число легальных аборт
Число мертворождений

Число разводов
Число родившихся
Число умерших
Число умерших по причинам смерти

Примечание. В данном списке может вызвать недоумение показатель «Таблица смертности», который, конечно, таковым не является, поскольку представляет собой не один показатель, а определенным образом организованный набор различных показателей (возраст, число доживших, число умерших, вероятность смерти, ожидаемая продолжительность предстоящей жизни для доживших до данного возраста, и т.д.). Тем не менее принятый при создании данной базы данных подход, состоящий в использовании в качестве минимальной порции информации «data cube» (информационный массив прямоугольной формы), позволяет на этапе хранения информации *формально* представить таблицу смертности как *показатель*. Для этой цели вводится особая категория «графа таблицы смертности».

П.2. Характеристики описания источников демографической информации

В 2011 г. был использован следующий набор из 21 описателя использованных источников демографической информации: название, автор, издатель, адрес в Интернете, язык, перечень показателей, временной горизонт, периодичность обновления, форматы информационных массивов, ограничения на размер файла, платность и регистрация, число стран (регионов), возрастные группы, проблемы в работе сервера, возможности сохранения URL, научная прозрачность, гибкость, точность значений, ошибки и неточности, интерфейс пользователя и формат таблиц, соответствие другим базам данных. Более подробно с результатами анализа источников можно ознакомиться на странице «Источники демографической информации» http://db.demoscope.ru/bd_sources_di.php.

П.3. Список категорий (фрагмент)

Брачное состояние, вид демографической нагрузки, возраст, возраст до одного года, год, гражданство, графа таблицы смертности, класс причин смерти, месяц, направление миграции, национальность, образование, очередность брака, очередность рождения, перинатальный период, пол, поселения, причина миграции, причина смерти, регионы РФ, страны мира, сценарий, территории, тип населения, цель поездки, этнический состав прибывших в РФ.

П.4. Список информационных массивов (фрагмент)

Абсолютное число родившихся в странах Европы, 1960–2008
Внебрачная рождаемость по промышленно развитым странам, 1960–2008
Возрастно-половой состав прибывших в РФ по полу, возрасту, типу поселения, 2006–2008
Возрастные коэффициенты рождаемости, регионы РФ, 1990–2009
Доля внебрачных рождений в развитых странах, 1950–2009
Доля трудоспособного населения, Европейский регион ВОЗ, 1970–2007
Естественный прирост населения РФ по полу, 1970–2009
Коэффициент естественного прироста в развитых странах, 1950–2009
Коэффициент младенческой смертности по причинам смерти и типу поселения, РФ, 1995–2008
Коэффициент младенческой смертности, Япония, 1925–2007
Коэффициент перинатальной смертности по полу, РФ, 1960–2008
Коэффициент суммарной рождаемости, Европейский регион ВОЗ, 1970–2009
Медианный возраст населения в странах Европы, 1969–2010
Международные мигранты по гражданству и регионам РФ, 2010
Мигранты в возрасте 14+ по образованию, причине переезда и странам, РФ, 2009
Младенческая смертность по типу поселений и регионам России, 1990–2009
Нетто-коэффициент воспроизводства по промышленно развитым странам, 1950–2008
Общий коэффициент прироста населения в странах Европы, 1960–2009
Общий коэффициент смертности на 1000 человек, Европейский регион ВОЗ, 1970–2010
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в странах Европы по полу, 1960–2010
Перинатальная смертность по периоду и типу поселений, РФ, 1960–2008
Распределение мигрантов в возрасте 14+ по уровню образования и регионам РФ, 2008
Среднегодовая численность населения по всем странам мира, 2001–2010
Средний возраст матери при рождении первого ребенка, Эстония, 1970–2009
Стандартизированные коэффициенты смертности по основным классам причин смерти, РФ, 1965–2008
Численность граждан Швеции, родившихся за границей, по полу, 2000–2009
Численность населения на 1 января в странах Европы, 1960–2010
Число браков в развитых странах, 1950–2009
Число родившихся живыми по полу и регионам России, 1970–2009
Число умерших по полу и регионам России, 1970–2009

Примечание. Общее число массивов превышает 200. С целью экономии в данной таблице представлено только 30 из них с целью продемонстрировать в максимальной степени их разнообразие по набору использованных источников, категорий, периодов и показателей.

П.5. Основные компоненты метаописания информационного массива

Метаописание каждого информационного массива содержит следующий набор описателей: название показателя, название информационного массива, код показателя, размерность информационного массива, число переменных по вертикали, число переменных по горизонтали, по каждой категории (название категории и ее код, число строк/столбцов), источник и линк на него, единица измерения, дата получения информации из источника, дата загрузки массива в базу данных, ответственное лицо, имя файла, краткое описание, дата издания, тип источника, дополнительные категории массива (название, значение и код).

Литература

Центральная база статистических данных. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>

Демографический ежегодник России 2010. Статистический сборник. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2010. URL: http://www.gks.ru/doc_2010/demo.pdf

База данных «Здоровье для всех» Европейского регионального бюро Всемирной организации здравоохранения. URL: <http://www.euro.who.int/ru/what-we-do/data-and-evidence/databases/european-health-for-all-database-hfa-db2>

Eurostat. European Commission. Population Statistics. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/introduction>

World Population Prospects, the 2010 Revision. UN Department of Economic and Social Affairs. Population Division, Population Estimates and Projections Section. URL: <http://esa.un.org/wpp/Excel-Data/population.htm>

World Fertility Patterns. UN Department of Economic and Social Affairs. Population Division. URL: <http://www.un.org/esa/population/publications/worldfertility2009/world-fertility2009.htm>

Statistics Sweden (SCB). URL: <http://www.scb.se/>

Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications Statistics Bureau, Director-General for Policy Planning (Statistics Standards) & Statistical Research and Training Institute, Japan. URL: <http://www.stat.go.jp/english/>

База данных «Devision: Демографический взгляд» совместного проекта Национального института демографических исследований Франции и Центра по изучению проблем народонаселения экономического факультета МГУ. URL: <http://devision-dmo.econ.msu.ru/>

Демографический интернет-еженедельник Демоскоп Weekly. Приложения. URL: <http://demoscope.ru/weekly/pril.php>

Население России 2009. Семнадцатый ежегодный демографический доклад / отв. ред. А.Г. Вишневский. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. URL: http://demoscope.ru/weekly/knigi/ns_09/sod_r.html (Предыдущие доклады — на <http://demoscope.ru/weekly/knigi/books.php>).

Сороко Е.Л. База данных демографических показателей по регионам России и странам мира: принципы построения // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: Четвертая международная научная конференция. Москва, МГУ, экономический факультет; 20–22 апреля 2011 г.: сб.: Т. 4 / под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. М.: МАКС Пресс, 2011. С. 1077–1085. URL: http://db.demoscope.ru/doc/soroko_lomonosov_2011.doc.

Юмагузин В.В. Анализ источников демографической информации как важнейший этап разработки базы данных демографических показателей // Вторая всероссийская межвузовская студенческая научно-практическая конференция «Статистические методы анализа экономики и общества», НИУ ВШЭ, 12–13 мая 2011 г. URL: http://db.demoscope.ru/doc/yum_13_05_2011.doc

РЫНКИ ТРУДА

А.В. Аистов,
А.В. Ларин,
Л.А. Леонова

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», Нижний Новгород

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ЖИЗНЬЮ

Введение

Первое десятилетие XXI в. было отмечено в России ростом неформального сектора. По разным оценкам, доля занятых в неформальном секторе составляет от 10 до 30% экономически активного населения. Конечно же эти цифры можно объяснить выгодами, которые неформальная занятость несет в первую очередь работодателю. При этом принцип рациональности рыночных отношений говорит о том, что любая добровольная сделка выгодна как покупателю, так и продавцу. Какие же выгоды неформальная занятость несет работнику? Он теряет социальный пакет, его статус работника теперь не подкреплен юридически. Что же он получает взамен?

На раннем этапе исследователи обнаружили, что средний индивидуальный заработок в неформальном секторе ниже, чем в формальном секторе [Merrick, 1976]. Д. Томас [Thomas, 1990] представляет доказательства того, что эта закономерность в основном имеет место для менее развитых стран. Более того, работа в неформальном секторе имеет и другие недостатки: работники часто сталкиваются с более плохими условиями труда, не имеют трудового договора и, как следствие, лишаются различных социальных выгод. Несмотря на эти недостатки, работа в неформальном секторе, часто предпочтительнее для индивида, чем безработица [De Grazia, 1982; Kesner-Skreb, 1997; Gerxhani, 2004] и иногда даже считается лучшим вариантом, чем работа в формальном секторе. Кроме финансового преимущества в неуплате налогов, неформальный сектор иногда обеспечивает большие гибкость и возможности для индивидуальной инициативы и творчества в отличие от формального сектора [De Grazia, 1982; Renooy, 1990; Marcouiller et al., 1997].

Несмотря на попытки охарактеризовать плюсы и минусы работы в неформальном секторе, остаются неясными последствия для благосостояния индивида. Хотя доход часто используется для сравнения положения индивидов в различных секторах, есть и нечто большее, чем просто обеспечение доходов, например, уверенность в будущем и социальная безопасность (ее

отсутствие). Поэтому в данной работе использовалась более широкая концепция экономического благосостояния, а именно субъективное благосостояние, т.е. собственные оценки индивидов их удовлетворенностью жизнью (аналогично: [Ferrer-i-Carbonell, Gerxhani, 2011]).

В качестве показателя, характеризующего относительные выгоды неформальной занятости, нами выбрана самооценка удовлетворенности жизнью. В рамках экономических статей, затрагивающих непосредственно вопрос корреляции принадлежности к неформальной занятости и удовлетворенности жизнью в развивающихся странах, можно отметить работу [Kristic, Sanfey, 2007]. Основная часть данной работы посвящена анализу неформального сектора Боснии и Герцеговины. Используя модель упорядоченного выбора, авторы пришли к выводу, что официально оформленные работники более счастливы при прочих равных условиях.

Так как одна из наиболее явных проблем неформальности для общества — неуплата работниками налогов, взаимоотношение между субъективным благополучием и занятостью в неформальном секторе может быть рассмотрено с точки зрения отношения (терпимости) индивидов к уплате налогов сегодня для получения отдачи завтра. Благодаря этому подходу было обнаружено, что для большинства индивидов работа в неформальном секторе имеет отрицательный эффект на субъективное благополучие, хотя существуют индивиды, для которых это влияние положительное [Ferrer-i-Carbonell, Gerxhani, 2011].

В случае когда удовлетворенность жизнью является зависимой переменной, возникают сложности в эконометрическом оценивании, связанные с дискретным характером переменной. При оценивании на панельных данных для учета индивидуальных эффектов было предложено использовать логит-модель упорядоченного выбора с фиксированными эффектами [Ferrer-i-Carbonell, Frijters, 2004] и МНК, адаптированный к порядковой зависимой переменной (probit adapted OLS) [Praag, Ferrer-i-Carbonell, 2004].

Другим направлением эконометрического тестирования является учет эндогенности, связанной с возможным влиянием удовлетворенности на статус занятости. Для этого авторы оценивают систему одновременных уравнений [Duarte et. al., 2007].

Основной целью данной работы является исследование связи между принадлежностью к незарегистрированной занятости и удовлетворенностью жизнью.

Эконометрическая модель

Как было сказано выше, статус занятости может носить эндогенный характер, и для решения этой проблемы, возможно, недостаточно лишь учета

индивидуальных эффектов. Нельзя с уверенностью утверждать, что удовлетворенность не может влиять на выбор человеком статуса занятости. В частности, индивидов, удовлетворенных своей жизнью (что может характеризовать их оптимизм), может в меньшей степени волновать их пенсионные отчисления, а значит, они с большей вероятностью выберут неофициальную работу.

Кроме того, помимо статуса занятости, фактор дохода носит эндогенный характер (см., например: [Powdthavee, 2010; Frijters et al., 2006]). А значит, оценки параметров в уравнении для удовлетворенности жизнью, полученные стандартными методами, будут не состоятельны.

Для решения проблемы эндогенности оценивается система одновременных уравнений. Основная сложность заключается в том, что удовлетворенность и статус занятости являются дискретными, а доход — непрерывным. Поэтому мы вынуждены формулировать модель в терминах латентных переменных.

Пусть для i -го индивида в период t наблюдается уровень удовлетворенности $s_{it} \in \{1, 2, \dots, J\}$. Значение s_{it} — шкалированный ответ индивида на вопрос о его удовлетворенности жизнью — принимает дискретные значения. Можно предположить, что ответ индивида строится на основе некоторой латентной переменной s_{it}^* , отражающей его субъективную непрерывную оценку удовлетворенности. Наблюдаемый ответ индивида определяется тогда по следующему принципу: $s_{it} = j$, если $\mu_{j-1} < s_{it} \leq \mu_j$, где μ_j — пороговые значения, $\mu_0 = -\infty$ и $\mu_J = +\infty$.

Решение о выборе незарегистрированной занятости (наблюдаемый вид занятости) тоже описывается дискретной переменной. В данном случае — бинарной $w_{it} \in \{0, 1\}$: 1 — не оформлен на работе официально, работает по устной договоренности; 0 — оформлен на работе официально, согласно договору, записи в трудовой книжке и т.п. Принятие решения о выборе работать без регистрации может быть описано изменением индивидуальной функции полезности — непрерывной латентной переменной w_{it}^* . Работник примет решение работать без официальной регистрации, если это приведет к росту его индивидуальной функции полезности по сравнению с официальной занятостью: $w_{it} = 1$ при $w_{it}^* > 0$ и $w_{it} = 0$ в противном случае.

Доход i -го индивида в период t обозначим через y_{it} .

В ходе исследования мы используем данные RLMS-HSE. Учитывая достаточно редкую дискретизацию наблюдений во времени (ежегодный опрос), можно предположить, что уровень удовлетворенности, тип занятости и доход определяются одновременно, и нельзя указать на четкую причинно-следственную связь между ними. В таком случае можно записать связь дохода и латентных переменных системой уравнений:

$$\begin{cases} s_{it}^* = \alpha_{sw} w_{it}^* + \alpha_{sy} y_{it} + \beta_s' x_{it} + \gamma_s \xi_i + \varepsilon_{it}^s, \\ w_{it}^* = \alpha_{ws} s_{it}^* + \alpha_{wy} y_{it} + \beta_w' x_{it} + \gamma_w \xi_i + \varepsilon_{it}^w, \\ y_{it} = \alpha_{ys} s_{it}^* + \alpha_{yw} w_{it}^* + \beta_y' x_{it} + \gamma_y \xi_i + \varepsilon_{it}^y, \end{cases}$$

где α, λ, β — параметры модели; x_{it} — вектор экзогенных переменных; ξ_i — инвариантные во времени ненаблюдаемые индивидуальные эффекты; ε_{it} — случайные слагаемые, изменяющиеся во времени и между индивидами.

В данной системе присутствует допущение, касающееся идентичных индивидуальных эффектов в трех уравнениях. Можно предположить, что индивидуальные черты, влияющие, например, на доход и на удовлетворенность, имеют отличия, и, кроме того, индивидуальные эффекты в различных уравнениях могут быть коррелированы. Однако учет этой возможности существенно усложняет (в связи с необходимостью перехода к многомерному интегрированию) и без того массивные вычисления, при этом получение существенного улучшения свойств оценок крайне сомнительно.

По той же причине внимание остановлено на модели со случайными эффектами, а не с фиксированными. Кроме того, оценка методом максимального правдоподобия с учетом фиксированных эффектов на панельных данных несостоятельна, и в случае небольшого числа периодов имеет место большое асимптотическое смещение. Согласно [Greene, 2002] в этом случае следует отдавать предпочтение модели без учета индивидуальных эффектов, т.е. находить оценки на пуле (хотя оценки и остаются несостоятельными, их смещение уменьшается). Таким образом, случайные эффекты введены в анализируемую систему только для учета корреляции во времени в шумах.

Функция правдоподобия

Перепишем модель в более удобном матричном виде:

$$Az_{it} = \beta' x_{it} + \gamma \xi_i + \varepsilon_{it},$$

где $z_{it} = (s_{it}^*, w_{it}^*, y_{it})'$ и $\varepsilon_{it} = (\varepsilon_{it}^s, \varepsilon_{it}^w, \varepsilon_{it}^y)'$, а A, β, γ соответствуют коэффициентам системы.

Приведенная форма модели имеет вид:

$$z_{it} = b' x_{it} + c \xi_i + v_{it},$$

где $b = A^{-1}\beta'$, $c = A^{-1}\gamma$ и $v_{it} = A^{-1}\varepsilon_{it}$.

Наблюдения z_{it} и $z_{it+\tau}$ при $\tau \neq 0$ зависимы, но лишь из-за наличия в модели случайных эффектов ξ_i . Поэтому (условно на индивидуальные эффек-

ты) наблюдения в разные моменты времени перестают быть зависимыми, что дает возможность записать предельное распределение для i -го индивида следующим образом:

$$L_i = f(\{s_{i1}, w_{i1}, y_{i1}\}, \dots, \{s_{iT}, w_{iT}, y_{iT}\} | x_i) \\ = \int_{-\infty}^{+\infty} \prod_{t=1}^T f(s_{it}, w_{it}, y_{it} | x_i, \xi_i) f(\xi_i) d\xi_i.$$

Шумы v_{it} в уравнениях системы в общем случае могут быть коррелированы между собой. Выделим линейную связь между шумами, используя простейшие парные регрессии: $v_{it}^s = \rho_{sy} v_{it}^y + \tilde{v}_{it}^s$ и $v_{it}^w = \rho_{wy} v_{it}^y + \tilde{v}_{it}^w$, где $\rho_{sy} = \text{Cov}[v^s, v^y] / \text{Var}[v^y]$ и $\rho_{wy} = \text{Cov}[v^w, v^y] / \text{Var}[v^y]$. Это позволяет преобразовать систему так, чтобы шум в уравнении дохода не был коррелирован с шумами других уравнений. Для этого вычтем из правых и левых частей первого и второго уравнений соответствующие части уравнения дохода, умноженные на ρ_{sy} и ρ_{wy} соответственно. После простых преобразований получим:

$$\begin{cases} s_{it}^* = \tilde{s}(y_{it}, x_{it}, \xi_i) + \tilde{v}_{it}^s, \\ w_{it}^* = \tilde{w}(y_{it}, x_{it}, \xi_i) + \tilde{v}_{it}^w, \\ y_{it} = \tilde{y}(x_{it}, \xi_i) + v_{it}^y, \end{cases}$$

где $\tilde{s}(\cdot)$, $\tilde{w}(\cdot)$, $\tilde{y}(\cdot)$ — линейные относительно параметров модели функции.

В предположении нормального распределения шума из некоррелированности следует статистическая независимость, и мы можем выписать выражение для совместной плотности распределения в относительно простом виде:

$$f(s_{it}, w_{it}, y_{it} | x_i, \xi_i) = \text{Pr}\{s_{it}, w_{it} | y_{it}, x_i, \xi_i\} f(y_{it} | x_i, \xi_i).$$

Для случая $w_{it} = 0$, например, получим:

$$f(s_{it}, w_{it}, y_{it} | x_i, \xi_i) = [\Phi_2(\mu_j - \tilde{s}, -\tilde{w}) - \Phi_2(\mu_{j-1} - \tilde{s}, -\tilde{w})] f_y(y_{it} - \tilde{y}).$$

где $\Phi_2(\cdot)$ — плотность двумерного нормального распределения с соответствующей ковариационной матрицей; $f_y(\cdot)$ — плотность нормального распределения с нулевым математическим ожиданием и дисперсией $\text{Var}[v^y]$. Аналогичным образом можно выразить плотность вероятности для случая $w_{it} = 1$.

Таким образом, при известных параметрах исходной модели несложно вычислить логарифм функции правдоподобия:

$$\log L = \sum_{i=1}^N \ln(L_i).$$

Для численного интегрирования выражения удобно использовать представление интеграла в виде математического ожидания:

$$\int_{-\infty}^{+\infty} \prod_{i=1}^T f(s_{it}, w_{it}, y_{it} | \xi_i) f(\xi_i) d\xi_i = E_{\xi_i} \left[\prod_{i=1}^T f(s_{it}, w_{it}, y_{it} | \xi_i) \right],$$

и приближать его методом Монте-Карло [Greene, 2008].

В общем случае параметры модели неидентифицируемы, и для их оценки необходимо наложить ограничения. Очевидно, что существуют факторы, которые определяют уровень удовлетворенности, но не влияют на статус занятости и доход. Поэтому в последних двух уравнениях коэффициенты перед такими факторами необходимо положить равными нулю. По этому принципу мы вводим в модель 6 ограничений, которых оказывается достаточно, чтобы идентифицировать оставшиеся коэффициенты.

Оценка модели

Для тестирования модели используются данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE) с 2000 по 2009 г. Данные RLMS-HSE представляют собой панельный опрос, репрезентативный для России. Для учета региональных характеристик использованы данные Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).

Из-за дискретного характера зависимой переменной «наблюдаемая удовлетворенность жизнью» и особенности построения модели упорядоченного множественного выбора (с использованием интегральной функции распределения и вычислением пороговых значений μ_j) оценки параметров модели (и даже их знаки) не дают наглядного представления о влиянии регрессоров на зависимую переменную, если речь не идет о крайних категориях «совсем не удовлетворен» и «полностью удовлетворен». Поэтому оценим предельные эффекты, переведя интерпретацию зависимой переменной в бинарный вид. Например, предельный эффект дохода на вероятность быть удовлетворенным жизнью при фиксированных значениях остальных регрессоров можно оценить по формуле¹:

¹ В данном случае мы пренебрегаем эффектами второго порядка малости: производной шума и опосредованным влиянием дохода на удовлетворенность через его связь с выбором формы занятости.

$$\frac{\partial \Pr\{s_{it} > 3 | w_{it}^*, y_{it}, x_{it}\}}{\partial y_{it}} = f_{\varepsilon_{it}^s | w_{it}, y_{it}} (\mu_3 - \bar{s}) \alpha_{sy},$$

где $f_{\varepsilon_{it}^s | w_{it}, y_{it}}(\cdot)$ — плотность нормального распределения с математическим ожиданием $E[\varepsilon_{it}^s | w_{it}, y_{it}, x_{it}]$ и дисперсией $Var[\varepsilon_{it}^s | w_{it}, y_{it}, x_{it}]$, а $\bar{s} = \alpha_{sw} w_{it} + \alpha_{sy} y_{it} + \beta_s' x_{it} + \gamma_s \xi_{it}$.

В процессе вычисления предельных эффектов необходимо учесть, что условное математическое ожидание шума и условная дисперсия могут отличаться от безусловных характеристик. Связь случайных слагаемых может быть оценена с помощью простейшей регрессии:

$$\varepsilon_{it}^s = \delta_{sw} v_{it}^w + \delta_{sy} v_{it}^y + v_{it}^s,$$

где v_{it}^s — ортогональное шумам v_{it}^w и v_{it}^y некоррелируемое между индивидами и во времени случайное слагаемое с нулевым математическим ожиданием. Условные характеристики можно легко вычислить на основе разложения:

$$E[\varepsilon_{it}^s | w_{it}, y_{it}, x_{it}] = \delta_{sw} v_{it}^w + \delta_{sy} v_{it}^y,$$

$$Var[\varepsilon_{it}^s | w_{it}, y_{it}, x_{it}] = Var[v_{it}^s] = Var[\varepsilon_{it}^s] - \delta_{sw}^2 Var[v_{it}^w] - \delta_{sy}^2 Var[v_{it}^y].$$

Аналогичным образом поступаем при расчете предельных эффектов всех эндогенных переменных модели.

Как следует из формулы, для расчета предельного эффекта, помимо значений x и y , необходимо знать значения латентных переменных и индивидуальных эффектов. Но и те и другие не известны. Поэтому на основе приведенной формы и наблюдаемых x мы формируем значения s_{it} , w_{it} и y_{it} , генерируя шумы и индивидуальные эффекты из нормального распределения согласно оценкам параметров модели. Для сформированной таким образом псевдовыборки можем наблюдать латентные переменные и индивидуальные эффекты, как, впрочем, и все шумы, что позволяет вычислить предельные эффекты для каждого индивида (табл. 1).

В табл. 1 приведены средние значения предельных эффектов, показывающих влияние отдельных регрессоров на вероятность быть удовлетворенным жизнью. Стандартные ошибки вычислены с помощью дельта-метода. Производные для вычисления предельных эффектов находились численно. Для бинарной переменной «семейное положение» предельный эффект был рассчитан как разность условных вероятностей.

Таким образом, латентная переменная, описывающая статус занятости, не влияет на удовлетворенность жизнью. Причем этот результат справедлив

как для мужчин, так и для женщин. При этом сама удовлетворенность влияет лишь на статус занятости женщин (с ростом удовлетворенности вероятность быть неформально занятым падает). Данный результат является несколько неожиданным, так как можно было предположить, что неформальный статус занятости, связанный с менее престижной работой и более плохими условиями труда, должен снижать удовлетворенность. Возможно, данный эффект частично компенсируется влиянием дохода, который в не меньшей степени связан с условиями работы. В то же время немаловажным является тот факт, что неформальный статус занятости определяет более высокий уровень дохода, по крайней мере, для женщин. Таким образом, становится понятной наметившаяся в последние годы тенденция к увеличению доли неформальной занятости.

Таблица 1. Предельные эффекты для вероятности быть удовлетворенным жизнью

	Мужчины	Женщины
Статус занятости (латентная переменная w^*)	0,0385 (0,0289)	−0,0405 (0,0946)
Доход	0,2528*** (0,0449)	0,2545*** (0,0107)
Возраст	−0,0345*** (0,0038)	−0,0458*** (0,0021)
Квадрат возраста / 100	0,0392*** (0,0044)	0,0504*** (0,0023)
Семейное положение	0,079*** (0,0108)	0,1187*** (0,0037)
Образование	0,0054 (0,0036)	0,0017 (0,0020)
Резервный доход	0,0112*** (0,0036)	0,0089*** (0,0013)
Средний доход в регионе	−0,0075 (0,0079)	−0,0057*** (0,0018)

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки.

* $p < 0,0$.

** $p < 0,05$.

*** $p < 0,01$.

Вполне ожидаемой и легко интерпретируемой является положительная зависимость между доходом и удовлетворенностью. Так, например, рост до-

хода на 10% увеличивает вероятность быть как минимум удовлетворенным жизнью в среднем на 2,5%.

Интересным является и результат, связанный с доходом супруга. Отчасти можно говорить о подтверждении гипотезы туннельного эффекта: рост доходов одного из супругов может восприниматься как сигнал к росту собственного дохода. Хотя, возможно, положительное влияние объясняется улучшением семейного финансового положения. У мужчин это влияние более выражено, так как данная переменная на ряду непосредственно с доходом супруга включает заработки на прочих работах.

Заключение

Данная статья расширяет представления о неформальном рынке труда, затрагивая психологическую сторону нахождения в рамках неформальной занятости. В качестве основного исследуемого показателя рассматривается самооценка респондентов удовлетворенности жизнью по данным RLMS-HSE — панельного опроса, репрезентативно представляющего население России. В работе затронута лишь часть неформального сектора — наемные работники, не оформленные официально (в соответствии с трудовой книжкой, договором или контрактом).

В работе сделан акцент на эндогенном характере статуса занятости и дохода. Эндогенность, определяемая как наличием индивидуальных эффектов, так и взаимной зависимостью переменных, моделируется нами с помощью системы одновременных уравнений со случайными эффектами. Для оценки модели используется метод максимального правдоподобия. Наличие эндогенности дохода и статуса занятости подтверждается формальными тестами.

Результаты оценки модели позволяют говорить об отсутствии прямого влияния статуса занятости на удовлетворенность жизнью. Подобный вывод вкупе с тем фактом, что ряд предыдущих исследований выявил значимую отрицательную зависимость, указывает на критичность учета эндогенности.

Литература

Duarte R., Escario J.-J., Molina J.-A. Supporting the Endogenous Relationship Between Well-Being and Employment for US Individuals // *Atlantic Economic Journal*. 2007. Vol. 35(3). P. 279–288.

Ferrer-i-Carbonell A., Frijters P. How Important is Methodology for the Estimates of the Determinants of Happiness? // *The Economic Journal*. 2004. Vol. 114. P. 641–659.

Ferrer-i-Carbonell A., Gerxhani K. Subjective Welfare and (In)formal Sector in a Transition Country // Social Indicators Research. 2011. Vol. 102. No. 2. P. 315–331.

Frijters P., Geishecker I., Haisken-DeNew J.P., Shields M.A. Can the Large Swings in Russia Life Satisfaction Be Explained by Ups and Downs in Real Income? // Scandinavian Journal of Economics. 2006. Vol. 108(3). P. 433–458.

Gerxhani K. (2004). The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey // Public Choice. Vol. 120(3–4). P. 267–300.

Grazia R. De. Clandestine Employment: A Problem of Our Times // Tanzi V. (ed.). The Underground Economy in the United States and Abroad. Lexington, D.C. Heath, 1982.

Greene W. The Bias of the Fixed Effects Estimator in Nonlinear Model. 2002.

Greene W.H., Hensher D.A. Modeling Ordered Choices: a Primer and Recent Developments. Working Paper Series. 2008.

Kesner-Skreb M. The Unofficial Economy and Development. Paper Presented in the International Workshop «The Importance of Unofficial Economy in Economic Transition Zagreb». Croatia, 1997

Krstic G., Sanfey P. Mobility, Poverty and Well-Being Among The Informally Employed in Bosnia and Herzegovina // Economic System. 2007. Vol. 31. P. 311–335.

Marcouiller D., Castilla V.R. de, Woodruff C. Formal Measures of the Informal-Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador, and Peru // Economic Development and Cultural Change. 1997. Vol. 45. P. 367.

Merrick T.W. Employment and Earnings in the Informal Sector in Brazil: the Case of Belo Horizonte // Journal of Developing Areas. 1976.

Powdthavee N. How Much Does Money Really Matter? Estimating the Causal Effects of Income on Happiness // Empirical Economics. 2010. Vol. 39. P. 77–92.

Renooy P.H. The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance. Amsterdam: Netherlands Geographical Studies, 1990.

Thomas J.J. Synthesis of Comments and Discussion: Methodology and Theory // Turnham D., Salome B., Schwarz S. (eds). The Informal Sector Revisited. Paris: OECD, 1990.

Van Praag B.M.S., Ferrer-i-Carbonell A. Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach. Oxford: Oxford University Press, 2004.

СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Е.Г. Князева

Уральский федеральный
университет,

Н.Н. Кивелева

Министерство
здравоохранения
Свердловской области,
г. Екатеринбург

ОРГАНИЗАЦИОННО- ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕГИОНА

Выбор стратегии развития регионального здравоохранения определяется множеством факторов. На профессиональном уровне признается допустимым применение принципиального подхода, устанавливающего приемлемость и рациональность стратегии асимметричного ответа и балансировки в сфере охраны здоровья населения России.

Композиционный масштаб, подбор и применение организационно-финансовых инструментов как совокупности средств в конструктивном построении обуславливаются процессом модернизации здравоохранения региона. Содержательное единство и внутреннее взаимодействие инструментария обеспечиваются стратегической целью: повышение доступности и качества медицинской помощи населению.

Современный период развития экономической науки характеризуется расширением спектра теоретических и прикладных разработок в области проблематики социальной сферы. В настоящее время осуществляются развернутые исследования, базирующиеся на массивах эмпирических данных и информационных ресурсах по текущей ситуации и программным направлениям преобразования системы охраны здоровья населения субъектами Российской Федерации.

Основными результатами исследовательских мероприятий и управленческих решений становится определение главных вызовов региональной системе здравоохранения. В их число включаются: негативные тенденции возрастной структуры населения; сокращение доли трудоспособного населения; устойчивая тенденция старения населения; сохранение низкой продолжительности жизни населения; расширение разрыва в продолжительности жизни между мужчинами и женщинами, городским и сельским населением; превышение региональных показателей смертности по ряду причин по сравнению с общероссийскими; рост первичной и общей заболеваемости к сред-

нему уровню по многолетнему периоду наблюдений (особенно по социально значимым заболеваниям); сохранение превышения показателя травматизма в регионе над общероссийским уровнем. Вся совокупность обозначенных вызовов повышает нагрузку на экономику региона, систему здравоохранения и снижает потенциал воспроизводства населения.

Одним из главных аспектов модернизации в сфере охраны здоровья является переход к профилактической направленности принимаемых мер и создание в обществе мотивационных механизмов здорового образа жизни населения.

Масштабная пропаганда здорового образа жизни предполагает включение уроков здорового образа жизни в федеральный и региональный образовательный стандарт обучения в младших и средних классах школы, расширение социальной рекламы здорового образа жизни в региональной прессе и на телеканалах регионального вещания.

Повышение эффективности функционирующих звеньев региональной системы охраны здоровья населения может достигаться посредством реализации ряда мероприятий в здравоохранении региона. Весьма высоко оценивается осуществляемая трансформация деятельности центров здоровья (действующих и вводимых, областных и муниципальных).

Композиция инструментария, реализуемые и планируемые действия рассматриваются также в контексте повышения эффективности расходов на здравоохранение. Повышение эффективности каждой единицы вложенных средств независимо от источника финансирования становится результатующим моментом модернизационных преобразований здравоохранения.

В ходе модификации оплаты амбулаторно-поликлинической помощи предусматривается дифференциация использования подушевого норматива с учетом функционирования медицинского учреждения, в составе которого находятся стационар и поликлиника, с целью недопустимости снижения действия мотивационных позиций. Так, проводимая реструктуризация коечного фонда маломощных больниц должна быть сбалансирована с конституционными правами граждан на охрану здоровья без порождения социальной напряженности.

В процессе оптимизации совокупного ресурсного потенциала государственных, муниципальных, ведомственных, федеральных и частных медицинских учреждений должно исключаться дублирование использования мощностей и обеспечиваться рациональное функционирование медицинских организаций всех уровней. Постоянное регулирование стоимостной оценки медицинских технологий по фактическому уровню и объему финансовых ресурсов должно основываться на применении порядка и стандартов оказания медицинской помощи.

Допустимость применения механизма концессии путем передачи ряда медицинских учреждений в управление бизнес-единицам одновременно предполагает проведение наблюдательных, регулирующих и контролирующих мероприятий. При этом необходимо сохранение определенных параметров предоставления медицинской помощи населению с целью недопущения социальных конфликтов и противодействия профессионального сообщества в ходе удорожания стоимости медицинских услуг.

Финансовыми инструментами должна обеспечиваться аккумуляция источников, включающих средства системы обязательного медицинского страхования, средства бюджетной системы (консолидация и мобилизация денежных средств). Совершенно недопустимо сжатие финансового обеспечения во временном параметре.

В целях повышения качества оказания медицинской помощи создается конкурентная среда медицинских организаций. Финансовым инструментом является тарифная политика в сфере обязательного медицинского страхования с переходом на преимущественно одноканальное финансирование.

Прогнозирование достижения целевых результирующих показателей улучшения медико-демографической ситуации и использования ресурсного потенциала здравоохранения региона является базовым параметром реализации программы модернизации.

Механизм управляющих воздействий на показатели здоровья населения включает ряд комплексных мер:

- создание условий для оказания медицинской помощи;
- оптимизацию процессов и технологий оказания медицинской помощи, внедрение современных стандартов ее оказания;
- ликвидацию диспропорций в структуре оказания медицинской помощи;
- улучшение кадрового потенциала;
- внедрение технологий оперативного принятия управленческих решений на основе информатизации;
- оптимизацию финансового обеспечения отрасли.

В качестве главных показателей оценки эффективности реализации программы используются два блока показателей:

- показатели медицинской результативности — смертность населения в трудоспособном возрасте, в том числе от болезней системы кровообращения, от злокачественных новообразований и от травм, младенческая смертность, удовлетворенность населения медицинской помощью, удовлетворенность потребности населения в высокотехнологичной медицинской помощи и др.;

- показатели доступности медицинской помощи и эффективности использования ресурсов здравоохранения — среднегодовая занятость койки, размер страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения, размер дефицита Территориальной программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи и т.д.

Планируемые значения показателей реализации программы модернизации в Свердловской области демонстрируют значительную динамику по всем интегральным показателям качества медицинской помощи, а именно: смертность населения в трудоспособном возрасте от болезней системы кровообращения и смертность населения от травм — соответственно снижение на 11 и 8% к уровню 2010 г. Значительно улучшатся показатели удовлетворенности населения медицинской помощью, в том числе высокотехнологичной — на 30 и 39% соответственно. Положительная динамика планируется по показателям доступности медицинской помощи и эффективности использования ресурсов здравоохранения. Так, к 2013 г. планируется добиться бездефицитности финансирования Территориальной программы государственных гарантий, в том числе за счет увеличения платежей на обязательное медицинское страхование в расчете на 1 человека на 74%, на 21% увеличится среднемесячная заработная плата работников отрасли. Значительно — в 2–2,5 раза — увеличится фондовооруженность и фондооснащенность учреждений здравоохранения.

Региональный комплекс модернизации здравоохранения субъекта Российской Федерации должен выступать платформой социально-экономических и организационных мероприятий, взаимосвязанных по ресурсному и финансовому обеспечению, исполнительскому составу, срокам реализации, формату контроля и ответственности, ориентированных на масштабную позитивную трансформацию системы охраны здоровья населения территории.

М.В. Малаховская

ФБОУ ВПО «Томский
государственный
архитектурно-строительный
университет», Центр МВА
НИУ ТГУ,

Л.Г. Ленская

ОГБУЗ «Томская областная
клиническая больница»

НЕОБХОДИМОСТЬ УСТАНОВЛЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ МЕЖДУ СТРУКТУРОЙ ГОСПИТАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ЗДОРОВЬЯ

Средой, обеспечивающей демпфирование влияния техногенных и иных деструктивных факторов на состояние здоровья, способной изменить (особенно на основе инновационных подходов) имеющийся запас здоровья, традиционно считается здравоохранение. Отсутствие эффективных механизмов и мотиваций связи как организаций внутри самой системы здравоохранения, так и ожиданий со стороны общества и индивидуальных участников в отношении качества и уровня медицинских вмешательств с возможностями их осуществления со стороны здравоохранения отражают ограничения для достижения эффективности. Достижение целей задается соответствием состава поставленных целей требованиям общественного развития, соответствием структуры ресурсов и структуры задач, определяющих достижение поставленной цели. Эффективность использования имеющихся ресурсов здравоохранения в значительной мере определяется степенью соответствия структуры госпитального сектора отрасли структуре потребностей в результате ее функционирования. Статистические данные показывают, что наиболее существенный объем средств в составе здравоохранения приходится на госпитальный сектор и уже внутри него — на основную организационную форму — больницы. В процессе преобразования, далеко не всегда логично управляемом, больница вынуждена отвечать на политические требования, которые, будучи основанными на рыночных принципах, оказались эффективными для сдерживания государственных расходов больше, чем меры ре-

гулирующего и бюджетного характера (установление потолка больничных бюджетов, регулирование распределения больничных коек). В то же время эти меры способствуют переложению существенной доли явных и неявных расходов на конечного индивидуального участника — получателя помощи. Именно на уровне больницы должен возникнуть компромисс между надлежащим и приемлемым, что представляет сложную задачу взаимного принятия обязательств и распределения ответственности. Больница вынуждена (в лучшем случае с опорой на накопленный другими больницами опыт) преобразовывать организационные процессы в связи с тем, что удалось лучше понять факторы среды, влияющие на здоровье населения и на деятельность больниц (изменение возрастного состава населения, изменение структуры заболеваемости, быстрый технический прогресс). Несмотря на то что появились представления об оптимальной конфигурации больниц (например, для Западной Европы), о профессиональном поведении больничного персонала, которые позволяют установить причины успехов и неудач в деятельности больниц, каждая из них должна идти (и в некотором роде это оправданно) путем нащупывания приемлемого для себя формата, найти оптимальные пути к повышению качества больничного обслуживания, оптимальные способы использования дорогостоящего больничного оборудования, потому что если больницы в отдельных стране и регионе таковы, какими они являются, то по этим же объективным социальным, экономическим, историческим и иным причинам каждая из них не похожа на другую, как различается и то, какие проблемы встают перед больницами сейчас и могут возникнуть в будущем [Фигерас и др., 2002].

Полнота проблем, возникающих при трансформации структуры госпитального сектора, может быть изучена на различных уровнях. Обоснованием структуры (как соотношения удельного веса компонентов, определяющих строение) может служить рассмотрение госпитального сектора по следующим факторам: 1) формы собственности и административного подчинения; 2) отрасли медицинской помощи; 3) технологии медицинских вмешательств; 4) пространственная локализация; 5) возможности взаимодействия обособленных и формально независимых участников-организаций и др. Без прояснения указанных закономерностей, описывающих управленческое и экономическое содержание функций госпитальной помощи, вряд ли возможно теоретическое и практическое обоснование возможностей формирования нового типа российской больничной практики.

Практика функционирования и регулирования комплекса здравоохранения Томской области, включающего госпитальные медицинские организации различного статуса (от федерального до местного), профиля (высокоспециализированные научно-исследовательские институты и уни-

версальные по оказываемым услугам) и собственности (от государственных до частных), являясь в определенном роде модельным объектом всего отечественного здравоохранения, доказывает необходимость безотлагательного создания технологической платформы, обеспечивающей устойчивое кооперирование при достижении декларируемой обществом цели обеспечения равного доступа к высококачественным медицинским услугам. Современное состояние изменений, происходящих в здравоохранении, может быть описано и как процесс разрушения существовавшего поля возможной помощи при одновременности конструирования нового пространства. Ликвидация отраслевых больниц и медицинских учреждений отразилась на территориальном уровне потерей рабочих мест и отработанных технологий медицинских вмешательств (в Томске в результате организационных преобразований соответствующих отраслей общественной и хозяйственной практики были упразднены железнодорожная больница, военно-медицинский университет и госпиталь, утрачены поселенческие подразделения госпитального сектора (поселковые больницы)).

В таких условиях даже более, чем прежде, кластеризация способна проявить себя как форма, позволяющая обеспечить стратегическое согласование технологических комплексов больниц и на этой основе «сквозную» и «ковровую» обеспеченность гарантиями разнопрофильной профессиональной помощи. Однако желаемое кооперирование, способное дать эффект одновременного роста для всех участников, как это произошло в других секторах национального хозяйства, наталкивается и на статусный барьер, возникающий из-за источника финансирования, и на узость интереса сохранения за собой финансового потока, поступающего по ОМС, и на штрафную систему взаимоотношений с медицинскими страховыми организациями, подпитываемую неопределенностью принятых за основу стандартов оказания помощи, грешащих к тому же ошибочными положениями, и на множество прочих локально значимых факторов, препятствующих центростремительной динамике сектора. Вызревание предпосылок для кластерной динамики тем не менее осуществляется: создается технологический задел для высокотехнологичных медицинских вмешательств, формируется в ходе этого полная информационная база диагностики и плановости (например, на базе суперкомпьютера ТГУ и СибГМУ создают банк данных обо всех патологиях, доступность которого будет обеспечена в высокоскоростном режиме для всех лечебных учреждений Томска).

Недостаток финансирования и широты решаемых в режиме стандартизации деятельности профессиональных задач паллиативно преодолевается хаотичностью (разрозненностью, бессистемностью) участия подразделений госпитального сектора в апробации новых лекарственных средств. В такой

организационной схеме исследовательская задача рассматривается не как источник повышения профессионализма и информационная база перетехнологизации уже оказываемой помощи, а как источник дополнительного финансирования. Не используется даже репутационная возможность, позволяющая характеризовать внутрибольничную практику как осуществляемую на уровне стандартов, позволяющих получать достоверные данные в ходе апробации. Естественно, исследования, заказываемые преимущественно зарубежными фармацевтическими компаниями, организуются в основном как инициативные, пресекаемые по мере сил надзорной системой.

Вполне вероятно изменение структуры госпитального сектора и, как следствие, структуры и уровня качества медицинских вмешательств на основе существенного государственного присутствия (программная и грантовая поддержка). Однако цели и направления этой поддержки должны быть обозначены и информационно доступны потенциальным потребителям. Известны случаи «невывибания» квот на высокодефицитную высокоспециализированную помощь ввиду отсутствия информационной поддержки.

Естественно, госпитальный сектор не обошла общая для хозяйства России проблема отсутствия научной и системной основы нормирования труда: нормы эмпирические и обосновываемые «методом пристального взгляда» не улучшают условий внутрибольничной и межбольничной кооперации.

Даже если новые системы больничной помощи разрабатываются (под давлением преимущественно экономических и политических посылов), влияние предлагаемых новаций на пациентов крайне редко становится предметом последовательного и всестороннего изучения. Вполне возможно, что заболеваемость и смертность в значительной степени могут быть обусловлены моделями предоставления медицинских услуг, в том числе и новыми. Возникновение независимой, ответственной профессиональной системы сбора достоверной информации об исходах и течении медицинских вмешательств (по типу Кохрановского сообщества) дало бы инструмент анализа и поиска путей организационного, технологического, ресурсного реинжиниринга госпитальной деятельности [Принципы..., 2003].

Исходя из анализа существующего опыта преобразований больницу необходимо рассматривать с системной точки зрения, учитывая, что она сама и является сложной системой, и одновременно включена в сложные системы различного порядка. Это сложно организованный феномен с присущей ему структурой, а не простая совокупность или набор различных подразделений, способные как давать дополнительный выигрыш, так и порождать ущербы (и для пациентов, и для функций самой больницы).

Задачи, стоящие перед крупными больницами, многообразны, нередко они качественно отличаются от функциональных задач, которые должны решаться даже обеспечивающими функции отдельными подразделениями.

Больница, являясь микросоциумом, сводит, с одной стороны, множество профессиональных групп, каждая из которых имеет ценностные установки, а с другой — множество домохозяйств и институционализированных участников — носителей локальной социальной традиции и культуры. Больница — не только пространство кооперирования участников, но и именно поэтому потенциально социально-конфликтная система.

Наличие вариативности способов взаимодействия превращает больницу в технологически конфликтную систему. Может не существовать (особенно в сложных случаях) единого мнения о технологиях и концепциях помощи. Само становление технологической определенности медицинского вмешательства может быть получено как результат самоотверженных профессиональных (исследовательских, организационных и др.) и личных усилий, кооперации врачебного и административного персонала, безотлагательного предоставления потребовавшихся ресурсов, как было в Томской областной клинической больнице при поиске технологии помощи в условиях эпидемии гриппа в 2011 г.

Имплицитность вмененных функций порождает неопределенность ожиданий (пациентов, общества) и нечеткость критериев эффективности функционирования: западноевропейские больницы сосредоточены преимущественно на лечении ургентной патологии, тогда как больницы в России исторически выполняют функции социальной опеки.

Консервативность правил лечения, необходимость опоры на апробированные и стандартизованные требования к медицинским процедурам (структурная негибкость больниц и неторопливый темп их функционирования) контрастирует не только с быстро меняющейся средой, демонстрируя отставание практики здравоохранения, но и с высокоспецифичными требованиями в нестандартных случаях медицинских вмешательств. Больница должна быть способна активно взаимодействовать с внешней средой, чтобы обеспечить ресурсы, необходимые для адаптации, роста.

Больница как система, существуя внутри множества других систем, может и должна быть исследована с точки зрения вмещающих системных уровней. Отдельно взятая больница должна рассматриваться как часть целостной системы больниц, как часть системы здравоохранения государства и как часть большой социально-экономической и политической системы. Данный анализ позволит провести разграничение между внешними и внутренними рычагами перемен.

Больница представляет собой тип саморегулируемой производственной организации со свойственными ей подсистемами непрямой связи с основными функциями, включая систему набора и удержания персонала, систему организации вспомогательных служб, системы архивирования и доступности

диагностических данных (как для пациента, так и для врача). Любое изменение одной из систем непременно повлияет на функционирование остальных. Понимание системы саморегулирования поможет уяснить, почему больницы противодействуют радикальным переменам и почему больница не может сама собой, эволюционно, превратиться в организацию совершенно нового типа.

Изменяющаяся модель организации здравоохранения должна учитывать, что перемены внутри больницы приведут к успеху лишь тогда, когда будут не только аккумулировать ресурсы, необходимые для обеспечения высококачественной медицинской помощи, но и использовать их в ключевых направлениях (включая организационные (выбор способа взаимодействия и определение состава подразделений медицинской организации), управленческие (способ распределения функций и задач между подразделениями и способ их согласования, обеспечивающие надежность результата), технико-технологические (обеспечение современным технологическим комплексом оказания медицинской помощи), социальные (в том числе профессионального соответствия (специалист должен быть способен извлекать максимум результативности от вверенного ему оборудования или осуществляемой функции)), психологические (комфортность требований профессиональной и социальной среды внутри и вовне производственной деятельности), нравственно-этические (в частности, подтверждение ежедневной практикой Клятвы Гиппократы) и иные, улавливающие сложность системности медицинской организации, поддерживающие соответствие между ее структурой и структурой текущего и ожидаемого капитала здоровья), формирующих качественное соответствие между реалистическими ожиданиями медицинской помощи обществом и современными возможностями медицинской и фармацевтической науки и практики.

Другим отправным пунктом в построении модели управления и функционирования кооперационных связей как внутри сектора охраны здоровья, так и для его компонента — госпитального сектора — является определение самого феномена здоровья. Определение здоровья можно дать либо в терминах инвестиционного процесса (как капитала), либо в терминах потребительского процесса (как запаса), что существенно повлияет на ожидаемые результаты расходования общественных и частных ресурсов и методики оценки эффективности организаций здравоохранения.

Прежде всего следует иметь в виду комплексность блага здоровья [Тернов, Малаховская, 2004] по критерию его происхождения. Признание комплексности означает, что здоровье даже на стадии своего возникновения уже не является естественным, природой данным благом, а требует (и иногда весьма существенных) трат (сложно поддающихся экономической классификации с точки зрения связи с источником расходуемых ресурсов). Тем

более понятна необходимость привлечения экономических ресурсов при восстановлении утраченного ввиду действия различных факторов здоровья. Такое понимание происхождения и функционирования (хозяйственного, экономического, полученного при привлечении ресурсов, имеющих альтернативную стоимость) здоровья создает основу для преимущественно капитальной его трактовки. С учетом неблагоприятного влияния демографических закономерностей следует рассматривать здоровье как капитал, и усилия по его обеспечению на всех уровнях необходимо определять как инвестиции. Это тем более важно, что капитальная трактовка дает методический подход к объяснению ожиданий общества (как целого и на каждом его субъектном уровне) по отношению к здоровью: капитальный характер здоровья обеспечивает расширение возможностей благосостояния своему носителю. Характеристика здоровья в терминах капитала означает, что требуется аттестация самого феномена в понятиях управленческой и организационной теорий. Под капиталом в экономической науке понимается такой актив, который создан при участии человека и используется как производительный (в наиболее широком смысле) фактор человеческой деятельности. Закономерности общественного разделения труда и возникающего на этой основе обобществления факторов, участвующих в получении результата, выражаясь в распределенности субъекта-носителя (до сих пор открытым при этом остается вопрос спецификации прав собственности), еще более усложняют экономический анализ распределения обязательств собственников в отношении инвестиций в капитал здоровья (проблема была некоторым образом изучена на материале помощи больным бронхиальной астмой [Ленская, Огородова, Малаховская, 2004]).

Коль скоро наряду с естественными, природой данными (даже они поддаются коррекции в период внутриутробного развития) факторами возникновения здоровья как блага неоспоримо влияние факторов деятельности по поддержанию, сохранению и изменению характеристик этого блага, превращающих здоровье в хозяйственное благо, то расходование имеющихся у общества ресурсов на обеспечение здоровья (в частности, на организацию отечественного здравоохранения) может осуществляться либо как инвестиционная деятельность, либо как затратная. Принципиальное различие ожидаемого и получаемого результатов и условий их использования в случае применения этих различающихся моделей расходования ресурсов для социальной динамики делает вопрос об организации и управлении процессом формирования здоровья и здравоохранения национального сообщества далеко не праздным. Таким образом, в структуре здоровья (под которой понимаем состав, весовое соотношение элементов и способы их связи между собой, что обеспечивает устойчивость феномена в хозяйственном пространстве) по

критерию происхождения следует выделять естественную и хозяйственную части, взаимное позиционирование и соотношение которых не являются одинаково оцениваемыми специалистами. Так, существует аргументированное данными специальных исследований мнение о том, что лишь 15% в здоровье вносят естественные факторы, а 85% — следствие факторов среды обитания (хозяйственных в широком понимании). В связи с этим сложно переоценить значение степени адекватности организации отечественного здравоохранения для решения задач обеспечения здоровья на национальном и индивидуальном уровнях [Малаховская и др., 2005].

Неоспоримо непостоянство запаса капитала для индивидуального владельца на протяжении периода его существования. Вопрос о постоянстве агрегированного запаса здоровья на уровне национального или территориального социума — это уже вопрос дискуссии, тесно связанной с определением феномена здоровья в терминах потока (очевиден возврат к теме инвестиционного происхождения капитала здоровья).

Довольно острым является вопрос о необходимом запасе капитала здоровья, обеспечивающем надлежащий уровень производительности, как для индивидуального, так и для кооперированного участника. Существенное различие набора и объема доступа к помощи по регионам, профессиям и иным стратификационным основаниям может быть интерпретировано даже как проблема параллельности систем здравоохранения в границах национального хозяйства (констатируется не только различие технико-технологического обеспечения процесса оказания медицинской услуги, но и различие профессиональных и этических норм в деятельности работников здравоохранения).

Понятно, что весьма существенен ответ на вопрос о собственнике капитала здоровья, обязанном осуществлять инвестиции в его поддержание, что определяет и субъекта, управляющего системой здравоохранения.

Структура капитала здоровья может быть рассмотрена по следующим критериям: состав, направление расходования, направление поддержания и восстановления, надлежащего и фактического. Крайне сложно составить многомерную матрицу, сочетающую предложенные критерии структуризации здоровья.

Таким образом, необходимость создания соответствия между структурой госпитального сектора и капиталом здоровья, реализуемая в реформировании, показывает, что имманентным является противоречие «универсализация — индивидуализация» (формат, технологии, профиль, персонал, пространственная локализация, организационные и управленческие процессы, стандарты медицинских вмешательств). Индустриализация как следствие давления универсализующих факторов привносит однообразность, тогда как профессионализм и высокие технологии помощи способны обеспечить вы-

сокоиндивидуальные концепции помощи в каждом отдельном случае. Распределение рисков — вопрос взаимной ответственности участников.

Литература

Ленская Л.Г., Огородова Л.М., Малаховская М.В. Менеджмент бронхиальной астмы в Томской области. Томск: Печатная мануфактура, 2004.

Малаховская М.В., Ленская Л.Г., Колов Ю.Н., Панфилова Е.В. Сфера охраны здоровья как компонент национального хозяйства // Здравоохранение Российской Федерации. 2005. № 5. С. 25–28.

Принципы клинической практики, основанной на доказанном: сб. ст. / под ред. Г. Гайята, Д. Ренни. М.: Медиа Сфера, 2003.

Тернов С.Ф., Малаховская М.В. Оценка экономической эффективности медицинских вмешательств // Экономика здравоохранения. 2004. № 4. С. 17–21.

Фигерас Ж., Макки М., Моссиалос Э., Солтман Р.Б. Реформа больниц в новой Европе. М.: Весь мир, 2002.

А.Т. Набережная,
А.Н. Павлова

ФГАОУ ВПО «Северо-
Восточный федеральный
университет
им. М.К. Аммосова»,
Институт региональной
экономики Севера

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Для изучения качества жизни населения региона необходимо проанализировать структурные составляющие, важнейшей из которых является качество самого населения. Считаем, что здравоохранение является важнейшей отраслью социальной инфраструктуры, непосредственно влияющей на качество жизни населения. Уровень развития здравоохранения, качество предоставляемых медицинских услуг и их оптимальные организация и размещение наряду с другими факторами предопределяют уровень здоровья, ожидаемую продолжительность жизни нации [Набережная, 2010], а также другие качественные характеристики населения. Все это определяет высокую степень актуальности изучаемой проблемы.

Целью исследования является анализ сложившихся тенденций в здравоохранении Республики Саха (Якутия), а также перспектив развития материально-технической базы сети учреждений здравоохранения с учетом региональных особенностей Республики Саха (Якутия).

Информационной базой исследования послужили данные статистической отчетности Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия), отчетные данные Министерства здравоохранения Республики Саха (Якутия) [Здравоохранение..., 2011].

Динамика численности населения Республики Саха (Якутия) показывает, что с 2000 по 2009 г. произошло ее сокращение на 8,1 тыс. чел. (по расчетным данным — 949,4 тыс. чел.), но, по предварительным данным, с учетом последней переписи населения она возросла к 2010 г. на 8,0 тыс. чел. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении всего населения за этот период выросла на 2,8 года и составила 66,5 года, в том числе мужчин — на 3,0 года (60,9 года), женщин — на 2,2 года (72,5 года). Общий коэффициент рождаемости (на 1000 чел. населения) вырос с 13,7 в 2000 г. до 16,8 в 2010 г., прирост составил 3,1. Коэффициент смертности (на 1000 чел. населения) увеличился на 0,1. Таким образом, естественный прирост населения к концу периода вырос в 1,75 раза, что, несомненно, явилось результатом реализа-

ции политики стимулирования рождаемости в Российской Федерации. Положительной является также тенденция сокращения смертности населения в трудоспособном возрасте.

Анализ смертности по основным классам причин смерти населения в республике повторяет общероссийские тенденции: на первом месте — смертность по болезням системы кровообращения, на втором — в результате несчастных случаев, отравлений и травм, на третьем — в результате новообразований. Динамика изменения этих показателей за рассматриваемый период показывает небольшой прирост умерших от болезней системы кровообращения, незначительное сокращение произошло в классе смертей от внешних причин и новообразований.

В Республике Саха (Якутия) на протяжении более 10 лет сохраняются высокие значения смертности от самоубийств, убийств, которые составили в среднем за анализируемый период 47,6 и 46,1 случая на 100 тыс. чел. соответственно. Наиболее высокой остается доля самоубийств населения в трудоспособном возрасте: она составляет 66,5 случая, в том числе мужчин — 110,5. Лишь в 2010 г. произошло некоторое снижение по сравнению с 2000 г. и со средними значениями за период с 2000 по 2010 г. Вызывают большую тревогу самоубийства подростков, с 2000 по 2010 г. смертность по этой причине возросла более чем в 1,5 раза. Показатели детского суицида превышают средние по Российской Федерации в несколько раз, а в северных и арктических районах республики суициды населения превышают рекомендованный ВОЗ критерий (20 случаев на 100 тыс. чел.) в десятки раз.

Одним из важных результатов развития медицинских услуг и качества жизни населения региона является уровень младенческой смертности, с 2000 по 2010 г. он снизился в 2,4 раза (в РФ — в 2,04 раза) и составил 7,2 (в ДВФО — 9,6) (табл. 1). В 3,6 раза сократилась смертность детей до 1 года от болезней органов дыхания, в 3,4 раза — от хромосомных нарушений, в 3 раза — от причин, возникающих в перинатальном периоде. Все это является результатом улучшения качества и охвата медицинского обслуживания за последние годы, своевременного слежения за здоровьем беременных и развитием плода, а также за состоянием здоровья новорожденных.

Неблагоприятные природно-климатические условия проживания (продолжительные низкие температуры, высокая суточная амплитуда их колебаний, высокое атмосферное давление, недостаточность ультрафиолетового излучения и т.д.) и экологические проблемы территории способствуют стабильному ежегодному росту заболеваемости населения республики. В расчете на 100 тыс. чел. она выросла более чем в 1,3 раза в течение 10 лет.

В 1,24 раза за этот же период повысилась заболеваемость психическими расстройствами поведения, число больных, которым оказана консульта-

тивно-лечебная помощь, возросло в 1,38 раза. Все это обуславливает необходимость усиления работы психологической и психиатрической службы системы здравоохранения РС (Я).

Таблица 1. Коэффициент младенческой смертности по регионам Дальневосточного Федерального округа (число умерших в возрасте до 1 года на 1000 родившихся живыми)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Республика Саха (Якутия)	17,6	17,5	15,2	13,2	13,5	10,6	10,6	10,4	9,1	8,9	7,2
Камчатская область	16	15,3	14	14,3	13	10,3	12,2	8,7	7,5	11,8	9,4
Приморский край	19,1	16,1	13	17,7	13,1	13,1	10,7	11,4	10,3	10,6	9,6
Хабаровский край	17,3	17,3	16,2	15,6	14,6	13	12,3	11,9	11,7	10,3	10,5
Амурская область	23,8	23,2	18,9	17,2	17	18,7	17,4	16,3	15,7	13	12,8
Магаданская область	15,1	11,4	15,1	11,9	11,8	12	14,2	14,2	10	10,8	9,3
Сахалинская область	15,1	17,1	14,7	12,5	13,8	14,4	12,9	8,9	8,1	7,2	5,9
Еврейская АО	20,2	19,6	19,9	22,3	21,6	15,6	14,3	21,4	11,7	15	10,4
Чукотский АО	23,5	42,1	32,2	28	20,9	17,6	23,2	17,6	9,2	12,6	21,8

Источник: [Здравоохранение..., 2011].

Однако за последние годы происходит постоянное сокращение коечного фонда психиатрических лечебных учреждений. Сокращение коечного фонда в стационарах должно сопровождаться усилением альтернативных внебольничных подразделений: отделений дневного пребывания, психотерапевтических кабинетов, кабинетов суицидологов и др. Необходимо также по линии Министерства образования РС (Я) усилить работу школьных психологов, разработать для них систему методических материалов, провести обучение с целью усиления работы по профилактике детских суицидов и повышения адаптации детей к сложным жизненным ситуациям.

Одним из социально значимых заболеваний является туберкулез, заболеваемость которым во многом зависит от условий, качества и образа жизни населения (табл. 2).

Таблица 2. Заболеваемость населения активным туберкулезом в Республике Саха (Якутия)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Выявлено больных с диагнозом активный туберкулез, установленным впервые в жизни, на 100 тыс. чел.	90,1	90,8	90,6	78,5	92,3	84	82,3	77,4	90,4	82,1	79,3
Из них взято на учет, чел.	74,4	77	72,5	69,4	84,1	75,6	72,8	65,2	69,1	66,8	67,6
Выявлено больных при профилактических осмотрах, % от числа взятых на учет	64,6	63,1	60,1	65,7	69,8	67,4	63,4	69	64,2	61,4	65,6
Число больных, состоящих на учете в лечебно-профилактических учреждениях, чел.	290,8	292,9	266	252,6	214,3	205,8	207,8	194,9	195,1	187,8	190,6

Источник: [Здравоохранение..., 2011].

Растет численность инвалидов, состоящих на учете, в 2010 г. их количество составило 54,7 тыс. чел., из них 11,3% — инвалиды до 18 лет.

Основой развития здравоохранения являются материально-техническая база сети учреждений данной отрасли, ее техническое состояние и укомплектованность квалифицированными кадрами.

Анализ данных по развитию сети учреждений показывает, что число больничных коек на 10 тыс. чел. населения республики в 2010 г. в среднем составило 115, разница обеспеченности населения койками между районами и городами достигает до двух раз.

По числу больничных коек на 10 тыс. чел. РС(Я) из регионов ДВФО опережает только Приморский и Хабаровский края. При этом в 2010 г. по сравнению с 2009 г. сокращения коечного фонда в других регионах округа (за исключением РС(Я), Чукотского автономного округа) не произошло.

Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 тыс. чел. в республике в 2010 г. составила 270 посещений в смену. Разница между мощностями наиболее и наименее обеспеченных амбулаторно-поликлинических учреждений между районами достигает четырех раз. Такая дифференциация обеспеченности населения медицинскими учреждениями отчасти объясняется объективными региональными причинами, зависящими от количества населенных пунктов и от расстояния их размещения до медицинских учреждений, от обустройства дорожной сети, их сезонного круглогодичного характера использования внутри каждого района независимо от численности проживающего населения и демографической структуры района.

В табл. 3 приведены данные о наличии и вводе основных фондов в здравоохранении Республики Саха (Якутия).

Таблица 3. Наличие и ввод основных фондов в здравоохранении Республики Саха (Якутия)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ²
Наличие основных фондов (по полной учетной стоимости на конец года), млн руб.	13 823	16 410	21 036	22 473	23 894	25 143
Введено в действие основных фондов, млн руб.	2 304	2 484	1 418	1 972	1 552	1 795
Коэффициент обновления основных фондов, % ¹	9,5	9,5	5,5	6,4	4,5	5,3
Коэффициент ликвидации основных фондов, %	0,5	0,7	0,4	0,7	0,5	0,8

¹ В сопоставимых ценах.

² Предварительные данные.

Источник: [Здравоохранение..., 2011].

Как показывают данные табл. 3, ввод основных средств с 2005 по 2010 г. заметно снизился, коэффициент обновления составил 5,3%, коэффициент ликвидации — 0,8%, тенденции их роста незначительные.

Показатели технического состояния и благоустройства зданий лечебно-профилактических учреждений здравоохранения в системе Министерства здравоохранения Республики Саха (Якутия) приведены в табл. 4.

Таблица 4. Техническое состояние и благоустройство зданий лечебно-профилактических учреждений здравоохранения

	2001	2003	2004	2006	2007	2008	2009	2010
Больничные учреждения								
Всего зданий	529	467	397	452	381	399	381	340
В том числе по техническому состоянию, %								
Находятся в аварийном состоянии	10,4	11,3	9,3	7,3	9,2	8	6,8	6,8
Требуют реконструкции	6,2	7,1	4,5	4,4	4,7	2,8	1,6	2,1
Требуют капитального ремонта	28,7	36,2	38,8	33,4	31,2	34,8	33,6	41,8
Удельный вес числа зданий, в которых отсутствуют (в % от общего числа зданий):								
Водопровод	65,4	57,6	55,9	58	58	43,6	53,8	52,9
Горячее водоснабжение	67,7	62,5	63	63,9	61,7	39,3	59,1	57,9
Центральное отопление	20,6	15,8	10,3	6,6	5,2	5,2	4,2	7,1
Канализация	62,4	52,7	50,1	54,4	52,5	53,9	47,5	51,5
Телефонная связь	17,6	9,4	4	2,9	2,4	2,4	0,2	2,6
Амбулаторно-поликлинические учреждения (самостоятельные и входящие в состав больничных учреждений)								
Всего зданий	322	363	350	293	358	344	334	335
В том числе по техническому состоянию, %								
Находятся в аварийном состоянии	7,8	6,6	4,6	3,8	3,4	3,4	4,8	6,6
Требуют реконструкции	11,2	3,9	4	2,4	2,5	2,5	0,6	1,2
Требуют капитального ремонта	33,9	20,1	22,9	17,4	19,8	19,8	22,5	25,4
Удельный вес числа зданий, в которых отсутствуют (в % от общего числа зданий):								
Водопровод	67,1	70	66	61,4	61,4	61,4	60,5	54,3
Горячее водоснабжение	74,2	75,2	70,9	63,5	65,9	65,9	62,9	57
Центральное отопление	26,7	25,9	10,6	8,5	5,6	5,6	3	3
Канализация	68,6	70,8	64,3	57,3	58,1	58,1	56	52,8
Телефонная связь	27,3	24,8	13,1	15	13,1	13,1	8,1	5,4

Источник: [Здравоохранение..., 2011].

Как показывают данные, за ряд лет наметилась тенденция улучшения технического состояния зданий больничных и амбулаторно-поликлинических учреждений. Но все же сеть учреждений здравоохранения имеет

крайне низкий уровень благоустройства. Большинство зданий находятся в деревянных, приспособленных зданиях, не соответствуют современным требованиям к уровню комфорта пациентов.

Анализ оснащенности учреждений оборудованием, по отчетным данным Министерства здравоохранения Республики Саха (Якутия), выявил износ более половины медицинского и технологического оборудования. В том числе средний износ рентгеновского оборудования составил 54,3%, ультразвукового — 70,6, эндоскопического — 74,3, лабораторного — 67,5, оборудования функциональной диагностики — 70,7, оборудования для реанимационно-анестезиологии — 75,4, хирургического оборудования — 62,5, оборудования для физиотерапии — 80, оборудования для дезинфекции и стерилизации — 53,7, офтальмологического оборудования — 61,1, оборудования отоларингологии — 71,7, оборудования акушерства-гинекологии — 68,1, стоматологического оборудования — 66,6%.

Укомплектованность учреждений здравоохранения в системе Министерства здравоохранения Республики Саха (Якутия) медицинскими должностями составила 92,1%, из них в больничных учреждениях — 98,1, в амбулаторно-поликлинических — 99,6; средним медицинским персоналом — соответственно 99,4, 99,4 и 100%. На 10 000 чел. населения приходится 57 врачей всех специальностей, по Российской Федерации — 50, по ДФО — 54. Обеспеченность средним медицинским персоналом на то же количество населения составляет в республике 133 специалиста, в Российской Федерации — 109, в ДФО — 108.

Таким образом, сделаем следующие выводы.

1. Развитие системы здравоохранения в северных малонаселенных районах Якутии находится на недостаточном уровне.

2. Считаем, что необходимо возродить мобильное медицинское передвижное обслуживание населения, особенно проживающего в малочисленных населенных пунктах. Это очень актуально в сельской местности, так как расстояние между населенными пунктами внутри районов в среднем составляет 126 км. При этом необходимо не только организовать диагностическое обслуживание и дальнейшее направление к узким специалистам в районные центры, но и проводить необходимые манипуляции вплоть до оперативного вмешательства.

3. Во всех населенных пунктах с небольшим количеством жителей необходимо создание системы офисов врачей общей практики вкупе с аптечными пунктами.

4. В настоящее время реализуется политика оптимизации размещения учреждений здравоохранения с целью эффективного использования ресурсов, что в условиях данного региона приводит к снижению доступности, своевременности и качества оказываемой медицинской помощи. В селах, где закрыты участковые больницы, жители недовольны тем, что за каждой

справкой, за анализами необходимо ехать 50–70 км по бездорожью до медицинского учреждения, которое их обслуживает. Проезд пациентам никто не компенсирует, обслуживание проводится частными таксомоторными службами, регулярные автобусные рейсы отсутствуют.

5. В последних документах правительства речь идет о необходимости достижения поэтапной доступности услуг здравоохранения для населения. В Республике Саха (Якутия) это может быть реализовано только в больших городах — в Якутске, Нерюнгри и Мирном. В условиях дисперсного расселения населения на территории 3,102 млн кв. км сокращение и оптимизация учреждений здравоохранения не должны допускаться вообще либо необходима адекватная замена выездными формами обслуживания.

6. Необходимо внедрение современных информационных технологий в здравоохранении республики для дистанционного консультативного обслуживания, охват медицинской помощью отдаленных малонаселенных пунктов, баз промысловиков, оленеводов и т.д. На сегодняшний день проводится работа по разработке и внедрению в среднесрочной перспективе современных форм обслуживания в рамках «Программы модернизации здравоохранения», но население нуждается в этих услугах уже сейчас.

7. До закрытия учреждений здравоохранения надо искать возможные пути размещения медицинских услуг населению. Необходимо значительное обновление основных фондов учреждений здравоохранения.

Внедрение основных мероприятий «Программы модернизации здравоохранения», отдельных программ Национального проекта «Здоровье» по улучшению материально-технической базы здравоохранения, повышению качества медицинского обслуживания и его доступности, по нашим расчетам, позволит в обозримой перспективе снизить показатели заболеваемости на 22% к 2025 г. Активная пропаганда здорового образа жизни и профилактики заболеваний вкупе с мерами по обновлению основных фондов и улучшением финансовых показателей здравоохранения может в корне улучшить состояние здоровья населения и положительно сказаться на качестве населения Республики Саха (Якутия).

Литература

Набережная А.Т. Региональные аспекты оценки уровня и качества жизни населения // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 16(151). С. 154–157.

Здравоохранение в Республике Саха (Якутия): стат. сб. Республики Саха (Якутия). Якутск, 2011.

УЧАСТИЕ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В ОПЛАТЕ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Одной из ключевых проблем российского здравоохранения является декларативность государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи. С начала 1990-х годов существует значительный разрыв между обязательствами государства по предоставлению бесплатных медицинских услуг и реальными возможностями системы. Увеличение государственных расходов на здравоохранение во второй половине 2000-х годов не сдержало роста расходов населения на медицинские услуги и лекарства [Шишкин, 2007]. Сохраняющийся дефицит ресурсов обуславливает необходимость и неизбежность участия пациентов в финансировании оказания медицинской помощи. В данной ситуации возникает проблема распределения бремени расходов на медицинскую помощь между группами населения, различающимися по потребности в лечении и способности платить.

Данная проблема получила отражение в ряде работ [Balabanova et al., 2004; Бесстреманная, Шишкин, 2005; Панова, Русинова, 2005; Алексунин, Митьков, 2006; Антонова, 2007; НИСП, 2008; Росздравнадзор РФ, 2009]. Однако представленные в исследованиях оценки распространенности практик оплаты и величины расходов фиксируют значения показателей в какой-либо одной временной точке. Сравнение же значений показателей, полученных в разные годы, затрудняют различия в методологиях, используемых авторами работ.

Задачами данного исследования являются:

- анализ динамики распространенности оплаты медицинской помощи как таковой, а также отдельных форм участия населения в оплате медицинской помощи (официальная оплата, неформальные платежи, добровольное медицинское страхование (ДМС) в 2000–2010 гг. в группах населения, различающихся по возрасту, уровню дохода и месту проживания);
- оценка величины бремени расходов на лечение для различных социальных групп;
- выявление зависимостей между показателями распространенности случаев оплаты медицинской помощи (оплата как таковая, официальная

оплата и неформальные платежи) и показателями экономического развития региона (уровень ВРП и уровень социально-экономического развития региона¹), показателями региональных систем здравоохранения (финансовая и ресурсная обеспеченность, характеристики населения — доля населения старше трудоспособного возраста, доля сельского населения, доля расходов населения на здравоохранение в структуре расходов за вычетом расходов на питание).

Задачи 1 и 2 реализованы на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ, представляющего собой панельное исследование, проводимое ежегодно и содержащее блок вопросов о здоровье и обращении за медицинской помощью. В соответствии с задачей 3 был произведен анализ данных «Георейтинга» 2010 г., проведенного Фондом «Общественное мнение» по заказу НИУ ВШЭ и позволяющего получить репрезентативные оценки распространенности случаев оплаты различных форм в каждом из 83 субъектов РФ.

Данное исследование было проведено в рамках темы «Мониторинг экономических процессов в здравоохранении» программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

1. Распространенность случаев оплаты медицинской помощи

В то время как в 1990-е годы наблюдалось увеличение количества случаев оплаты как амбулаторной, так и стационарной медицинской помощи, в 2000-е годы тренды показателей, характеризующих различные виды медицинских услуг, различаются (рис. 1). Доля пациентов, для которых визит к медработникам был платным, увеличилась с 8,5% в 2000 г. до 13,2% в 2010 г. Некоторыми колебаниями, но в целом растущим трендом характеризуются распространенность случаев платного обращения за дополнительными обследованиями и процедурами, а также требующего платежей лечения в стационаре. При этом за счет сокращения количества пациентов, доплачивающих за лекарства и перевязочные материалы при лечении в стационарах, с 50 до 22% в 2000–2010 гг. почти в 2 раза сократилось количество больных, платящих за что-либо при получении стационарной помощи.

¹ В исследовании использовалась типология регионов по уровню социально-экономического развития, разработанная в Независимом институте социальной политики. Критериями классификации являются уровень ВРП, уровень доходов населения, а также степень освоенности территории. Детальное описание методики классификации можно найти на сайте НИСП: URL: <http://www.socpol.ru/atlas/typology/index.shtml>. Распределение субъектов РФ по типам представлено в приложении.

Последняя тенденция может свидетельствовать о некотором улучшении ресурсной обеспеченности больниц в 2000-е годы. По результатам корреляционного анализа данных «Георейтинга», в 2010 г. за лекарства или перевязочные материалы при лечении в стационарах чаще доплачивали пациенты субъектов РФ с низким уровнем валового регионального продукта на душу населения. Значение коэффициента корреляции составило 0,3.

В практики оплаты медицинской помощи наиболее активно вовлечены пациенты с высокими доходами. Особенно ярко эта тенденция выражена для амбулаторной помощи. В период с 2000 по 2010 г. по распространенности случаев оплаты выделяется пятая квинтильная группа — с самыми высокими доходами. Доля плативших среди обращавшихся за амбулаторной помощью среди таких пациентов выросла с 14% в 2000 г. до 20,8% в 2010 г. Прочие пациенты с более низкими доходами платили в рассматриваемый период более чем в 2 раза реже.



Рис. 1. Доля плативших пациентов среди обращавшихся за различными видами медицинской помощи

Источник: Данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ.

Частота случаев оплаты при обращении за амбулаторной и стационарной помощью находится в прямой зависимости и от размера населенного пункта, в котором проживает пациент. В 2000-е годы за данные медицинские услуги реже всего платили жители села. В Москве и Санкт-Петербурге, где отмечаются самые высокие показатели оплаты, в 2000–2010 гг. наблюдался особенно активный рост распространенности таких обращений. Это может

быть связано с более высокой платежеспособностью жителей этих городов, с более ранним появлением и большей развитостью частной практики в Москве и Санкт-Петербурге, а также с проблемами доступности медицинской помощи в крупных городах.

Высокой распространенностью случаев оплаты медицинской помощи и медикаментов в стационаре отличаются регионы-«аутсайдеры» — субъекты РФ с низким уровнем доходов населения и небольшим душевым ВРП, а также слабой освоенностью территории (табл. 1). К таковым относятся большинство республик юга Европейской части России и Сибири (см. приложение).

Таблица 1. Распространенность случаев оплаты в группах регионов с различным уровнем социально-экономического развития

	Доля плативших за медицинскую помощь в стационаре (среди обратившихся за стационарной помощью), %	Доля плативших за медикаменты для лечения в стационаре (среди обратившихся), %	Доля плативших неофициально среди плативших за амбулаторную помощь, %
Лидеры и развитые в освоенной зоне	20	27	25
Развитые в слабоосвоенной зоне	12	19	16
«Середина» — освоенная зона	28	36	33
«Середина» — слабоосвоенная зона	28	31	29
«Аутсайдеры»	44	54	61

Источник: Данные «Георейтинга» (2010 г.).

Еще одним фактором потребления платных медицинских услуг является возраст больного, по-видимому, также коррелирующий с платежеспособностью. При обращении за амбулаторной помощью население трудоспособного возраста платит существенно чаще, чем больные старше трудоспособного возраста и дети. В 2000–2004 гг. пациенты трудоспособного возраста наиболее активно включаются в практики оплаты амбулаторной помощи: доля плативших среди обратившихся увеличивается с 13,7 до 19%, сохраняясь на данном уровне до 2009 г. Распространенность случаев оплаты у пожилых граждан возрастает постепенно с 5,5% в 2000 г. до 13,1% в 2009 г. Среди па-

циентов моложе трудоспособного возраста на протяжении 2000-х годов доля плативших за визит к медработникам, а также за медицинские обследования и процедуры остается самой низкой, однако рост также имеет место. Если в 2000 г. в 3,4% случаев посещение врача детьми оказалось платным, то в 2010 г. величина этой доли составила уже 8,2%.

Респондентам «Георейтинга» был задан вопрос о том, готовы ли они дополнительно оплачивать более качественное медицинское обслуживание. Необходимо отметить, что на региональном уровне распространенность практик оплаты ни амбулаторной, ни стационарной помощи с долей населения, готового тратить на лечение собственные средства, не коррелирует. Данный факт подтверждает, что основным фактором развития платности в России является не спрос на более качественные платные услуги, а невозможность получить необходимую помощь бесплатно.

2. Формы оплаты медицинской помощи

На сегодняшний день наиболее распространенными являются формы оплаты медицинской помощи, связанные с высокими рисками для пациента. Прямая оплата (официальная или неформальная), не предполагающая разделения рисков возникновения катастрофических расходов для пациента и его семьи, доминирует над добровольным медицинскими страхованием. По данным РМЭЗ, в период с 2000 по 2010 г. доля застрахованных по ДМС среди населения старше 13 лет едва превысила 6% в 2007 г., после чего снизилась до 4,4% в 2010 г.

По данным «Георейтинга», охват населения региона ДМС слаб, но значимо коррелирует со значением подушевого ВРП ($r = 0,5$): чем более экономически развитым является регион, тем большая часть его населения охвачена ДМС. Такая тенденция соответствует положению о том, что данный вид участия в оплате медицинской помощи развивается в России за счет корпоративных программ медицинского страхования сотрудников. Уровень экономического развития региона напрямую связан с функционированием на его территории успешных предприятий-работодателей, которые готовы вкладывать часть собственных средств в здоровье работников.

В 2000–2010 гг. наблюдалась частичная легализация оплаты амбулаторной помощи — консультаций специалистов, а также обследований и процедур. При общем развитии практик оплаты данных услуг сокращается распространенность неформальных платежей.

Оплата стационарной помощи в большинстве случаев остается теневой (рис. 2): с 2002 г. доля неформальных платежей в общем количестве случа-

ев оплаты колеблется на уровне 70%. Сопряженное с более серьезными и, следовательно, более дорогостоящими случаями лечения, стационарное лечение может предполагать высокие расходы пациента. Будучи с большой вероятностью неформальными, эти расходы не поддаются регулированию со стороны государства. В результате риск возникновения катастрофических расходов при стационарном лечении остается достаточно высоким.

Более активному выходу оплаты амбулаторной помощи из тени могло способствовать развитие частной практики в данной сфере. Количество пациентов, обратившихся за амбулаторной помощью в частные ЛПУ или к частным врачам, растет, в то время как число больных, пролеченных в частных стационарах, остается крайне малым. По данным РМЭЗ, доля пациентов частных клиник или частных врачей среди обращающихся за амбулаторной помощью возросла с 2,5% в 1994 г. до 4,1% в 2000 г. и 6,3% в 2010 г. Доля обратившихся в частные ЛПУ среди всех пациентов стационаров в рассматриваемый период колебалась на уровне 1–2%.



Рис. 2. Доля плативших неформально среди плативших за данный вид помощи

Источник: Данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ.

Имея достаточное количество средств, чтобы заплатить за амбулаторное лечение, неформальным платежам в государственном ЛПУ пациент может предпочесть обращение в частную клинику. Однако, как показывают дан-

ные РМЭЗ, такая стратегия в большей степени характерна для обеспеченного населения: доля обратившихся в частные клиники и к частным врачам за амбулаторной помощью для пациентов пятой квинтильной группы в 2000–2009 гг. более чем в 2 раза превышает значение этого показателя в прочих группах с более низкими доходами. По результатам корреляционного анализа данных «Георейтинга», более высокая распространенность официальной оплаты амбулаторной помощи сочетается с более высоким уровнем ВРП в субъекте (значение коэффициента корреляции — 0,3). Высокая распространенность неформальных платежей за амбулаторную помощь отличает регионы-«аутсайдеры» (табл. 1).

Регионы с низким значением валового регионального продукта на душу населения отличает большая развитость неформальных платежей за лечение в стационаре (значение коэффициента корреляции — 0,23).

3. Распределение бремени расходов на лечение

Слишком высокая цена медицинской помощи и лекарств вынуждает пациентов отказываться от лечения. По данным РМЭЗ, в 2000–2010 гг. количество домохозяйств, вынужденных отказаться от амбулаторной, стационарной или стоматологической помощи, а также от лекарств, сокращалось. Однако динамика нагрузки медицинских расходов на бюджеты российских домохозяйств менее однозначна.

В данном исследовании в качестве меры бремени используется показатель доли расходов на лечение в доходах домохозяйства за вычетом расходов на питание. На данных РМЭЗ был проведен анализ доли расходов на лечение, рассчитанный для каждого домохозяйства. При работе с данными «Георейтинга» использовался показатель бремени, рассчитанный для среднего домохозяйства каждого субъекта РФ по данным Росстата о структуре расходов домохозяйств.

Данные РМЭЗ фиксируют сокращение величины бремени расходов на лечение для российских домохозяйств в первой половине 2000-х годов и рост этого показателя в посткризисный период 2009 и 2010 гг. В 2000 г. среднее российское домохозяйство тратило на лечение в месяц в среднем около 8,4% от доходов, оставшихся после приобретения необходимой на это время пищи. В 2004 г. значение показателя снизилось до 7,3%, в 2007 г. — до 6,4%. В 2009 г. доля расходов на лечение составила 7,1%, в 2010 г. она выросла до 7,3%.

Данные РМЭЗ свидетельствуют о том, что домохозяйства с высокими доходами тратят на лечение меньшую долю своих доходов, чем бедные домохозяйства (рис. 3). В 2000–2007 гг. по величине доли наиболее уязвимыми

были семьи второго и третьего квинтилей. В 2009–2010 гг. возрастает доля расходов на лечение в доходах самого бедного и социально не защищенного первого квинтиля.

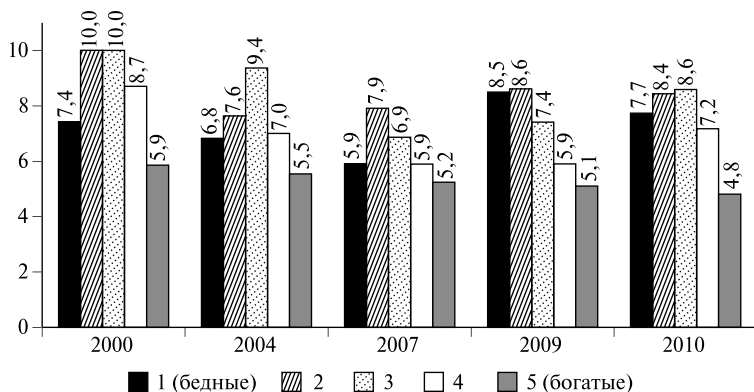


Рис. 3. Средняя доля расходов на лечение в доходах домохозяйств за вычетом расходов на питание в группах населения с различным доходом

Источник: Данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ).

Другую тревожную тенденцию отражают данные «Георейтинга». Чем старше население региона, тем большую часть своих доходов оно тратит на лечение: значение коэффициента корреляции между долей населения старше трудоспособного возраста и средней по субъекту долей расходов на здравоохранение в общих расходах домохозяйства составило 0,6. Большая потребность пожилого населения в медицинской помощи очевидна. Однако полученные данные свидетельствуют о том, что финансирование этих увеличенных объемов помощи в достаточной мере перекладывается на самих пациентов.

По данным «Георейтинга», более ощутимую часть своих доходов тратят домохозяйства, проживающие в субъектах, где распространена оплата стационарной помощи, — в регионах с низкой ресурсной обеспеченностью ЛПУ (значение коэффициента корреляции — 0,31).

4. Итоги проведенного анализа

На протяжении 1990–2000-х годов в России все большее распространение получают практики оплаты амбулаторной и стационарной помощи. В 2000–2010 гг. наблюдалось лишь сокращение количества пациентов, кото-

рые при лечении в стационаре пользовались лекарствами или перевязочными материалами, приобретенными за свой счет.

Прямая оплата медицинской помощи (официальная и неформальная) преобладает над оплатой лечения по добровольному медицинскому страхованию, позволяющему разделить риски высоких расходов на лечение.

Происходит частичная легализация оплаты амбулаторной помощи с развитием практики обращения в частные ЛПУ и к частным врачам, в то время как при лечении в стационаре большинство платежей производится непосредственно медицинским работникам.

К платным услугам как государственных, так и частных ЛПУ чаще обращается более платежеспособное население — трудоспособного возраста с высоким доходами. Официальные платежи, а также добровольное медицинское страхование получили большее развитие в экономически развитых регионах, в то время как население неблагополучных регионов вынуждено сталкиваться с необходимостью доплачивать неформально за лечение и медикаменты, неся риски возникновения высоких неконтролируемых расходов.

Несмотря на сокращение количества случаев отказа от лечения по экономическим причинам, в 2009—2010 гг. наблюдается рост величины расходов на лечение, которая несколько сократилась в 2000—2007 гг. В последние два года происходит рост величины бремени для самых бедных домохозяйств.

В условиях растущего и непропорционально распределенного бремени расходов на лечение необходимо контролировать величину расходов больных, прежде всего лиц с низкими доходами и высокой потребностью в медицинской помощи, а также населения регионов с низким уровнем экономического развития.

Приложение. Типы регионов по уровню социально-экономического развития (типология НИСР)

Лидеры и развитые в освоенной зоне	Развитые в слабоосвоенной зоне	«Середина» — освоенная зона	«Середина» — слабоосвоенная зона	«Аутсайдеры»
Белгородская область Вологодская область Город Москва Город Санкт-Петербург Кемеровская область Ленинградская область	Красноярский край Республика Коми Республика Саха (Якутия) Томская область	Белгородская область Вологодская область Город Москва Город Санкт-Петербург Алтайский край Астраханская область Брянская область	Амурская область Архангельская область Забайкальский край Иркутская область Камчатский край Магаданская область	Ивановская область Балкарская Республика Республика Адыгея Республика Алтай Республика Дагестан

Лидеры и развитые в освоенной зоне	Развитые в слабоосвоенной зоне	«Середина» — освоенная зона	«Середина» — слабоосвоенная зона	«Аутсайдеры»
Липецкая область Московская область Ненецкий автономный округ Пермский край Республика Башкортостан Республика Татарстан Самарская область Сахалинская область Свердловская область Тюменская область Ханты-Мансийский автономный округ Челябинская область Ямало-Ненецкий автономный округ		Владимирская область Волгоградская область Воронежская область Еврейская автономная область Калининградская область Калужская область Кировская область Костромская область Краснодарский край Курганская область Курская область Нижегородская область Новгородская область Новосибирская область Омская область Оренбургская область Орловская область Пензенская область Псковская область Республика Бурятия Республика Марий Эл Республика Мордовия Ростовская область Рязанская область Саратовская область	Мурманская область Приморский край Республика Карелия Республика Хакасия Хабаровский край Чукотский автономный округ	Республика Ингушетия Республика Калмыкия Республика Карачаево-Черкесия Республика Северная Осетия — Алания Республика Тыва Чеченская Республика

Лидеры и развитые в освоенной зоне	Развитые в слабоосвоенной зоне	«Середина» — освоенная зона	«Середина» — слабоосвоенная зона	«Аутсайдеры»
		Смоленская область Ставропольский край Тамбовская область Тверская область Тульская область Удмуртская Республика Ульяновская область Чувашская Республика Ярославская область		

Литература

Алексунин В.А., Митьков С.А. Социальные аспекты платных медицинских услуг // Социологические исследования. 2006. № 5. С. 72–75.

Антонова Н.Л. Особенности взаимодействия пациента с медперсоналом в условиях обязательного медицинского страхования // Социологические исследования. 2007. № 3. С. 78–81.

Бесстремянная Г.Е., Шишкин С.В. Доступность медицинской помощи // Бесстремянная Г.Е., Бурдяк А.Я., Заборовская А.С. и др.; рук. авт. колл. Овчарова Л.Н. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. М.: Независимый институт социальной политики, 2005.

Панова Л.В., Русинова Н.Л. Неравенства в доступности в доступе к первичной медицинской помощи // Социологические исследования. 2005. № 6. С. 127–135.

Росздравнадзор РФ. Всероссийское социологическое исследование «Изучение мнения населения Российской Федерации о доступности и качестве медицинской помощи». М., 2009.

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

Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. М.: Росстат, 2010.

Шишкин С.В. Стратегии трансформации государственных гарантий оказания бесплатно медицинской помощи // SPERO. 2007. № 7. Осень–зима. С. 27–50.

Balabanova D., McKee M., Pomerleau J., Rose R., Haerpfer C. Health Service Utilization in the Former Soviet Union: Evidence from Eight Countries // Health Services Research. 2004. Vol. 39. P. 6. Part II.

Е.А. Тарасенко

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ПАЦИЕНТ 2.0: КОММУНИКАЦИИ ПАЦИЕНТОВ И ВРАЧЕЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Интернет становится важным источником получения информации по вопросам здоровья и лечения для многих пациентов. По данным количественного исследования Manhattan Research, в 2010 г. за рубежом половина опрошенных респондентов использует интернет для поиска информации о здоровье, медицине и лекарственных средствах [Manhattan Research...]. Поисковые запросы о медицине находятся на втором месте по популярности. В США 72% пользователей Интернета информацию, связанную со здоровьем и медициной, ищут в сети.

Российские пациенты также пользуются Интернетом для поиска информации. При этом они активно ищут информацию не только через поисковые сайты, на специализированных порталах, но и в социальных медиа. В России использование Интернета коррелирует с возрастом: 80% российских пользователей Интернета — это пациенты в возрасте до 55 лет (20% пользователей — в возрасте более 55 лет) [ГФК Русь «Пациентские мониторы»...].

За последние пару лет в русскоязычном Интернете появляются и активно развиваются специализированные социальные сети и сообщества пациентов и врачей. Это, например, социальная сеть врачей и пациентов «Помоги, доктор» (<http://www.pomogidoctor.ru>), социальная сеть для онкологов и пациентов «Онковеб» (www.oncoweb.ru), «Врач — главное!» — социальная сеть врачей и пациентов (<http://vrach-glavnoe.ru/>), социальная сеть «Мой слух» для пациентов с ограниченными возможностями по слуху и для специалистов, работающих в этой области, социальная группа больных диабетом в ЖЖ (<http://my-diabet.livejournal.com>), сообщество «Врач и пациент» (<http://md-social.com/>), Санкт-Петербургская социальная сеть медицинских клиник, врачей и пациентов «Медеф» (<http://www.medef.ru>), три открытые группы пациентов с диабетом в Facebook «Диабет. Сахарный диабет», «Диабет», «диабет», медицинский блог врача скорой помощи (<http://www.happydoctor.ru>) и многие другие.

Большой объем профессиональной медицинской и фармацевтической информации, размещаемой в Интернете ежедневно, появление и развитие

социальных сетей и сообществ пациентов в сети дали серьезный толчок для налаживания нового формата коммуникаций между пациентами, врачами, лечебно-профилактическими учреждениями, фармацевтическими компаниями и производителями медицинской техники, что отмечают зарубежные исследователи [McMullan, 2006; Bos, Marsh, Carroll, Gupta, Rees, 2008; Lo, Parham, 2010; Greene, Choudhry, Kilabuk, Shrank, 2011].

Новый формат коммуникаций повлек за собой зарождение движения пациентов 2.0 (Patient 2.0) и начало формирования бизнес-модели партиципаторной медицины (Participatory Medicine) [Gallant, Irizarry, Boone, Kreps, 2011].

Представитель движения Patient 2.0, пришедший на смену Patient 1.0, отличается не только хорошей информированностью относительно симптомов и течения заболеваний, схем и последствий их лечения, большой заинтересованностью в своем здоровье и методах его укрепления, но и активным участием в жизни социальных сетей и активным взаимодействием с другими пациентами. Почувствовав недомогание, перед визитом к доктору Patient 2.0 часто использует Интернет для поиска информации о симптомах и способах лечения возможного заболевания. Он активно размещает в социальной сети информацию об опыте общения с теми или иными врачами, клиниками, об опыте приема препаратов, о достоинствах и недостатках назначаемых схем лечения и т.д.

Врачи, ЛПУ, медицинские работники клинических лабораторий, производители лекарств в результате развития социальных сетей все чаще сталкиваются в офлайн-среде с новым типом пациентов (Patient 2.0). Данные пациенты перед визитом к доктору уже имеют предварительную идею о своем диагнозе и способе его лечения.

В этом контексте резко возрастают репутационные риски для профессионалов, поскольку уже сейчас пациенты вовсю обсуждают между собой достоинства и уровень профессионализма врачей. В зарубежном Интернете в 2010–2011 гг. появляются новые типы социальных платформ — например, Vitals.com, где пациенты выстраивают рейтинг и собирают досье на каждого врача (на январь 2012 г. пациентами собрано досье и проранжировано 830 тыс. докторов). В результате многие врачи сейчас более четко понимают, что непрерывное овладение новыми знаниями им настоятельно необходимо, чтобы остаться в профессии и сохранить/повысить уровень авторитета среди пациентов.

Как ответ на такой запрос со стороны врачебного сообщества за рубежом появляются такие активно функционирующие социальные профессиональные виртуальные сообщества, как Docboards.com, где врачи, с одной стороны, могут поделиться друг с другом новейшими методиками лечения

тех или иных заболеваний, узнают информацию о новых лекарствах, свежих разработках в фармации, а с другой — получают советы, каким образом эффективно коммуницировать с нестандартными и «все знающими» пациентами 2.0.

Новый формат коммуникаций в социальных сетях пациентов порождает как новые возможности, так и новые проблемы в снижении уровня заболеваний и повышении доступности и качества медицинской помощи.

Однако до сих пор российскими исследователями не проводилось научных исследований особенностей, проблем и перспектив коммуникаций врачей и пациентов в русскоязычных социальных сетях, не разработана унифицированная система мониторинга и оценки русскоязычных ресурсов социальных сетей в сфере здравоохранения.

Каковы преимущества и риски участия в социальных сетях и сообществах для пациентов? Влияют ли и если да, то каким образом, социальные сети пациентов на формат взаимоотношений врачей и пациентов в офлайн-среде? Позволяют ли повысить качество оказываемых медицинских услуг коммуникации врачей и пациентов в социальных сетях? Позволяет ли пациенту участие в социальной сети более ответственно относиться к своему здоровью? Влияет ли и каким образом контент социальных сетей на назначение врачами и потребление пациентами лекарственных средств и медицинской техники? Какие проблемы больше всего обсуждаются в социальных сетях пациентов?

Осуществленное автором исследование акцентирует внимание на анализе контента социальных сетей пациентов и его влияния на коммуникации врачей и пациентов в онлайн- и офлайн-среде¹.

¹ Эмпирический инструментарий исследования.

Составление базы данных социальных сетей и сообществ русскоязычных пациентов и анализ контента за сентябрь-октябрь 2011 г. в 8 социальных медиа для пациентов разного формата. Микровыборка — 8 социальных медиа разного формата:

1) 2 социальные сети, объединяющие врачей и пациентов с разными заболеваниями (Помоги, доктор! <http://www.pomogidoctor.ru/>; Врач — главное! <http://www.vrach-glavnoe.ru/home.php>);

2) 2 социальные сети для больных только с определенной патологией здоровья (социальная сеть, объединяющая онкологов и пациентов <http://www.oncowed.ru/>; Травма спинного мозга <http://sci-rus.com/>);

3) 2 социальных сообщества пациентов в Facebook (Остеорус — Общество пациентов по остеопорозу <http://www.facebook.com/profile.php?id=100003192519654&ref=ts>; Диабет. Сахарный диабет <http://www.facebook.com/profile.php?id=100003192519654&ref=ts#!/groups/207062332690617/>);

4) 2 блога пациентов с хроническими заболеваниями (Simply Miu <http://miumau.livejournal.com/>; Луч света сквозь тьму болезни <http://luch-svetik.livejournal.com/>).

Основные результаты исследования

В России существует движение онлайн-самоорганизации людей с заболеваниями в социальные сети и сообщества. В подобных группах они пытаются решить свои медицинские проблемы и оказать друг другу посильную информационную и эмоциональную помощь. Уже само существование подобных объединений свидетельствует о достаточном уровне активности пациентов.

Какую информацию о здоровье и медицине пациенты чаще всего ищут в социальных сетях? Основные вопросы:

- 1) заболевания: симптомы, диагностика и лечение. Информация собирается как при обнаружении симптомов заболевания, так и после постановки врачом диагноза, а также перед визитом к врачу;
- 2) лекарственные средства, их использование и побочные эффекты. Сбор информации о назначенном лекарственном препарате;
- 3) мнение других пациентов о методиках лечения и о врачах;
- 4) информация о врачах и лечебно-профилактических учреждениях;
- 5) новые подходы к лечению и высокотехнологичная медицинская помощь;
- 6) народные средства, методика их использования и побочные эффекты;
- 7) социально-психологические и бытовые проблемы и их решение при хронических заболеваниях;
- 8) эмоциональная поддержка;
- 9) информация о диетах;
- 10) онлайн-консультации специалистов-врачей и фармацевтов;
- 11) онлайн-покупка лекарственных средств.

Все эти вопросы в той или иной степени касаются поиска совета о наиболее приемлемом способе и месте лечения, выборе лекарственного препарата.

Социальные сети и сообщества пациентов — это мощный ресурс, который способен как принести пользу, так и нанести серьезный вред их участникам.

Достоинства социальных сетей для пациентов:

- 1) высокая доступность по сравнению с группами самоподдержки в офлайн-среде;

Метод: контент-анализ, дискурс-анализ. Массив данных: 120 текстов.

Эмпирической базой послужили данные 10 экспертных глубинных интервью врачей муниципальных ЛПУ, проведенных в сентябре-октябре 2011 г. в Москве. Гайд глубинных экспертных интервью содержал более 20 вопросов, касающихся различных аспектов взаимодействия врачей с пациентами.

- 2) снижение дистанции, снижение социальных и временных барьеров между коммуницирующими;
- 3) более широкий выбор вариаций поддержки и методов лечения;
- 4) большая анонимность по сравнению с группами самоподдержки в офлайн-среде;
- 5) предоставляется возможность через коммуникацию выразить свои чувства;
- 6) доступ к специализированным знаниям;
- 7) инструмент управления здоровьем при хроническом заболевании.

Недостатки социальных сетей:

- 1) низкий уровень контроля и полное отсутствие редактирования того, что пишут участники сети;
- 2) невозможность проверки достоверности утверждений участников сети. Участники сети формируют свое мнение на основе «сарафанного радио»;
- 3) невозможность порой идентифицировать участников социальной сети, что может вызывать проблему доверия к постам участников сети;
- 4) участники сети должны иметь доступ к Интернету и обладать компьютерной грамотностью.

Социальные сети и сообщества предлагают пациентам улучшенный доступ к большому объему информации относительно симптомов и особенностей течения заболеваний, различных схем и последствий их лечения, достоинств и недостатков применения лекарственных средств и медицинской техники.

Пациенты могут читать и смотреть бесплатный контент, созданный другими пользователями сети, или «профессионально» созданную информацию, включая новости медицины, материалы, необходимые для практики, научные статьи и переводы статей ведущих зарубежных профессиональных журналов и т.д.

Пациенты также не только делятся, но и сами активно генерируют контент социальных сетей. Однако встает вопрос о качестве и достоверности предлагаемой информации для пользователей социальных сетей.

Контент социальных сетей усиливает у пациентов чувство контроля и возможности управления собственным заболеванием, знакомит читателей социальных сетей с ключевыми принципами управления здоровьем. Социальные сети также оказывают значительную эмоциональную поддержку хронически больным.

Помимо этого, социальные сети предлагают профессиональное индивидуализированное сопровождение и консультации врачей. Однако потенциал освоения социальных сетей пациентов только начинает осваиваться российскими врачами. Степень и тип коммуникативной активности врачей

в социальных сетях пациентов сильно варьируется в зависимости от социальной сети. Часто врачи пытаются выступать в роли фалиситатора в дискуссиях о способах лечения.

Как показывают предварительные оценки, более половины опрошенных московских докторов отмечают, что в последние два-три года стали чаще сталкиваться с пациентами, «отягощенными» профессиональными медицинскими знаниями, настоятельно требующими назначить определенные схемы лечения (или, в крайнем случае, принять к вниманию их рекомендации), выписать рецепты на лекарственные средства, которые они сами себе подобрали в Интернете.

Анализ существующих медицинских интернет-ресурсов и социальных сетей для пациентов позволяет сделать вывод о том, что в условиях формирования бизнес-модели партиципаторной медицины пациентами осуществляется постепенный переход от системы поиска информации о заболеваниях, схемах их лечения к системе достаточно активного управления собственным здоровьем (health management).

В новой системе управления собственным здоровьем со стороны пациента модели коммуникации между врачом и пациентом получают новые коннотации. В интернет-среде теряет свою актуальность доминирующая позиция врача, ранее казавшаяся незыблемой. Позиции пациента и врача относительно друг друга выравниваются. В данной ситуации уже пациент, а не доктор определяет правила игры.

Новые взаимоотношения пациентов и докторов в бизнес-модели партиципаторной медицины схематично изображены на рис. 1.



Рис. 1. Новые взаимоотношения пациентов и докторов в бизнес-модели партиципаторной медицины

На смену старой модели коммуникации в диаде «доктор — пациент» приходит новая модель коммуникации «пациент — доктор». Возникающие в результате этого новые повседневные практики неотвратимо изменяют сам

социальный институт здравоохранения, создавая иную социальную структуру внутри него с новыми позициями и форматами коммуникации.

Социальные сети пациентов — это потенциально весьма успешные интернет-площадки для продвижения и рекламы лекарственных средств, медицинской техники и изделий медицинского назначения, что при ненадлежащем использовании может создавать риски для здоровья и жизни пациентов, поскольку ведется весьма агрессивная скрытая реклама.

Более половины опрошенных докторов указывают на то, что виртуальные социальные сообщества врачей и пациентов оказывают позитивное влияние на эмоциональное самочувствие, повышают информированность пациентов, они особенно необходимы для поддержки хронически больных людей, пациентов с редкими заболеваниями и для онкологических больных.

Менее половины опрошенных врачей при этом отметили, что готовы рекомендовать социальные сети для самоподдержки пациентам с хроническими заболеваниями.

Врачи указывают на риски социальной сети для пациентов в плане медикаментозного лечения, подчеркивая, что пациенты нуждаются прежде всего в безопасности и достоверности информации, а социальные медиа пока не могут гарантировать это.

С одной стороны, активность пациентов на врачебном приеме вызывает неприятие и раздражение со стороны врачей, а с другой — доктора отмечают потенциально позитивное значение такой позиции пациентов в будущем для улучшения качества оказания медицинских услуг, поскольку это вынуждает докторов быть в курсе новых методов лечения и лекарственных средств.

Следующий этап развития социальных сетей пациентов — появление платформ для хранения персональных сведений о здоровье, программ управления заболеванием, использование служб для напоминания о повторном получении препарата, возможность демонстрации врачу результатов диагностики.

Важно наладить более тесные связи между онлайн-социальными сетями пациентов и врачебным профессиональным сообществом, так как это может гораздо эффективнее использовать потенциал социальных сетей для снижения уровня заболеваний и повышения доступности и качества медицинской помощи.

Литература

- ГФК Русь «Пациентские мониторы» за 2011 г.
Greene J.A., Choudhry N.K., Kilabuk E., Shrank W.H. Online Social Networking by Patients with Diabetes: A Qualitative Evaluation of Communication with Facebook // *Journal of General Internal Medicine.* 2011. Vol. 26. No. 3. P. 287–292.

Gallant L.M., Irizarry C., Boone G., Kreps G.L. Promoting Participatory Medicine with Social Media: New Media Applications on Hospital Websites that Enhance Health Education and e-Patients' Voices // Journal of Participatory Medicine. 2011. Vol. 3. URL: <http://www.jopm.org/evidence/research/2011/10/31/promoting-participatory-medicine-with-social-media-new-media-applications-on-hospital-websites-that-enhance-health-education-and-e-patients-voices/> (Дата обращения 01.11.2011 г.)

Bos L., Marsh A., Carroll D., Gupta S., Rees M. Patient 2.0 Empowerment. Proceedings of the 2008 International Conference on Semantic Web & Web Services. URL: <http://www.icmcc.org/pdf/ICMCCSWWS08.pdf> (Дата обращения 21.10.2011 г.)

Lo B., Parham L. The Impact of Web 2.0 on the Doctor-Patient Relationship // The Journal of Law, Medicine & Ethics. 2010. (Spring). Vol. 38. Iss. 1. P. 17–26.

Manhattan Research. Social Media&Health 2.0 URL: <http://manhattanresearch.com/Research-Topics/Consumer/Health-Social-Media> (Дата обращения 12.01.2012 г.)

McMullan M. Patients Using the Internet to Obtain Health Information: How This Affects the Patient-Health Professional Relations // Patient Education Counseling. 2006. Vol. 63. P. 24–28.

А.Л. Темницкий

Московский
государственный
институт международных
отношений (Университет)
МИД России

КОНСЕРВАТИВНЫЙ ХАРАКТЕР МОТИВАЦИИ ТРУДА РОССИЙСКИХ ВРАЧЕЙ

Российское здравоохранение сталкивается сегодня с целым рядом новых вызовов, исходящих: *от общества* (институализация неравенства в возможностях получения необходимой медицинской помощи для граждан с неодинаковым уровнем доходов, проживающих в разных регионах), *от государства* (институализация социальной напряженности в лечебных учреждениях за счет установления доплат медицинским работникам первичного звена в рамках национального проекта «Здоровья», но без увязки их размеров с результативностью труда и без привлечения других категорий врачей), *от глобализирующейся* морально-нравственной атмосферы, пронизанной духом монетаризма.

Предыдущий анализ мотивации российских врачей показал, что по своему характеру их деятельность является полимотивированной. Наиболее выраженными мотивами выступают: получение материальных благ, приверженность профессии и профессиональное развитие, укрепление социальных связей, социальная защищенность, альтруизм и сострадание [Трудовая мотивация..., 2008, с. 139].

С учетом актуальных вызовов современности, продолжающейся политики реформирования сферы российского здравоохранения важной является постановка следующих исследовательских вопросов: что образует ценностное ядро мотивации труда врачей? Какие типы мотивации преобладают? Как они согласуются с возможностью улучшения отношения к труду?

Эти и другие вопросы рассматриваются на базе материалов социологических исследований, проведенных в разных регионах России, в лечебных учреждениях разного типа в 2007 и 2009 гг. (табл. 1).

Прежде чем приступить к рассмотрению поставленных исследовательских вопросов, следует указать на сложившееся «нездоровое» (по оценкам врачей) положение российского здравоохранения: 47% врачей в 2007 г. и 53%

в 2009 г. назвали его критическим, а соответственно 37 и 34% — неопределенным. Только незначительная доля врачей (8 и 6% по годам опроса) оценивают его как оптимистическое. Внешне парадоксальным на этом фоне выступают оценки врачей своей удовлетворенности работой в учреждении, согласно которым большинство (53%) в 2007 г. и 44% в 2009 г., скорее, полностью удовлетворены ею. Что может скрываться за модальностью негативных оценок российского здравоохранения в целом и позитивных — своей работы в лечебном учреждении?

Таблица 1. Распределение врачей по годам опроса в зависимости от вида лечебного учреждения и типа региона (%)

Виды лечебных учреждений	Год опроса				
	2007		2009		
	Регионы ¹				
	А	В	А	В	С
Областные и городские больницы	48	50	49	49	49
Поликлиники	34	35	33	33	36
ЦРБ	18	15	18	18	15
Всего	100	100	100	100	100
Количество опрошенных	291	256	224	241	326

В определенной мере на этот вопрос позволяет ответить раскрытая нами структура мотивации труда врачей.

Сравнительный анализ проведенных исследований, выявление преобладающих мотивов трудовой деятельности, их иерархии по степени распространенности у различных профессиональных групп медиков позволяют перейти не просто к определению набора мотивов, определяющих трудовое поведение, а к выявлению их структуры, т.е. устойчиво воспроизводимых мотивов, имеющих свое ядро и периферию, упорядоченных по отношению друг к другу.

¹ В выборку закладывалась представительность разных типов российских регионов, различающихся по уровню экономического развития: 2007 г. (А — Ярославская область (высокий уровень), В — Саратовская область (средний)); 2009 г. (А — Вологодская область (высокий уровень), В — Калужская (средний), С — Ивановская (низкий)). В 2007 г. опрос проводился НИСП, в 2009 г. — «Левада-Центром» по заказу НИУ ВШЭ.

Ядро и периферия в структуре мотивации труда врачей

В инструментарии использовались три основных вопроса о мотивации трудовой деятельности врачей, которые выполняли взаимосвязанные задачи: 1) выявление представлений о хорошей работе в идеальном смысле слова — 14 переменных (мотивы-идеалы); 2) оценка важности мотивов, определяющих работу врача в реальной ситуации — 11 переменных (мотивы — действующие факторы); 3) оценка стимулов, способных в будущем улучшить работу врачей — 17 переменных (стимулы изменений).

Анализ соотношения ответов на три основных вопроса позволил определить устойчивую (воспроизводимую по годам опроса) структуру мотивации труда врачей, прежде всего ее ядро и периферию (табл. 2).

Таблица 2. Ядро и периферия в структуре мотивации труда врачей¹

Мотивы-идеалы	Действующие мотивы	Стимулы позитивных изменений
<i>Представления</i>	<i>Реальность</i>	<i>Ожидания</i>
Ядро		
Хорошие отношения с коллегами	Возможность заработать деньги на жизнь	Справедливая оплата труда
Ощущение приносимой пользы людям, обществу	Профессиональный интерес	Федеральные надбавки для всех категорий врачей
Адекватная профессии заработная плата	Сострадание и помощь больному	Наличие хорошего, современного медицинского оборудования
Периферия		
Общественное признание и уважение к представителям моей профессии	Возможность сделать карьеру	Реальная угроза потери рабочего места
Возможности для самореализации и творчества	Возможность завоевывать уважение коллег	Легализация неформальных платежей (оплата услуг «в конвертах»)
Перспективы карьерного роста	Расширение возможностей для общения с людьми	Принудительная ротация кадров в пользу более молодых врачей

¹ К ядру мотивации труда были отнесены три первых по рангу мотива, а к периферии — три последних из оцениваемых в 2007 и 2009 гг. списков по трем основным вопросам о мотивации трудовой деятельности врачей.

Выявленное ядро мотивации труда врачей является консервативным по содержанию. Мотивы-идеалы (хорошие отношения с коллегами, общественная польза труда и его адекватная оплата) имеют консервативный характер не только сами по себе, но в том числе и потому, что на периферии значимости оказались явно не консервативные мотивы (перспективы карьерного роста и возможности для самореализации и творчества). Ценность хороших отношений с коллегами вышла на первый план у всех профессиональных и социально-демографических групп врачей независимо от региона занятости. На втором и третьем местах закрепились следующие ценности: приносить больше пользы людям, обществу и получать при этом зарплату, адекватную профессии врача. Высокая роль хороших отношений с коллегами указывает на устойчивость культурной традиции коллективистских ценностных ориентаций в труде, на то, что профессиональная деятельность абсолютного большинства врачей осуществляется по-прежнему в коллективе, на придание высокой значимости оценкам коллег по работе в индивидуальной профессиональной деятельности. «Ощущение приносимой пользы людям, обществу» подчеркивает альтруистический характер профессии врача, высокую значимость служения людям. Эту ценность можно рассматривать как терминальную и универсально значимую, отражающую содержание профессиональной деятельности врача в любом обществе. Замыкает тройку ценностных приоритетов: «адекватная профессии врача заработная плата», которая по значимости, как и предыдущая, характерна для половины врачей. За ответами врачей кроется смысл не просто указать на роль материального вознаграждения, справедливости его распределения, а, скорее, подчеркнуть значимость профессионального статуса врачей в обществе и его материальной оценки. Итак, коллеги по работе, польза людям (больным) и заработная плата — ведущие консервативные компоненты ценностных предпочтений врачей, выявленные по иерархии ответов на прямой вопрос.

Однако при рассмотрении структуры реально действующих мотивов первое, что бросается в глаза, — периферийное положение мотивов, связанных с коллегами по работе (достижение их уважения и возможность для общения). Получается, что хорошие отношения с коллегами высокосigni-мы только в представлениях о хорошей работе и незначимы как реально действующие механизмы в реальной ситуации. Предполагается, что такого рода ценностные идеалы могут способствовать созданию весьма желательной для работы благоприятной социально-психологической атмосферы, но не могут иметь инструментального характера в самом труде. Возможно, поэтому мотивационная роль коллег не образовала ни одного значимого корреляционного синдрома ни с одним из реально действующих мотивов. Более устойчивым оказался мотив общественной пользы и сострадания больному, определяемый

нами как индикатор альтруизма. Он не только носит характер социально одобряемой ценности, но и инструментален в реальной деятельности врачей, составляет «живую ткань» повседневности. Устойчиво воспроизводимым в ядре всех трех срезов мотивации труда врачей является денежный интерес. Представленный в мотивах-идеалах как ценность заработной платы, адекватной профессии врача, в реальной деятельности он предстает как любая возможность заработать деньги на жизнь и содержит, помимо официальной оплаты, скрытый потенциал дополнительного заработка и неформальных платежей.

В оценках позитивных стимулов, способных изменить к лучшему отношение врачей к работе, на первое место ставится уже не создание дополнительных возможностей для индивидуализированных стратегий заработка (дополнительный заработок и легализация неформальных платежей), а справедливость в оплате труда и федеральные надбавки. Здесь, по сути, происходит возврат к роли мотива-идеала (адекватность заработной платы, до сих пор далеко недооцененная государством профессия врача). В такого рода ответах, составивших ядро стимулов, видится преобладание патерналистски окрашенных ценностных ожиданий над индивидуалистическими усилиями как решающего фактора изменений к лучшему отношения к труду. То, что ни угроза безработицей, ни легализация неформальных платежей, ни принудительная ротация кадров в пользу более молодых врачей не станут, по мнению большинства врачей, значимыми стимулами, указывает на неверие абсолютного большинства врачей в силу и возможность радикальных шагов в российском здравоохранении и неготовность изменять своим консервативным ценностям.

В целом выявленное устойчиво воспроизводимое по годам и основным профессиональным группам российских медиков распределение мотивов-идеалов, реально действующих мотивов и стимульных позитивных ожиданий позволяет говорить о наличии у российских врачей выверенной структуры мотивации труда, имеющей свое ценностное ядро и периферию. Вместе с тем к относительно устойчивым и приоритетным для врачей мотивам труда можно отнести только мотивы денежного интереса и стремление сострадать и оказывать помощь больному. Обладают ли данные мотивы своей автономной силой или же они растворяются среди других и не способны образовать выверенного фактора воздействия на трудовое поведение врачей?

Мотивационные кластеры

Предполагается, что решению задачи более четкого разграничения (классификации) респондентов по характеру ответов на вопросы о мотивах труда может способствовать иерархический кластерный анализ, который по-

зволяет при исследовании не потерять ни одного респондента и при этом объединить их в достаточно однородные по набору ответов, непересекающиеся группы. В результате его проведения методом межгруппового среднего связывания кластеров с использованием евклидовой метрики (квадрат расстояния Евклида) в исследовании 2007 г. были выделены четыре, а в 2009 г. три статистически наполненных кластера по ответам на вопрос о представлениях врачей о хорошей работе (табл. 3).

Таблица 3. Классификация врачей по результатам кластерного анализа ответов на вопрос: «С какими мыслями, ощущениями вы связываете понятие “хорошая работа”?»? (%)

Кластеры	Год опроса	
	2007	2009
«Гармоничные»	63	78
«Карьеристы»	13	11
«Творцы»	12	11
«Радетели профессии»	13	0
Количество респондентов	547	791

Содержательная интерпретация и присвоение меток классифицированным объектам осуществлялись на основе получения таблиц сопряженности между выявленными кластерами и заданным набором множественного выбора по данному вопросу.

Первый кластер оказался сборным. В нем по обоим годам опроса и у всех выделенных профессиональных групп преобладают три ценности, которые оказались модальными при выявлении иерархии значимых качеств хорошей работы): хорошие отношения с коллегами, ощущение приносимой пользы людям и обществу, адекватная профессии врача зарплата. Данный кластер врачей можно было бы назвать «*гармоничные*», так как в нем соединились три гармонично дополняющие друг друга ценности: отношенческие (хорошие отношения с коллегами), общественные (общественная польза) и материальные (хорошая зарплата). Наблюдается существенное увеличение доли этого кластера в исследовании 2009 г. Это, с одной стороны, указывает на полимотивированность российских медицинских работников, а с другой — на усиливающийся синкретизм трех ведущих мотивов-идеалов, образующих ценностное ядро мотивации, ценностей, по отношению к которому все остальные мотивы выглядят как периферийные или маргинальные.

Второй кластер образовали те, кто максимизирует (стопроцентно) ценности карьеры. Назовем его *«карьеристы»*. Третий кластер легко интерпретируется, так как он максимально (также стопроцентно) связан с ценностью самореализации и творчества в труде. Его можно назвать *«творческие люди»* или *«творцы»*. И наконец, четвертый кластер составили те медицинские работники, которые придают максимальное значение общественному признанию и уважению к представителям профессии врача. Данный кластер можно назвать *«радетели профессии»*. В 2009 г. он не образовался как статистически значимый, оказался выбросом. Возможно, это произошло из-за усиления влияния ценностей, вошедших в первый кластер.

Выявленные кластеры имеют статистически значимые различия по социально-демографическим и профессиональным характеристикам респондентов: по полу, возрасту, региону, типу учреждения, специальности, профессиональной категории.

Если кластер «гармоничных» не имеет существенных отличий по социально-демографическим характеристикам от средних значений по выборке в целом, то врачи, образовавшие другие кластеры, могут рассматриваться как явные отклонения от средневывборочных данных.

Кластер «карьеристов» отличается от средневывборочных данных существенно большей представительностью мужчин, но более всего — молодым возрастом (среди врачей по обоим годам опроса доля молодых (23–35 лет) оказывалась в 2 раза больше, чем в среднем по выборке). При этом доля медиков с высшей категорией в этом кластере почти в 2 раза ниже, чем в среднем по выборке. Отличительным признаком «карьеристов» является их повышенная по сравнению с модальным кластером «гармоничных» фактическая продолжительность рабочего времени (примерно на 5 ч). Среди них также меньше занятых в поликлиниках и больше — в больницах, прежде всего врачей хирургического профиля (по данным 2009 г.). В 2007 г. размер заработной платы у «карьеристов» был существенно ниже, чем у врачей, образовавших другие кластеры, однако, по данным 2009 г., таких различий не выявлено, возможно, во многом благодаря врачам хирургического профиля, которые много работают и существенно не отличаются по заработку от своих старших коллег.

Кластер «творцов», как и «карьеристов», представляют в большей мере мужчины, но в отличие от последних «творцы» имеют более высокий уровень квалификации и намного бoльшую представительность среди старших возрастных групп. Их также характеризует более высокий уровень притязаний к размеру заработка. «Творцов» явно отличает стаж работы в учреждении, который занимает срединное положение по отношению к кластерам «гармоничных» и «карьеристов». Наиболее показательно это отразилось в данных

исследования 2009 г. Средний стаж «творцов» составил 18 лет, «гармоничных» — 23 года, а «карьеристов» — 12 лет.

Кластер «радетелей профессии», или отстаивающих ценность профессионального статуса врача в обществе, который был обнаружен в 2007 г., образуют прежде всего женщины старшего возраста, имеющие высокий уровень профессиональной квалификации, более продолжительный, чем в остальных кластерах, стаж работы по специальности, чаще работающие терапевтами либо кардиологами в областных и городских больницах, а также врачи ЦРБ.

Кластерная обусловленность улучшения отношения к труду

О том, насколько принадлежность к кластерам обладает самостоятельной объяснительной способностью, может свидетельствовать содержание их взаимосвязей с ответами на другие вопросы, критериальными для понимания процессов в мотивации труда врачей. К таковым, несомненно, можно отнести вопрос о готовности работать больше и лучше при условии повышения оплаты труда и при ее увязке с личным трудовым вкладом. Наша интерпретация ответов на данный вопрос сводится к следующему порядку объяснения (табл. 4).

Таблица 4. Интерпретация ответов на вопрос: «Стали бы вы работать больше и лучше, если бы оплата труда соответствовала вашему трудовому вкладу?»

Варианты ответов	Индикаторы мотивации
Нет, так как и сейчас работаю на высоком уровне качества и результативности	Избегание
Да, мог бы работать несколько лучше, чем сейчас	Лояльный конформизм
Да, мог бы работать гораздо лучше, чем сейчас	Достижение

Объяснение такой методологической позиции может быть следующее. Когда респондент отвечает: «Я уже сейчас работаю на высоком уровне качества и результативности», — он следует, на наш взгляд, стратегии избегания, поскольку считает, что уже за сегодняшнюю выполняемую работу ему должны платить намного больше, чем сейчас, и он будет ждать прибавки, но не повышать свою интенсивность и качество труда даже при условии соответствия оплаты труда трудовому вкладу. Ориентацию на незначительное улучшение работы, чем сейчас, можно рассматривать как лояльный, конформистский

отклик на призыв работать лучше. И только позиционирование себя как способного существенно улучшить качество и результативность в работе может интерпретироваться как индикатор достижения в труде.

Для большинства опрошенных врачей по обоим годам опроса характерна позиция, соответствующая мотивации избегания, имеющая явно консервативный характер. Лишь около 1/3 врачей могли бы, по их оценкам, несколько улучшить качество и результативность своего труда при условии увязки оплаты труда с личным трудовым вкладом, и еще меньше (несколько более десятой части) могли бы работать гораздо лучше, чем сейчас. Характерно, что выявленные мотивационные ориентации не имеют существенных различий в зависимости ни от уровня профессиональной категории, ни от возраста врачей и их половой принадлежности.

Вместе с тем оценки готовности трудиться больше и лучше различаются в зависимости от кластерной принадлежности врачей (табл. 5).

Таблица 5. Готовность врачей работать больше и лучше при условии увязки оплаты труда с личным трудовым вкладом в зависимости от принадлежности к кластерам (%)

Готовность работать больше и лучше	Кластеры			
	Вся выборка	«Гармоничные»	«Творцы»	«Карьеристы»
Нет, так как и сейчас работают на высоком уровне качества и результативности	58 (55)*	53 (56)	73 (61)	57 (43)
Да, могли бы работать несколько лучше, чем сейчас	30 (34)	33 (33)	18 (26)	26 (46)
Да, могли бы работать гораздо лучше, чем сейчас	12 (11)	14 (11)	8 (13)	17 (11)
Итого	100	100	100	100

* В скобках указаны ответы врачей по исследованию 2009 г.

Если ответы «гармоничных» никак не отличаются от средневыворочных, то в группе «карьеристов» выше, чем в среднем по выборке, доля врачей, готовых работать лучше, чем сейчас, а в группе «творцов», напротив, достижительный потенциал ниже. Как выяснилось, больший потенциал достижения врачей подпитывается большими притязаниями к уровню заработной платы, соотносимыми с меньшим уровнем удовлетворенности работой в учреждении.

Представляется, что выявленное преобладание консерватизма врачей в отношении самых различных сторон труда нельзя рассматривать ни как

явный тормоз на пути новых возможных реформ, ни как достигнутое благо явно состоявшейся адаптации к произошедшим изменениям. Скорее, это данность, имеющая инерционно-культурные основания, обладающая механизмом сдерживания радикальных шагов в возможных изменениях и имеющая конструктивные основания для неспешных преобразований.

Литература

Трудовая мотивация и оплата труда работников бюджетной сферы / авт. колл.: С.В. Шишкин, Л.Н. Овчарова, А.Я. Бурдяк, С.В. Сурков, А.Л. Темницкий, А.Е. Чирикова. М.: МОНФ, 2008.

ПРАКТИКИ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕДОВЕРИЯ ИНСТИТУТУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В МАЛОМ ГОРОДЕ

Проблему недоверия институту здравоохранения в СССР и России можно описать в следующем ключе.

Причиной недоверия государственной системе здравоохранения в СССР была особая логика функционирования данного института. Врачи выступали для пациентов, скорее, как представители бюрократической машины, они были призваны не только лечить, но и принуждать к лечению, разоблачать, карать и пр. Обращение к медицинской помощи могло быть крайне травмирующим для больных, а вмешательство в их личное пространство — жестким и некомфортным. Как следствие, такая ситуация порождала недоверие системе здравоохранения и желание уклониться от взаимодействия с ней.

1990–2000-е годы исследователь П. Аронсон называет временем «утраты институционального доверия российской системе здравоохранения», что, скорее всего, связано с общими кризисными явлениями этого периода. На фоне массового отказа от медицинской помощи вследствие усугубившегося недоверия государственной медицине распространение получают практики самолечения, обращения к альтернативной медицине в лице экстрасенсов, прорицателей, использование немедикаментозных средств и проч. [Аронсон, 2006].

Данные последних исследований показывают, что, хотя государственная система здравоохранения смогла выстоять и сохранить свои целостность и позиции в период реформ 1990–2000-х, проблема недоверия институту здравоохранения актуальна и в сегодняшней России. Как правило, в подобных работах, посвященных изучению практик россиян в сфере медицины, анализируется поведение жителей больших городов или мегаполисов. Однако большинство российских городов имеют численность населения менее 50 тыс. жителей. Так, в 2010 г. к этой категории относились 778 городов из 1099, имевшихся в России [Население России-2009..., 2011]. В связи с этим представляется актуальным обращение к проблемам жителей малых городов. В данной работе в качестве объекта исследования предстают жители г. Гороховец.

Описание города

Гороховец является административным центром Гороховецкого района Владимирской области. Расстояние между городом и столицей области составляет 157 км. Исторически Гороховец имел всегда более тесные связи с другим региональным центром — Нижним Новгородом, расположенным от него в 70 км. На полпути от Гороховца до Нижнего Новгорода находится промышленный центр г. Дзержинск, влияние которого также ощутимо в Гороховце.

Гороховец входит в малое Золотое кольцо России. В советский период город смог почти полностью сохранить сложившийся ранее культурно-исторический облик. Сегодня в городе расположены три действующих монастыря и несколько церквей. Особую гордость Гороховца составляют каменные купеческие палаты XVII—XVIII вв. Из 20 сохранившихся в России подобных построек 7 находятся в Гороховце. Туристическим объектом, построенным недавно, является спорткомплекс «Пужалова гора». Спорткомплекс позиционируется как туристический объект регионального значения. Основная направленность комплекса — катание на горных лыжах.

В городе работают 5 детских садов, 2 средние общеобразовательные школы. Начальное профессиональное образование представлено промышленно-гуманитарным колледжем. Учебных заведений среднего профессионального и высшего образования нет. Для выпускников школ Гороховца наиболее привлекательными в смысле получения высшего образования являются вузы Владимира и Нижнего Новгорода.

В советское время градообразующим предприятием являлся судостроительный завод, основанный еще в начале XX в. (около 3500 занятых). В 90-е годы завод разделил участь многих промышленных и оборонных предприятий: новые заказы не поступали, сотрудники находились в длительных отпусках. В настоящее время завод фактически заброшен и заморожен. С советских времен в городе работает завод подъемно-транспортного оборудования «Элеватормельмаш» (около 500 рабочих мест). В данный момент предприятие испытывает определенные трудности: некоторые его цеха работают один раз в неделю. В начале 2000-х в Гороховце был построен завод по производству стеклотары «Русджам», собственником которого является турецкая компания. Предприятие обеспечивает работой около 700 человек.

По данным Росстата на 1 января 2010 г., сегодня в городе проживает 13,1 тыс. жителей. С конца 90-х годов наблюдается тенденция уменьшения численности населения. По оценкам жителей и администрации, в летний период население города значительно увеличивается за счет дачников, отпускников, студентов, приезжающих на каникулы, и проч.

Здравоохранение в Гороховце

Основным учреждением города, которое оказывает медицинские услуги, является МУЗ «Гороховецкая центральная районная больница», включающая стационарное и поликлиническое отделения. Больнице также подчиняются несколько амбулаторий, находящихся в районе: Фоминская амбулатория (с. Фоминки), Первомайская амбулатория (п. Чулково), Денисовская амбулатория (п. Пролетарский). Коллектив больницы составляет около 350 сотрудников. В настоящее время основной проблемой, с которой сталкивается руководство ЦРБ, является не столько недофинансирование отрасли, сколько старение медицинских кадров и отсутствие притока молодых специалистов. Проблемная ситуация также складывается в связи с недостатком врачей узкого профиля и невозможностью проводить некоторые диагностические процедуры из-за отсутствия необходимого оборудования.

В Гороховце также есть несколько учреждений, оказывающих платные медицинские услуги. К ним относятся три стоматологических кабинета и одна стоматологическая клиника, гинекологический кабинет и многопрофильное предприятие «Лотос». Среди прочих направлений своей деятельности оно привлекает врачей узкого профиля из других городов для оказания консультаций жителям Гороховца. Однако для дальнейшего развития частной медицины в городе существуют серьезные ограничения. Низкие доходы населения не могут обеспечить платежеспособный спрос на платные медицинские услуги, что соответственно не позволяет предпринимателям рассчитывать на приток инвестиций в эту сферу.

Данные. Эмпирическую базу исследования составляют качественные данные, собранные методом глубинного интервью в Гороховце в июле 2011 г. Выборка выстраивалась следующим образом. В соответствии с целями и задачами работы важно было опросить как пациентов, так и врачей. Среди жителей города планировалось отобрать респондентов, имеющих разный опыт обращения в медицинские учреждения в последние 1–2 года. Интерес представляли информанты, которые за этот период совсем не обращались в лечебные учреждения, те, кто имел редкий, разовый опыт обращения, и те, кто проходил длительное лечение, как правило, по поводу хронического или иного тяжелого заболевания. Среди врачей были выбраны два специалиста: кардиолог в связи с широкой распространенностью сердечно-сосудистых заболеваний и терапевт как представитель первичного медицинского звена. Также важно было прояснить мнение главного врача больницы, соответственно обозначив этим позицию самого института здравоохранения по отношению к проблеме недоверия медицине.

Гайд-интервью с респондентом включало следующие вопросы. Респонденту предлагалось оценить состояние своего здоровья, а также описать последний опыт обращения в медицинские учреждения. Выяснялось, доверяет ли информант системе здравоохранения, и если нет, то по какой причине, а также какие стратегии использует в случае необходимости обращения за медицинской помощью. Затем исследовалась проблема неформальных платежей: респонденту задавался вопрос о том, приходилось ли ему или кому-либо из его знакомых и родственников платить за официально бесплатные медицинские услуги. Кроме этого, в гайд-интервью были включены вопросы относительно наличия опыта обращения к альтернативной медицине. Важно также было понять, использует ли информант ресурсы социальных сетей, чтобы получить медицинскую помощь, и каким образом. Часть вопросов касалась темы медицинского туризма, т.е. изучался опыт обращения за медицинской помощью в лечебные учреждения других городов. В конце интервью респонденту предлагалось оценить состояние как региональной, так и в целом российской системы здравоохранения.

Гайд-интервью с врачом также включало широкий круг тем. Интервьюер просил врача рассказать о своем профессиональном пути, об особенностях нынешней работы, а также поделиться размышлениями о статусе врача сегодня. Второй блок вопросов был посвящен выяснению представлений врача о своих пациентах: по поводу каких заболеваний обращаются чаще всего, какими медицинскими знаниями располагают, каких пациентов можно назвать идеальными и т.п. Важной частью интервью были вопросы относительно тех ситуаций, когда врачу приходилось сталкиваться с недоверием пациентов. В конце беседы интервьюер просил врача, как и пациента, указать на проблемные места региональной и российской систем здравоохранения в целом.

В результате полевого этапа исследования были собраны 4 интервью с респондентами, 5 интервью с врачами, 1 интервью с представителем районной администрации и 1 интервью с провизором.

В ходе работы над текстами интервью использовались аналитические инструменты обоснованной теории — процедуры открытого и осевого кодирования [Страусс, Корбин, 2010].

Практики преодоления недоверия

Результаты исследования показывают, что врачи и пациенты по-разному воспринимают проблему недоверия системе здравоохранения.

Для врачей этот сюжет является периферийным, в центре их внимания оказываются, скорее, вопросы, связанные с оплатой и условиями труда, со-

держанием профессиональной деятельности и др. В то же время понятие «доверие» возникает в рассказах врачей тогда, когда они рассуждают об идеальном пациенте. По мнению медиков, идеальным является пациент, который *доверяет* врачу. Доверие в данном контексте трактуется как следование *всем* установленным предписаниям врача, а отклонение от них рассматривается как нарушение, которое необходимо устранить. Воздействие на пациента происходит с использованием ресурса, в большом объеме доступного врачу в малом городе, врач обращается за поддержкой к родственникам больного.

Для пациентов проблема недоверия врачам, экспертному медицинскому знанию является ключевой.

На стадии разработки программы исследования были выдвинуты три гипотезы. Во-первых, установлению доверительных отношений между врачом и пациентом способствуют неформальные платежи за медицинские услуги¹. Во-вторых, на преодоление недоверия в сфере здравоохранения работает особый характер социальных сетей в малом сообществе. И в-третьих, распространенность обращений к альтернативной медицине является следствием недоверия традиционной медицине.

Все выдвинутые гипотезы не подтвердились.

По данным интервью с респондентами, неформальные платежи за медицинские услуги не распространены. Скорее всего, это связано с тем, что в условиях прозрачности всех отношений в малом сообществе риски возможных негативных последствий для обеих сторон намного превышают возможную выгоду. К ним относятся общественное порицание и другие формы, не исключая уголовное преследование. При этом существует другой эквивалент установления доверительных отношений с врачом — оказание пациентами различных услуг врачам.

Обращения к альтернативной медицине мало распространены, так как в Гороховце практически отсутствуют институции, способные предоставлять такие услуги. При этом, как показывают данные интервью с респондентами, обращение к бабушкам, колдунам и прочим происходит в том случае, когда методы лечения альтернативной медицины конкретного заболевания признаются более эффективными в сравнении с методами традиционной медицины (ожоги, психические расстройства). Респонденты воспринимают альтернативную медицину, скорее, как побочное явление и отдают предпочтение биомедицине. Врачи считают альтернативную медицину ненужной, а часто и вредной.

¹ Об этом упоминается в исследовании: Российское здравоохранение: оплата за личный расчет / авт. колл.: С.В. Шишкин, Г.Е. Бесстремянная, М.Д. Красильникова, Л.Н. Овчарова, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова. М.: Независимый институт социальной политики, 2004. С. 31–32.

Характер социальных сетей в малом сообществе часто противопоставляется характеру социальных сетей в крупном городе или мегаполисе. Упоминаются ущемление границ автономии личности, сильная зависимость от действий других членов сообщества и проч. (см., например: [Зиммель, 2002]). «Здесь все друг друга знают» — таков был основной посыл респондентов. На практике это означает, что в Гороховце все врачи и все пациенты связаны посредством родственных, дружеских, соседских и других сетей. Однако в Гороховце эти сети не работают на формирование межличностного и институционального доверия в сфере медицины. Судя по всему, обращение к социальным сетям происходит на этапе выбора врача, при отсутствии альтернатив, как в случае с Гороховцом, сети не нужны. Косвенно эту идею подтверждает тот факт, что социальный капитал активно используется респондентами для поиска врачей за пределами Гороховца.

В условиях Гороховца недоверие медицине означает недоверие местному медицинскому сообществу и преодолевается посредством «медицинского туризма», т.е. обращения за медицинской помощью в лечебные учреждения других городов (Нижний Новгород, Дзержинск, в меньшей степени Владимир), имеющих более сложную и развитую медицинскую инфраструктуру.

Заключение

Недоверие государственному институту здравоохранения начало формироваться в советскую эпоху. Современные исследования показывают, что эта проблема актуальна и сегодня. Задачей данной работы является изучение практик преодоления недоверия системе здравоохранения в малом городе. Ресурсы, связанные с преодолением данного явления, находятся внутри самой системы здравоохранения, а проявления этого недоверия таковы, что не угрожают сегодня функционированию данного института.

Литература

Аронсон П. Стратегии обращения за медицинской помощью и социальное неравенство в современной России // Здоровье и доверие: гендерный подход к репродуктивной медицине: сб. ст. / под ред. Е. Здравомысловой, И. Темкиной. СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2009.

Аронсон П. Утрата институционального доверия в российском здравоохранении // Журнал социологии и социальной антропологии. 2006. Т. 9. № 2.

Здоровье и доверие: гендерный подход к репродуктивной медицине: сб. ст. / под ред. Е. Здравомысловой, И. Темкиной. СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2009.

Зиммель Г. Большие города и духовная жизнь // Логос. 2002. № 3—4.

Население России-2009: Семнадцатый ежегодный демографический доклад / отв. ред. А.Г. Вишневский. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Неформальные платежи за медицинскую помощь в России / С.В. Шишкин, Т.В. Богатова, Е.Г. Потапчик, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова. М.: Независимый институт социальной политики, 2002.

Страусс А., Корбин Дж. Основы качественного исследования: Обоснованная теория. Процедуры и техники / пер. с англ. Изд. 3-е. М.: КомКнига, 2010.

О понятии «качество жизни»

Уровни смертности и заболеваемости, с одной стороны, и такие характеристики, как коэффициент Джини, глубина бедности, коэффициент фондов — с другой, являются показателями, широко используемыми в международной статистике. Они касаются различных сфер жизни общества, но находятся в тесной связи. Многие причины высокой заболеваемости кроются в области экономики и определяемого экономическими характеристиками показателя «качество жизни населения».

Концепция качества жизни — понятие, в которое не только каждый индивид облекает свои субъективные оценки, но и каждая область науки вкладывает свой смысл. Отсюда, очевидно, и возникает основная трудность: как измерить или хотя бы приблизительно оценить качество жизни? Более того, понятие качества жизни определяется как на микроуровне (опросы индивидов), так и на макроуровне (статистика по странам). С точки зрения индивида, качество жизни может включать наличие или отсутствие работы, материальных благ, обеспеченность жильем, доступность ряда товаров и услуг, удовлетворенность жизнью, степень самореализации, а также самооценку здоровья.

Идея на первый взгляд очевидна: индекс качества жизни воспринимается как «попытка измерить количественно способность нации к жизни для среднестатистического представителя» [сайт Nation Ranking...]. Однако следует различать ряд созвучных понятий: уровень жизни, качество жизни, стиль жизни, образ жизни и т.п. Зачастую термин «качество жизни» используют неточно, подразумевая «уровень жизни», или наоборот, хотя понятие «уровень жизни» выдвигает на первый план именно экономические аспекты, подчеркивая материальную составляющую.

Понятие качества жизни впервые появилось в работе Дж. Гэлбрейта «Общество изобилия» в 1958 г. Смысл суждения экономиста в том, что в но-

вом, современном мире далеко не все определяется материальными характеристиками и погоней за ВВП. Рассуждая о залоге успеха государства на мировой арене, автор пишет: «Приемлемые темпы роста ВВП остаются лишь начальным критерием достижений. Ни в коем случае не следует подвергать сомнению удобство простого арифметического критерия успеха в мире, где столь многое субъективно. Однако все чаще ставится вопрос о качестве жизни, а не об объемах выпуска».

Вскоре качество жизни — термин, вскользь упомянутый в книге, — стало ключевой концепцией при сравнительном анализе государств. Существует множество методик оценивания качества жизни. Например, интегральный показатель качества жизни может быть составлен на основе других индексов, каждый из которых отражает качество определенной сферы жизни нации: здоровья (20%), образования (20%), благосостояния (20%), демократии (15%), «глобального мира» (15%) и окружающей среды (10%).

Однако необходимо отметить, что не все показатели, на основе которых должны рассчитываться индексы, доступны (в частности, для РФ недоступны тесты PISA, затруднен расчет индекса демократии и глобального мира). А интегральные показатели, методика подсчета которых варьируется в зависимости от доступных данных, не вполне точны.

Проблема заключается и в низкой вариабельности данных внутри страны по ряду индексов. Отслеживать такие показатели, как индекс политических прав, бесполезно — он не меняется и все время составляет 3 балла из 10. Стабильна и длительность обучения в школе (11 лет), уровень грамотности варьируется незначительно: от 97,98% (в 1989 г.) до 99,94% (в 2002 г.) [сайт ВОЗ...].

Ясно, что само по себе рейтингование по качеству жизни не может быть информативным, что методику хочется упростить, а следить хочется за тенденциями в изменении качества жизни. Поэтому исследователи предпринимали попытки отойти от наиболее агрегированного показателя качества жизни и спуститься на уровень конкретных статистических показателей.

Существуют и такие меры, как индекс счастья нации, индекс благосостояния, физическое качество жизни (Physical Quality of Life) [Morris, 1979], рассчитываемое на основе уровня грамотности, коэффициента младенческой смертности и продолжительности жизни, и др. Более того, понятие качества жизни может определяться не только на макроуровне с помощью агрегированных показателей, начиная от ожидаемой продолжительности жизни при рождении и заканчивая выбросами углекислого газа в атмосферу, но и на микроуровне путем опроса индивидов. А с точки зрения индивида, качество жизни может включать наличие работы, обеспеченность жильем, доступность ряда товаров и услуг, удовлетворенность жизнью, степень само-

реализации, а главное — самооценку здоровья и соответственно разительно отличаться от подобного показателя на уровне страны. Такова, например, категория «качество жизни, связанное со здоровьем», или Health Related Quality of Life (HRQL), предложенная в 1991 г. Центром по контролю и борьбе с заболеваниями (CDC) США.

Основные характеристики исследования

Конечно, выбор методики подсчета интегрального индикатора будет в значительной степени определяться и уровнем агрегации данных, и задачей, которую решает исследователь. Перед нами стоит задача сопоставить качество жизни с коэффициентом смертности по данным РМЭЗ. В таком случае наиболее полно понять, как индивид воспринимает и оценивает качество собственной жизни, и выявить факторы, повышающие риск смерти, поможет концепция HRQL.

Концепция качества жизни, связанного со здоровьем, активно используется в США и Европе. Исследователи CDC убеждены, что «качество жизни, ассоциированное со здоровьем, обладает большей прогнозной силой для оценки уровня смертности, чем объективные показатели» [сайт Центра по контролю...]. Изучая микростатистику, авторы проекта пытаются на глубинном уровне оценить качество жизни в различных странах. Вопросник включает 26 показателей, которые отражают физическое здоровье, психическую сохранность, социальные связи и состояние окружающей среды [сайт ВОЗ...].

Наша задача заключалась в выявлении некоторого набора факторов, которые бы могли послужить индикаторами качества жизни и при этом были тесно связаны с показателями смертности населения. Анализ проводится по данным РМЭЗ. Следует отметить, что в РМЭЗ сильна субъективная составляющая, а значит, именно этот ресурс более репрезентативно отражает качество жизни, связанное со здоровьем индивида. И скорее всего, именно качество жизни, ассоциированное со здоровьем, будет связано с заболеваемостью и смертностью в выборке РМЭЗ. Для отбора факторов, ассоциированных с вероятностью смерти, использовалась модель бинарного выбора (logit).

Среди показателей здоровья наиболее важными представляются заболевания сердечно-сосудистой системы (именно они уже не раз были выделены [Suhrcke et al., 2008, с. 7–8] как заболевания, которые наиболее часто являются причиной преждевременной смерти и которые имеют экономические последствия). Поэтому повышенное артериальное давление, перенесенные инфаркт и инсульт были включены в число регрессоров. Как тесно связанная с сердечно-сосудистыми заболеваниями характеристика рассматривался из-

быточный вес — фиктивная переменная, равная 1, если $ИМТ > 25$. Индекс массы тела рассчитывался по формуле: $ИМТ = \frac{Вес}{Рост^2}$, где вес измерялся в килограммах, а рост в метрах.

Кроме того, среди независимых переменных в модели были выбраны самооценка здоровья, наличие у респондента хронических заболеваний, частое употребление алкоголя, курение (стаж курения и фиктивная переменная, соответствующая ответу на вопрос: «Вы курите в настоящее время?»).

К сожалению, данные РМЭЗ не позволяют построить точный интегральный индикатор здоровья, но его аналогом может выступить самый доступный показатель — самооценка здоровья. Она несет в себе информацию, не содержащуюся в более объективных показателях. В частности, в работе [Banks et al., 2007, р. 2] указывается, что включение субъективной оценки здоровья позволяет повысить точность прогнозов заболеваемости и смертности. Среди объясняющих факторов были также ответы респондента на вопросы о наличии работы, об удовлетворенности жизнью в целом, индикаторы самооценки индивида.

Можно рассмотреть два варианта подсчета смертности: по семейным вопросам, с учетом того, что индивид наблюдался подряд два раунда, и без такого строгого учета. Смертность в рамках первой методологии рассмотрена в работе [Denisova, 2009]. Возможно, именно из-за такого подхода показатель смертности оказывается заниженным по сравнению с предлагаемым Росстатом.

Но если мы не будем требовать, чтобы какая-то информация об умершем сообщалась в раунде, предшествующем раунду, в котором наступила смерть, то показатель смертности, очевидно, возрастет. Такая методология представляется более приемлемой, поскольку существуют случаи, когда в предыдущем раунде индивида не опросили вследствие того, что он был в больнице, командировке и т. п. — словом, просто отсутствовал в момент опроса. Кроме того, из нашей выборки от раунда к раунду выбывают люди, о которых мы знали что-то в предыдущем периоде, а в нынешнем — ничего не знаем. А среди таких наблюдений тоже могли быть случаи смерти, т.е. выбытие занижает показатель смертности, и его необходимо корректировать.

Конечно, при учете таких индивидов, о которых нет информации в предыдущем периоде, существует проблема: мы не знаем, в какой период наступила смерть. Однако, поскольку в каждом раунде есть такие наблюдения, учитывать их все же стоит. Сравним показатели смертности по разным методикам подсчета (табл. 1).

Поскольку перерыв между раундами 7 и 8 (с 1996 по 1998 г.), а также между 8 и 9 (с 1998 по 2000 г.) составляет два года, то уровень смертности

оказывается существенно завышенным. Поэтому мы делили пополам, считая распределение на отрезке равномерным. Начиная с 2001 г. уровни смертности ближе к тем, что публикует Росстат, если считать по «вопросникам домохозяйства», а не по индивидуальным анкетам.

Таблица 1. Уровни смертности, по данным РМЭЗ и Росстата

Волна	Год	Число умерших (семьи)	Число опрошенных	Уровень смертности на 1000	Уровень смертности в %	Уровень смертности на 1000	Число умерших (индивиду)	Уровень смертности на 1000 (Росстат)
	1994							
6	1995	91	10 911	8,3	0,83	9,2	77	15
7	1996	137	10 703	12,8	1,28	13,3	105	14,2
8	1998	262	10 941	23,9 (11,9)	1,19	12,1	189	13,6
9	2000	271	11 265	24 (12)	1,2	10,7	171	15,3
10	2001	146	10 912	13,4	1,34	11	92	15,6
11	2002	211	12 930	16,3	1,63	12	112	16,2
12	2003	200	13 045	15,3	1,53	11,7	113	16,4
13	2004	194	12 310	15,8	1,58	10,4	102	16
14	2005	215	12 605	17,1	1,71	10,8	105	16,1
15	2006	199	15 261	13	1,30	8,6	82	15,2
16	2007	195	14 984	13	1,30	8,2	96	14,6

Памятуя о том, что высокие темпы роста ВВП для стран ассоциируются с низким уровнем смертности, начнем с проверки гипотезы о влиянии дохода на смертность. В рамках тенденций на макроданных по России видна ассоциация: чем выше доход, тем меньше вероятность смерти. Однако регрессия смертности на доход незначима (и *p*-value для переменной *income* составляет 0,542), что на уровне микроданных представляется абсолютно разумным: если индивид больше зарабатывает, то это вовсе не снижает риск смерти.

Это подтверждается и анализом РМЭЗ. Оценивается логит-модель для вероятности наступления смерти в настоящем периоде от дохода в предыдущем (лаг в один период) по данным 2007–2008 гг. В качестве объясняющей переменной в модели выступали либо показатель дохода семьи, либо такие индикаторы благополучия, как способность оплатить обучение, купить товар

Таблица 2.
Распределение смертей по причинам

Год	2009		2008		2007		2006		2005		2004		2003		2002		2001	
Случаев смерти	209		206		195		199		215		194		200		211		146	
ССЗ	94	44,98%	84	40,78%	87	44,62%	86	43,22%	84	39,07%	79	40,72%	89	44,50%	86	40,76%	62	42,47%
Инфаркт	42	20,10%	38	18,45%	40	20,51%	29	14,57%	23	10,70%	32	16,49%	30	15,00%	44	20,85%	31	21,23%
Ин-стульт	50	23,92%	43	20,87%	40	20,51%	52	26,13%	55	25,58%	44	22,68%	52	26,00%	42	19,91%	30	20,55%
Сердечная недостаточность	2	0,96%	3	1,46%	7	3,59%	5	2,51%	6	2,79%	3	1,55%	7	3,50%	0	0,00%	1	0,68%
Рак	29	13,88%	32	15,53%	34	17,44%	38	19,10%	36	16,74%	27	13,92%	36	18,00%	42	19,91%	29	19,86%
Несчастный случай	32	15,31%	35	16,99%	19	9,74%	26	13,07%	29	13,49%	34	17,53%	23	11,50%	32	15,17%	14	9,59%
Туберкулез	3	1,44%	4	1,94%	4	2,05%	4	2,01%	5	2,33%	3	1,55%	1	0,50%	3	1,42%	3	2,05%
Старость	10	4,78%	15	7,28%	15	7,69%	9	4,52%	13	6,05%	9	4,64%	15	7,50%	12	5,69%	6	4,11%

длительного пользования и т.д. Во всех случаях регрессия не является адекватной.

Если мы пытаемся по-другому учесть материальную составляющую, включив вопросы о доступности семье медицинских ресурсов, регрессия опять не оказывается значимой ($PseudoR^2 = 0,0054$). Конечно, это могло бы быть связано с низким процентом ответивших утвердительно на вопрос: «В течение последних 12 месяцев случалось ли так, что кто-то из членов вашей семьи не смог получить амбулаторное, поликлиническое лечение?». Тем не менее респондентов, которые ответили «да» на этот вопрос, оказалось много (37% наблюдений). Не смогли получить стационарную помощь почти 50% респондентов, а купить лекарства — 35%. Сложность состоит в том, что такие результаты могут объясняться не только нехваткой средств для оплаты помощи, но и отсутствием квалифицированных специалистов, клиник, оборудования вблизи места проживания — словом, любыми обстоятельствами, которые могли зависеть не от самого респондента, а от внешних обстоятельств.

Следует принять во внимание и малочисленность летальных исходов в выборке: (если смотреть по «вопросникам домохозяйства») в зависимости от раунда число смертей варьируется от 91 (6-я волна) до 215 (14-я волна). И хотя число причин смерти доходит до 50, из причин смерти, зачастую связанных с социально значимыми заболеваниями, т.е. имеющих отношение к качеству жизни, в вопроснике — лишь туберкулез, цирроз печени и наркотики. Да и эти случаи уникальны. Большая часть смертей приходится на диагнозы, связанные с сердечно-сосудистыми заболеваниями (от 39% в 2005 г. до 45% в 2009 г.), а также онкологией (меньше 14% в 2004 и 2009 гг., почти 20% в 2001 и 2002 гг.) (табл. 2).

Очевидно, что сердечно-сосудистые заболевания являются основной причиной смертности, поэтому представляется логичным смотреть на них как на факторы, способные спрогнозировать смертность. Заметим, что наличие такого рода заболеваний зачастую является свидетельством определенного образа жизни, который связан с понятием качества жизни. Поэтому измерять риск наступления смерти стоит с ориентацией именно на качество жизни, ассоциированное со здоровьем.

Основные результаты исследования

При оценивании модели переменные, обозначающие оценки степени согласия с утверждениями о самооценке, наличие работы и большинство характеристик здоровья и образа жизни (избыточный вес, частота употреб-

ления алкоголя, хронические заболевания, диабет, повышенное артериальное давление и др.), оказались незначимыми. Риск смерти повышает не интенсивность курения, а сам факт курения. Если в прошлом человек перенес инсульт или инфаркт, то риск смерти также повышается. Кроме того, как и ожидалось, значимым фактором оказывается и самооценка здоровья: чем хуже человек оценивает свое здоровье, тем выше вероятность смерти. Результаты оценивания модели с включением только значимых факторов приведены в табл. 3.

Таблица 3. Результаты оценивания логит-модели (для смертей, которые были идентифицированы в 2008 г.)

Logistic regression				Number of obs	=	10883
				LR chi2 (4)	=	245,39
				Prob > chi2	=	0,000
Log likelihood = -501,28999				Pseudo R2	=	0,1966
Outcome	Coef.	Std. Err.	z	p > z	[95% Conf. Interval]	
sah	0,3711193	0,0908177	4,09	0,000	0,1931199	0,5491187
nosmoke	-1,302109	0,2324934	-5,60	0,000	-1,757788	-0,8464305
infmins	0,9779169	0,2278314	4,29	0,000	0,5313756	1,424458
agesq	0,0006243	0,0000582	10,72	0,000	0,0005102	0,0007384
_cons	-7,237883	0,3546244	-20,41	0,000	-7,932934	-6,542832

Отметим, что эти переменные оказываются не просто значимыми, но и устойчивыми к изменению волны и, таким образом, к изменению выборки и при анализе данных по периодам с 2004 по 2008 г. всегда попадают в число значимых. Чрезвычайно важен в предсказании вероятности смерти фактор самооценки здоровья, что подчеркивалось в работах [DeSalvo, 2006; Dominick, 2002]. Что касается возраста, то здесь наблюдается положительная зависимость от квадрата возраста, а на показатель возраста приходится около 10% среди причин смерти (см. табл. 2).

Конечно, проблемы с некоторыми другими факторами, например, диабет и некоторые группы хронических заболеваний, могут быть связаны с малым количеством наблюдений, обладающих такими характеристиками. Кроме того, проблема неустойчивости переменных к изменению состава выборки может быть связана и с малочисленностью смертельных исходов в выборке.

Связь заболеваемости с характеристиками качества жизни по статистике РМЭЗ установить тяжело, поскольку из социально значимых заболеваний здесь можно наблюдать только туберкулез, и то единичные случаи. Немного-

численны и случаи заболевания гепатитами. Напротив, если посмотреть на наличие хронических заболеваний, то примерно у половины респондентов имеются хронические заболевания, однако индикатор наличия хронических заболеваний не изменяется от одного раунда опроса к другому, а если и меняется, то только в сторону увеличения числа хронических заболеваний.

Не стоит забывать о проблеме эндогенности. Мы можем в некоторой степени избежать ее на микроуровне, когда регрессантом выступает смерть на определенный год, а в качестве объясняющих факторов используются данные за предыдущий год. Однако уже в случае, когда объясняемой переменной является наличие заболевания, односторонний вариант зависимости рассматривать не вполне корректно.

Таким образом, для микроуровня значимо связаны с вероятностью смерти только индикаторы здоровья, а значит, по индивидуальным данным прогнозировать риск смерти можно лишь в рамках концепции HRQL.

Что касается макроуровня, то и здесь не вполне очевидно, в какую сторону происходит влияние. Казалось бы, показатели качества жизни, в том числе ВВП как основного индикатора, могут объяснять тенденции в таких показателях, как коэффициент распространенности туберкулеза, ВИЧ, а также уровень смертности и коэффициент рождаемости. Но многие западные исследователи, следуя обратной логике, пытаются рассмотреть зависимость экономики и недопроизводства от некоторых показателей здоровья, подобных курению или потреблению алкоголя, а также оценить вклад различных заболеваний в динамику ВВП страны [Hartunian et al., 1980; Suhrcke et al., 2008].

На макроуровне качество жизни в некоторой степени способно прогнозировать смертность, однако корректно говорить о взаимосвязи некоторых переменных, о схожих трендах и т.п., а не об однозначном влиянии одного на другое.

Выводы

Следует отметить, что уровни заболеваемости и смертности, оцененные по данным РМЭЗ, оказываются несколько заниженными по сравнению с теми же показателями, сообщаемыми Росстатом. Что касается моделирования смертности по статистике РМЭЗ, то прямого влияния экономических характеристик качества жизни не выявлено.

Однако как на микроуровне, так и на макроуровне можно выявить некоторые характеристики, позволяющие спрогнозировать смертность либо вероятность наступления смерти. Но если на уровне страны снижение, на-

пример, младенческой смертности в большей степени связано с повышением ВВП как индикатора именно уровня жизни, то на уровне индивидуальных данных смертность ассоциируется в первую очередь с показателем не дохода, а качества жизни, ассоциированного со здоровьем. То есть для данных микроуровня оказалось бы наиболее уместным использование «качества жизни, ассоциированного со здоровьем» в качестве предиктора смертности.

Литература

- Сайт Всемирной организации здравоохранения. URL: <http://www.who.int/>.
- Сайт Центра по контролю и профилактике заболеваний. URL: <http://www.cdc.gov/>.
- Сайт Nation Ranking. URL: <http://nationranking.wordpress.com/>.
- Banks J., Crossley T., Goshev S.* Looking for Private Information in Self-Assessed Health // SEDAP Research Paper No. 219. 2007. P. 1–43.
- Denisova I.* Mortality in Russia: Microanalysis // Centre for Economic and Financial Research at New Economic School/Working Paper № 128//CEFIR / NES Working Paper series. March 2009.
- DeSalvo K.B., Bloser N., Reynolds K., He J., Muntner P.J.* Mortality Prediction with a Single General Self-Rated Health Question. A Meta-Analysis // Gen Intern Med. 2006. Vol. 21(3). P. 267–275.
- Dominick K.L., Ahern F.M., Gold C.H., Heller D.A.* Relationship of health-related quality of life to health care utilization and mortality among older adults // Aging Clin Exp Res. 2002. Vol. 14(6). P. 499–508.
- Hartunian N.S., Smart Ch. N., Thompson M.S.* The Incidence and Economic Costs of Cancer, Motor Vehicle Injuries, Coronary Heart Disease, and Stroke: A Comparative Analysis // American Journal of Public Health. 1980. Vol. 70. No. 12 (December). P. 1249–1260.
- Morris D.M.* Measuring the Condition of the World's Poor: The Physical Quality of Life Index. United Nations Development Programme. New York: Pergamon, 1979.
- Suhrcke M., Rocco L., McKee M., Mazzuco S., Urban D., Steinherr A.* Economic Consequences of Noncommunicable Diseases and Injuries in the Russian Federation // European Observatory on Health Systems and Policies. 2008. P. 1–69.

**С.В. Шишкин,
Е.Г. Потапчик**

Институт экономики
здравоохранения НИУ ВШЭ,

Е.В. Селезнева

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

РОЛЬ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Введение

Имеющиеся знания о частной системе производителей медицинских услуг в нашей стране малы и фрагментированы. По сути, они ограничиваются в основном данными Росстата об их численности и ресурсных характеристиках, а также отдельными маркетинговыми исследованиями рынка платных медицинских услуг. Вопросы экономики частных медицинских учреждений, их социального позиционирования и взаимодействия с государственным сектором практически не выступали предметом научного анализа.

Заполнению этих пробелов в эмпирических знаниях посвящено исследование, выполненное в рамках проекта «Мониторинг экономических процессов в здравоохранении» «Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ».

Целью исследования является анализ экономических характеристик развития частного сектора в здравоохранении России. В числе таких характеристик рассматриваются: круг предоставляемых медицинских услуг, обслуживаемые контингенты населения, используемые трудовые ресурсы и условия оплаты труда работников, состояние материально-технической базы, принципы финансирования и ценообразования на оказываемые услуги, взаимодействие с государственным сектором здравоохранения.

Эмпирическую базу исследования составляют данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения России (РМЭЗ) и данные обследования руководителей частных медицинских организаций, проведенного в сентябре-октябре 2011 г. АНО ИИЦ «Статистика России» по заказу НИУ ВШЭ. Объем выборки составлял 1063 частных медицинских учреждения в 41 субъекте РФ. В состав выборки вошли 100 частных стацио-

нарных учреждений (87% всех частных стационарных учреждений в РФ¹) и 960 амбулаторно-поликлинических учреждений (35% всех частных амбулаторных учреждений в РФ).

Позиционирование частного сектора в системе оказания медицинской помощи

По данным РМЭЗ, частный сектор занимает пока скромное место в системе оказания медицинской помощи в стране: доля выбравших частные организации составила 6,2% среди обратившихся за амбулаторно-поликлинической помощью и 0,6% среди обратившихся за стационарной помощью.

Вопреки представлениям об узком спектре видов медицинской помощи, предоставляемых частной медициной, данные опроса говорят об ином. В подавляющем большинстве частные медицинские учреждения являются многопрофильными и оказывают медицинские услуги по нескольким медицинским специальностям. Лишь 27% опрошенных частных медицинских учреждений ответили, что они оказывают медицинские услуги только по одному профилю. К этой группе относятся в основном учреждения стоматологического (более 60% однопрофильных учреждений) и офтальмологического (более 10% однопрофильных учреждений) профилей.

Основными профилями, по которым оказывается амбулаторная помощь в частных учреждениях, являются: стоматология (42,5%), гинекология (41,3%), терапия (40,2%), неврология (33%). Достаточно большая часть частных амбулаторных учреждений оказывает диагностические услуги, в частности такие, как ультразвуковые исследования (39,4% опрошенных поликлинических учреждений указали на предоставление таких услуг). Наиболее редкими профилями являются радиология, скорая и неотложная помощь, неонатология и гериатрия — каждый из этих видов помощи оказывается менее чем в 3% частных поликлиник.

Частные стационары, как правило, являются многопрофильными больницами, но с очень небольшим числом коек. Средняя мощность обследованных частных стационаров составляет 29 коек. Частные стационары оказывают услуги по следующим основным профилям: терапия (71%), хирургия

¹ По данным Росстата (форма № 1-здрав), в 2010 г. в РФ было официально зарегистрировано 115 частных больничных учреждений, 2753 частных амбулаторно-поликлинических учреждения и 47 частных фельдшерско-акушерских пунктов. При этом в число официально зарегистрированных частных учреждений здравоохранения не входят микропредприятия с численностью работающих менее 15 человек.

(66%), гинекология и неврология (по 60%), а также дерматология и отоларингология (по 52%). Зачастую стационары обладают своей диагностической базой, проводя на ней диагностические исследования. Так, 61% опрошенных стационаров указали, что проводят ультразвуковые исследования.

Число профилей, по которым оказывается медицинская помощь в частных медучреждениях, довольно динамично увеличивается; за последние два года оно расширилось в 24% медучреждений.

В отношении состава предоставляемых медицинских услуг частное здравоохранение преимущественно замещает государственный сектор, выступая в качестве альтернативы: 75,5% частных организаций не оказывают каких-либо медицинских услуг, не представленных в государственном секторе. Вместе с тем четверть частных организаций предлагают услуги, не оказываемые в государственном секторе, и, таким образом, дополняют его. При этом, за исключением различных услуг в области косметологии, чаще всего упоминаются различные методы диагностики.

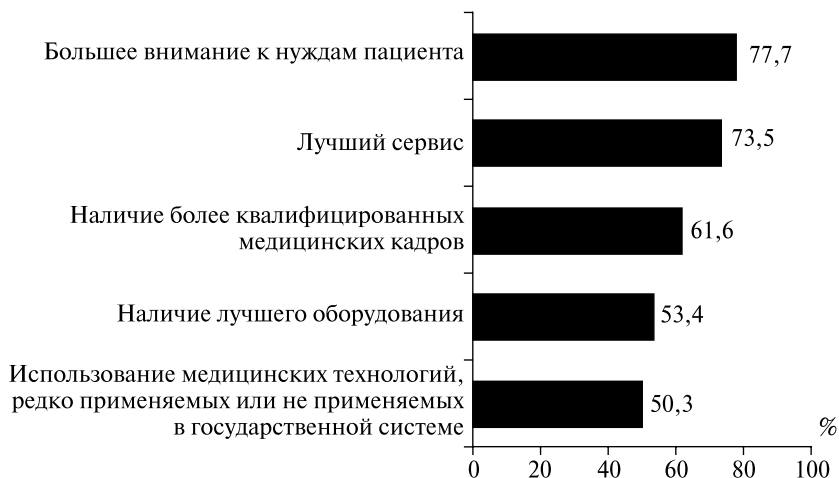
Руководители частных стационаров считают, что в их учреждениях чаще, чем в частном амбулаторном секторе, оказываются услуги, отличные от услуг, предоставляемых в государственном секторе. Так, если в амбулаторном секторе чуть менее четверти руководителей частных учреждений считают, что они оказывают услуги, отличающиеся от предоставляемых в государственном секторе, то в стационарном секторе таких руководителей уже более трети.

Среди преимуществ частных организаций по сравнению с государственными на первом и втором местах оказались немедицинские характеристики предоставляемых услуг: большее внимание к нуждам пациентов и лучший сервис (рис. 1). Это также свидетельствует о преимущественно замещающем позиционировании частного сектора в системе здравоохранения.

Частные медицинские учреждения крайне редко предоставляют услуги скорой медицинской помощи. Лишь 7% опрошенных отметили, что в их учреждении оказывается скорая помощь.

По сравнению с государственной системой здравоохранения в частном секторе достаточно редко встречается такая услуга, как вызов врача к пациенту. Лишь чуть более трети руководителей частных медицинских учреждений отметили, что в их учреждении оказывается помощь на дому.

Судя по ответам респондентов, в частных медицинских учреждениях достаточно хорошо развита диагностическая база. Большинство частных производителей медицинских услуг (более 80%) лишь в отдельных случаях (менее 30% пациентов, нуждающихся в проведении диагностических исследований) направляют своих пациентов в другие медицинские учреждения для проведения диагностических процедур.



Примечание. Респонденты могли давать несколько вариантов ответа.

Рис. 1. Отличия предоставляемых в частных медицинских учреждениях услуг от услуг, оказываемых в государственной системе (распределение ответов респондентов)

Источник: Опрос руководителей частных медицинских учреждений об условиях деятельности этих учреждений, выполненный АНО «ИИЦ Статистика России» по заказу НИУ ВШЭ в 2011 г.

Контингенты населения, обслуживаемые частными медицинскими учреждениями

Около половины частных медицинских учреждений оказывают медицинские услуги только взрослому населению, чуть меньшее число учреждений оказывает медицинские услуги как взрослому, так и детскому населению. Около 3% частных медицинских учреждений оказывают медицинскую помощь только детскому населению.

По данным и РМЭЗ (рис. 2), и проведенного обследования частных медицинских учреждений, среди пациентов этих медицинских учреждений представлены лица из всех доходных групп. Согласно данным РМЭЗ, в 2009 г. доминирующей, но не абсолютно преобладающей являлась квинтильная группа с наивысшими доходами: к ней относились 42% клиентов частной медицины.

По оценкам руководителей частных медицинских учреждений, основными потребителями их услуг являются представители среднего класса: 93%

респондентов ответили, что в их учреждения преимущественно обращаются люди со средним уровнем дохода, 25% — люди с высокими доходами и 16% — люди с доходами ниже среднего. При этом 77% указали, что в своей ценовой политике они ориентируются именно на средний класс, и лишь 9% — на богатых людей. Следует отметить, что 16% руководителей обследованных частных медицинских учреждений указали, что среди их пациентов заметно представлены люди с доходами ниже среднего.

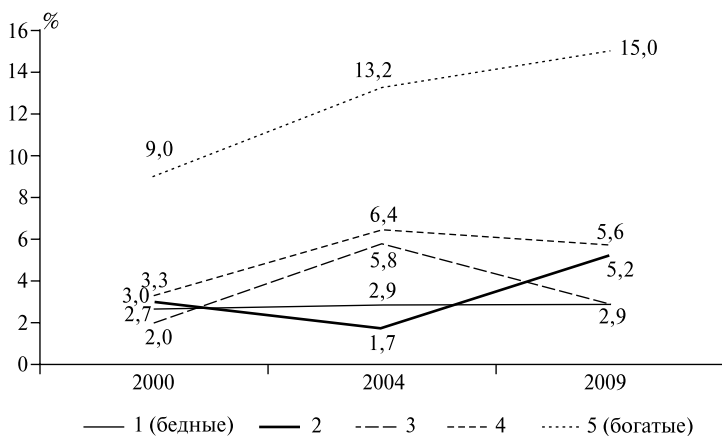


Рис. 2. Доля обращающихся в частное медицинское учреждение среди обращающихся за медицинской помощью, по группам с разным уровнем дохода

Источник: Данные РМЭЗ.

Не отмечается каких-либо существенных отличий между доходными группами в структуре пациентов, обращающихся в частные медицинские учреждения за стационарной и амбулаторной помощью. Чуть более высокий процент руководителей частных стационаров по сравнению с амбулаторным сектором (27% против 24,5%) ответили, что они обслуживают людей с высоким уровнем доходов.

Трудовые ресурсы и оплата труда работников частных медицинских учреждений

По данным проведенного опроса, абсолютное большинство частных медицинских учреждений (93%) являются небольшими организациями с

численностью работающих до 100 чел. Лишь 1,6% опрошенных учреждений имели численность работающих, превышающую 250 чел. Средняя численность работающих в одном учреждении составила по выборке 42,3 чел., в том числе 18,7 врача и 13,1 чел. среднего медицинского персонала.

Следует особо отметить, что в частных медицинских учреждениях соотношение врачей к среднему медицинскому персоналу является диаметрально противоположным сложившемуся в государственном секторе соотношению. Так, если в 2010 г. в государственной системе оказания медицинской помощи на 1 врача приходилось 2,1 медсестры¹, то в частной системе здравоохранения на 1 врача приходилось в среднем 0,77 медицинской сестры. Чуть лучше соотношение этих категорий работников наблюдается в стационарном секторе, где на 1 врача приходится 1 медицинская сестра.

Такое соотношение численности занятых врачей и среднего медицинского персонала может быть частично объяснено двумя причинами. Во-первых, как было показано выше, лишь незначительная часть частных медицинских учреждений оказывает услуги на дому, что зачастую требует оказания услуг, которые могут предоставляться средним медицинским персоналом (например, проведение курса инъекций). Во-вторых, такое соотношение может отражать желание частных медицинских учреждений оказывать услуги лучшего качества по сравнению с государственным сектором. Это предположение частично коррелирует с ответами на вопрос об отличии услуг частного сектора от услуг государственного сектора. При ответе на этот вопрос более 60% респондентов ответили, что их услуги отличаются наличием более квалифицированных медицинских кадров.

Удельный вес врачей, совмещающих основную работу с работой в частных медицинских учреждениях, достаточно высок — 32,6%.

По своему качественному составу, измеряемому наличием и составом квалификационных категорий, трудовые ресурсы частной системы здравоохранения отличаются от трудовых ресурсов государственной системы здравоохранения. В частной системе доля врачей, имеющих высшую и первую категории, выше, чем в государственной системе, и составляет соответственно 61 и 48%. Наряду с этим в государственной системе удельный вес врачей с высшей категорией почти в 2 раза превышал аналогичный показатель част-

¹ В государственной системе здравоохранения численность врачей составила 625,7 тыс. чел., численность среднего медицинского персонала — 1327,8 тыс. чел. (См.: Статистический сборник «Ресурсы и деятельность учреждений здравоохранения» Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации. М.: Центральный научно-исследовательский институт организации и информатизации здравоохранения, 2011.)

ной системы здравоохранения (28 и 14% соответственно). Противоположное соотношение между двумя системами здравоохранения наблюдалось по доле врачей, имеющих первую квалификационную категорию (20% в государственной системе против 46,7% в частной системе).

Для оплаты труда медицинских работников чаще всего в частных учреждениях используется стимулирующая система оплаты, включающая помимо постоянного оклада выплату надбавок за объем и качество выполняемой работы (41,5%). В более чем четверти случаев в частных медицинских учреждениях используется система выплаты постоянного оклада в сочетании с выплатой премий, зависящих от объема выставленных счетов. Наряду с этим в трети частных медицинских учреждений основным принципом оплаты труда является выплата постоянного оклада (33,7%). В отдельных случаях (11,1%) используется система штрафов за оказание медицинских услуг ненадлежащего качества (рис. 3). В целом следует констатировать, что частные медицинские организации применяют более разнообразные схемы организации оплаты труда, чем государственные и муниципальные учреждения.

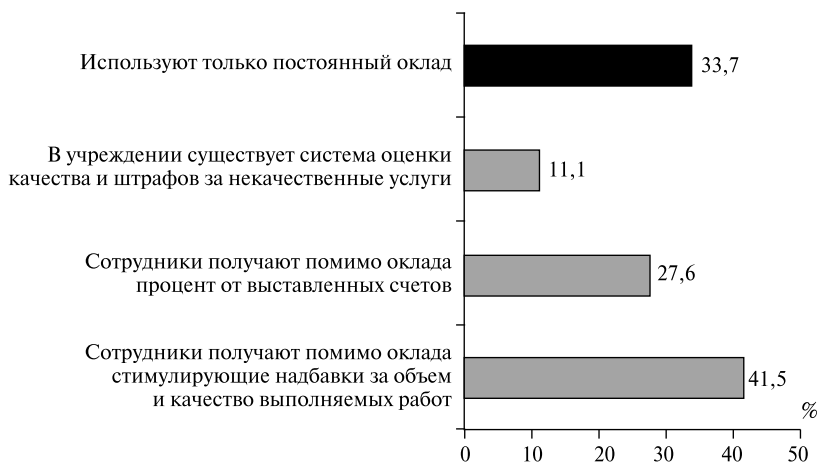


Рис. 3. Основные принципы оплаты труда работников частных медицинских учреждений

Источник: Опрос руководителей частных медицинских учреждений об условиях деятельности этих учреждений, выполненнй АНО «ИИЦ Статистика России» по заказу НИУ ВШЭ в 2011 г.

Материально-техническая база частных медицинских учреждений

В большинстве случаев (58,4%) частные медицинские учреждения для осуществления своей деятельности арендуют помещения. При этом частные медицинские учреждения в большей части располагаются вне пределов государственных или муниципальных учреждений здравоохранения. Лишь 13,4% частных медицинских организаций располагаются на арендованных площадях в государственных или муниципальных медицинских учреждениях. Достаточно весомая часть респондентов (29,9%) ответили, что их медицинские учреждения располагаются в помещениях, принадлежащих им на праве собственности, что косвенно может отражать долгосрочность намерений и надежду на стабильность их положения.

Почти все частные медицинские учреждения (94%) используют собственное оборудование, закупленное за счет собственных или привлеченных средств и находящееся на балансе организации. Лишь в 5% случаев частные медицинские учреждения арендуют медицинское оборудование, и только 1% используют в основном оборудование государственных или муниципальных медицинских учреждений.

Таким образом, данные проведенного обследования опровергают расхожее мнение, что зачастую частные медицинские учреждения «паразитируют» на государственной системе здравоохранения, используя ее материально-техническую базу.

Доходы частных медицинских учреждений и их инвестиционная привлекательность

Основным источником доходов частных медицинских учреждений являются прямые платежи пациентов (рис. 4). В среднем их доля составляет 86% доходов частных медицинских учреждений. Лишь половина частных медицинских организаций получают средства от страховщиков по добровольному медицинскому страхованию, и они составляют только 9,7% доходов этих учреждений. В системе обязательного медицинского страхования (ОМС) участвуют лишь 6% частных медицинских организаций. В основном это городские учреждения, обслуживающие только детей.

Руководители частных медицинских организаций довольно высоко оценивают уровень конкуренции с государственными и муниципальными медучреждениями (57% считают его средним или высоким) и еще выше — уровень конкуренции с другими частными организациями (85%).

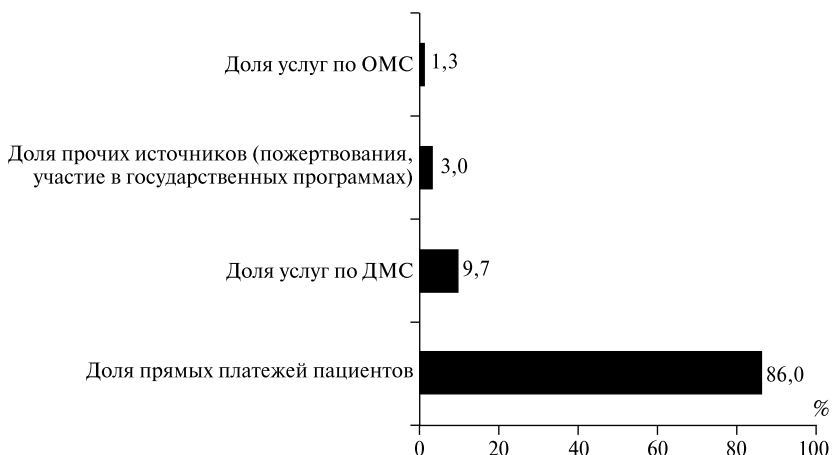


Рис. 4. Структура доходов частных медицинских учреждений

Источник: Опрос руководителей частных медицинских учреждений об условиях деятельности этих учреждений, выполненный АНО «ИИЦ Статистика России» по заказу НИУ ВШЭ в 2011 г.

Тем не менее не конкуренцию и не связанные с ней риски руководители частных организаций считают основным препятствием для инвестиций в частную медицину. Главными препятствиями являются административные барьеры (58,4%) и отсутствие достаточного платежеспособного спроса (55,2%). Лишь немногие из респондентов считают конкуренцию со стороны учреждений государственной системы здравоохранения сдерживающим развитие частного сектора фактором (11,9%). Среди прочих сдерживающих факторов (7,5%) респонденты чаще всего указывали длительный срок окупаемости инвестиций.

В процессе исследования респондентов просили оценить срок окупаемости частных инвестиций в создание учреждений, оказывающих различные виды медицинской помощи. По мнению руководителей частных медицинских учреждений, быстрее всего окупаются инвестиции в создание стоматологических учреждений, где срок окупаемости составляет, по их оценкам, чуть менее 3 лет. Инвестиции в амбулаторную помощь окупаются быстрее, чем в стационарную и скорую помощь. Инвестиции в педиатрическую помощь (как амбулаторную, так и стационарную) окупаются дольше, чем в помощь для взрослого населения. Дольше всего окупается создание педиатрического стационара, где срок окупаемости, по оценкам респондентов, составляет 4,5 года (рис. 5).

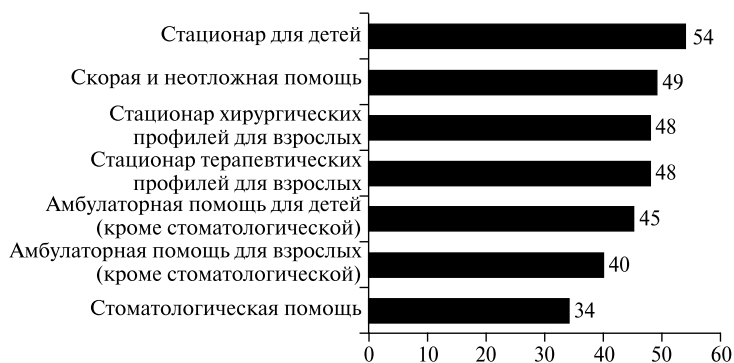


Рис. 5. Оценка срока окупаемости частных инвестиций в здравоохранение по направлениям (мес.)

Источник: Опрос руководителей частных медицинских учреждений об условиях деятельности этих учреждений, выполненный АНО «ИИЦ Статистика России» по заказу НИУ ВШЭ в 2011 г.

Заключение

Полученные данные свидетельствуют о том, что частный сектор российского здравоохранения уже составляет заметную конкуренцию государственному на рынке труда и на рынке услуг, перетягивая на себя часть платежеспособного спроса среднего класса. Вместе с тем рынок частных медицинских услуг развивается пока практически вне общественной системы финансирования здравоохранения и с малой степенью интеграции с рынком добровольного медицинского страхования. Поэтому характер дальнейшего развития частной медицины и ее роль в системе здравоохранения будут во многом определяться политикой государства в области развития медицинского страхования. При активном создании условий для включения частных медицинских организаций в систему обязательного медицинского страхования и стимулировании развития добровольного медицинского страхования развитие частного сектора может стать важным фактором повышения доступности качественной медицинской помощи для значительной части населения и прежде всего для представителей среднего класса.

М.Т. Югай,
Ф.Н. Кадыров

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,

А.Н. Злобин

Городская клиническая
больница, г. Жуковский

ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ИНДУСТРИАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ МЕДИЦИНСКИМ УЧРЕЖДЕНИЕМ

Как пишет Е.Г. Ясин в своей книге «Приживется ли демократия в России», суть проблем российского здравоохранения заключается «в сочетании острой нехватки средств с крайне неэффективным их использованием» [Ясин, 2012]. Более того, эти проблемы образовали особые причинно-следственные отношения между медициной и властью, когда медицина говорит о невозможности эффективности с существующим уровнем финансирования, а власть — о невозможности увеличения финансирования с существующем уровнем эффективности. Формально обе стороны правы. Но такая логика приводит к патовой ситуации, когда дальнейшее движение не представляется возможным. В этом тупике невозможно пребывать долго: неудовлетворенность общества качеством медицинской помощи растет, тогда как само это качество падает, соответственно снижаются показатели демографии и здоровья. Можно предположить, что решение должно появиться в результате взаимного сближения сторон. В какой-то мере такое движение уже началось: размеры государственного финансирования здравоохранения несколько увеличились, показатели здоровья немного улучшились, и теперь самое время закрепить положительную динамику. Решением в части внедрения современных управленческих моделей, которое может предложить медицина власти — распорядителю финансов и пациентам-налогоплательщикам, является развитие института медицинского менеджмента.

Менеджмент можно определить как рациональное управление. Именно оно (берущее начало от «ratio» — «разум») должно прийти на смену управлению административному (происходящему от «administrare» — «помогать,

прислуживать»). Менеджмент позволяет достигать наилучшего результата с наименьшими затратами ресурсов (материальных, финансовых, временных, кадровых и психологических).

Опыт зарубежных стран показывает, что использование принципов менеджмента, который изначально создавался для управления индустриальным производством, оказывается эффективным и в непроизводственных сферах, и в здравоохранении. Существуют различные системы менеджмента, успешно применяемые в медицинских учреждениях. Наиболее известные из них: Lean [Bush, 2007], «Шесть сигм» [Barry et al., 2002], управленческий инжиниринг [Belson, 2010]. Эти системы представляют собой комбинации подходов, приемов и методов, направленных на достижение результата максимально разумными ресурсами, минимизацию ошибок и непрерывное повышение качества. Однако их внедрение предполагает наличие минимального набора условий, включающего рациональное распределение функций и зон ответственности в управленческом звене, выстроенные рабочие процессы и согласованная стратегия развития. Несмотря на внешнюю простоту условий, в большинстве государственных медицинских учреждений такая база пока не создана, поэтому задачей первого этапа может быть внедрение элементарных принципов менеджмента, принятых сегодня в индустриальных организациях. Эти принципы представлены следующей цепочкой: миссия и цели — стратегия — структура и процессы — развитие человеческого потенциала.

Цель данной работы — изучение возможностей использования принципов индустриального менеджмента в управлении муниципальным медицинским учреждением.

В качестве экспериментальной площадки была выбрана больница мощностью 800 коек с высокой хирургической активностью, расположенная в одном из городов Московской области.

Анализ исходного состояния включал:

- 1) интервью с участниками управляющего звена для определения их удовлетворенности эффективностью управления;
- 2) анализ миссии и среднесрочных (3–5 лет) целей;
- 3) анализ стратегии развития;
- 4) анализ структуры управляющего звена, распределения функций и зон ответственности в управляющем звене, наличие прописанных стандартных рабочих процессов;
- 5) анализ развития человеческого потенциала.

Полученные данные в дальнейшем были использованы для совместной работы с целью определения причин недостаточной эффективности управления и создания инструментов ее повышения.

Были получены следующие результаты.

1. Субъективно участники управляющего звена не были удовлетворены эффективностью управления. В качестве причин неудовлетворенности наиболее часто назывались невыполнение поставленных задач, непонимание задач подчиненными, несоблюдение установленных правил на уровне среднего руководящего звена, недостаточность планирования на всех уровнях, недостаточно оперативное поступление информации и отсутствие контроля над процессами, происходящими в зонах ответственности.

2. Миссия и среднесрочные цели отсутствовали.

3. При отсутствии сформулированных целей не было и стратегии развития. Отсутствие миссии, среднесрочных целей и стратегии в целом не способствует эффективному управлению, которое не представляется возможным без единого понимания общих и индивидуальных ценностей и задач. Однако необходимость выбора пути развития в переломные моменты делает эти инструменты еще более ценными. Учреждению следует сфокусироваться на развитии тех видов помощи, где оно может быть лучшим. Миссия помогает сформировать коллективное осознание выбранного пути, а цели и стратегия устанавливают систему координат для принятия управленческих решений.

4. Анализ структуры управляющего звена показал его несоответствие по количеству функциональных связей современным теориям управления. Исходя из этих теорий для высшего руководства оптимальным является наличие 5–7 прямых подчиненных. Тогда как на более низких уровнях управления их число может достигать 20–30 человек [Решетникова, 2007]. По литературным данным, число прямых подчиненных в структуре управления медицинскими учреждениями меняется в широких пределах. Однако учреждения, где это значение меньше, обладают большей гибкостью и жизнестойкостью в условиях изменяющейся внешней среды, в них наблюдается более высокая вовлеченность персонала в достижение общих целей, а также более высокая степень удовлетворенности и персонала, и пациентов [Торп, Desjardins, 2011]. В нашем исследовании главный врач имел 14 прямых подчиненных, заместитель главного врача по лечебной работе — 21, а заместитель главного врача по хирургии — 13 прямых подчиненных. Таким образом, оказалось, что 2 заместителя контролировали 80% всех лечебно-диагностических процессов. В то же время несколько других заместителей главного врача имели только 1 сотрудника в подчинении, либо вообще не имели таковых. Такое диспропорциональное распределение нагрузки, безусловно, отражается и на эффективности управления, и на качестве работы всей больницы.

Что касается алгоритмов стандартных рабочих процессов, то они были прописаны эпизодически, что, однако, не оказывало значительного влияния на эффективность коммуникаций. Большинство заместителей, проработавших друг с другом много лет, образовали хорошо отлаженную саморегулируе-

мую систему с выверенными внутренними связями. Но такая неформальная система рано или поздно должна быть описана из-за необходимости интеграции в нее новых сотрудников.

Кроме этого, анализ показал наличие и других «точек неэффективности» в структуре управления: отсутствие измеряемых целей у большинства заместителей, дублирование функций и существование «ничьих» функций, когда в отсутствие ответственного сотрудника при всей очевидной необходимости нужная функция не реализовывалась.

5. Развитие человеческого потенциала. Эта область деятельности имеет самый высокий потенциал для развития. Качество работающих в организации людей более всего предопределяет ее успешность. Вот так, например, видит свои задачи служба персонала университетского госпиталя Святого Винсента (г. Дублин):

- привлечение и удержание лучших сотрудников;
- постоянное развитие персонала;
- вовлечение сотрудников и постоянная связь с ними;
- поддержка госпиталя в выполнении его задач;
- планирование персонала.

В нашем случае кадровая служба формулировала свои функции следующим образом:

- 100%-ное обеспечение больницы необходимыми кадрами;
- повышение квалификации персонала;
- подготовка документов на аттестацию;
- кадровое делопроизводство.

При внешней схожести целей обращает на себя внимание акцент на качестве результата в первой формулировке и отчасти обезличенный и формальный подход — во второй.

Совершенно понятно, что такой подход сформировался в бесконкурентной сметно-бюджетной среде, но под влиянием требований времени он должен трансформироваться в реальный инструмент развития людей. И чем быстрее это произойдет, тем быстрее осуществится развитие молодых сотрудников, демонстрирующих высокий потенциал и мотивацию.

По результатам проведенного анализа авторами был разработан следующий план действий по внедрению новых подходов в управление больницей:

- проведение конкурса проектов по стратегии развития подразделений с экономическим обоснованием;
- по результатам конкурса формулируется миссия и разрабатываются цели и стратегия развития больницы на 5 лет;
- составление детального плана развития перспективных направлений;
- перераспределение подчиненности и функций в управляющем блоке;

- создание персональных годовых планов с количественными задачами для всех сотрудников управляющего блока;
- обучение сотрудников высшего и среднего управляющих звеньев современным методам менеджмента и основам экономики учреждения.

Практическое внедрение этого плана предполагает следующие шаги:

- выбор сотрудников в целевых подразделениях с активной/потенциально активной позицией;
- создание «внедренческой команды»;
- развитие команды — тренинги по менеджменту, основам экономики, развитию личности;
- распределение индивидуальных задач по внедрению, фиксированных во времени.

Авторы полагают, что практические результаты внедрения можно будет оценить через год работы в новых условиях. Однако уже сегодня можно с уверенностью сказать, что использование принципов индустриального менеджмента в государственных медицинских учреждениях не только возможно, но и представляет собой *conditio sine qua non*.

Более того, противоречивая ситуация дефицитного финансирования медицины в связи с неэффективностью управления может быть достаточно быстро разрешена путем обязательного внедрения стандартов корпоративного управления в медицинских учреждениях, участвующих в государственных программах.

Литература

Решетникова К.В. Модель взаимосвязи организационных изменений и конфликтов // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 6. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2007/6/4680.html>

Ясин Е.Г. Приживется ли демократия в России. М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2012. С. 698.

Barry R., Murcko A., Brubaker C. The Six Sigma Book for Healthcare: Improving Outcomes by Reducing Errors. Milwaukee, WI: American College of Healthcare Executives/American Society for Quality Press, 2002.

Belson D. Improving Efficiency: Management Engineering Comes to the Safety Net. March 2010. URL: www.chcf.org/topics/view.cfm?itemID=133532

Bush R.W. Reducing Waste in US Health Care Systems // Journal of the American Medical Association. 2007. Vol. 297(23). P. 871–874.

Topp K., Desjardins J. Span of Control. Designing Organizations for Effectiveness // Organization Development in Health Care: High Impact Practices for a Complex and Changing Environment / ed. by J.A. Wolf, H. Hanson, M.J. Moir. Information Age Publishing, 2011. P. 215.

ТЕОРИЯ РЫНКОВ И ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

В.Д. Матвееenko

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

СТРУКТУРА РАВНОВЕСИЙ В МОДЕЛИ ЭНДОГЕННОГО РОСТА С ГОРИЗОНТАЛЬНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ

Введение

Модель эндогенного роста с горизонтальными инновациями [Romer, 1990] стала основой мощного направления и теории роста (см. обзор [Gancia, Zilibotti, 2005]). В этой модели экономика представляется как трехсекторная структура, включающая сектор финального производства с конкурентным рынком, сектор горизонтально дифференцированных промежуточных капитальных товаров с монополистической конкуренцией и сектор НИОКР. Инновации имеют форму новых разновидностей промежуточных товаров.

В базовой модели Ромера и ее дальнейших модификациях сектор финального производства описывался при помощи однородной (с постоянной отдачей от масштаба, CRS) производственной функции типа CES/CRRA. Целью настоящего доклада является ослабление этого ограничения на производственную функцию. Для описания фирмы сектора финального производства вводится широкий класс симметричных аддитивно сепарабельных производственных функций, не обязательно однородных. Этот класс аналогичен классу функций полезности, который использовался в теории монополистической конкуренции, до некоторой степени — в работах [Dixit, Stiglitz, 1977] и [Krugman, 1979] и особенно успешно — в работе [Zhelobodko et al., 2012].

Кроме того, мы не ограничиваемся случаем, когда фирма сектора финального производства максимизирует свою прибыль, а рассматриваем также версию модели с расширенным семейством задач, решаемых фирмой сектора финального производства при заданных ее суммарных расходах на приобретение промежуточных (капитальных) товаров. В частности, возможно, что аналогично модели Солоу определенная часть финального продукта тратится на «инвестиции», т.е. на приобретение капитальных товаров.

Расширение модели эндогенного роста представляется естественным как с чисто экономической точки зрения (развитие модели Солоу), так и с точки зрения более полного анализа структуры динамических равновесий в секторе промежуточных товаров.

В качестве отправной точки используется версия модели эндогенного роста с горизонтальными инновациями, описанная в книге [Barro, Sala-i-Martin, 2004], в которой, в отличие от работы [Romer, 1990], не учитывается человеческий капитал и не проводится полного разделения между секторами промежуточных товаров и НИОКР.

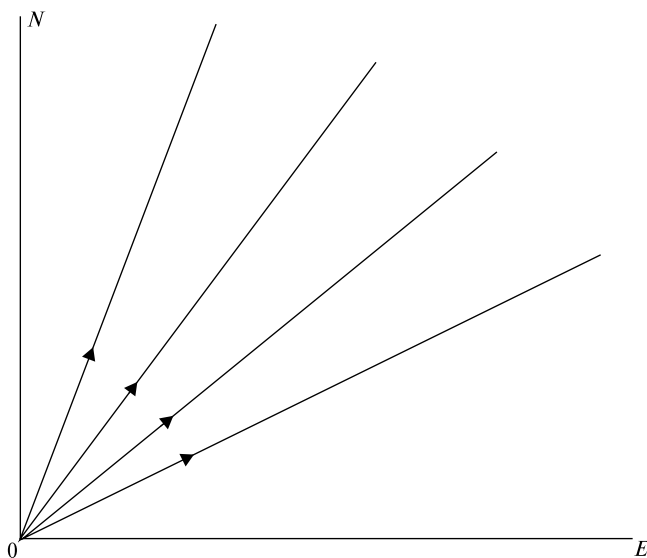


Рис. 1. «Лучи роста»

Основные результаты исследования могут быть просуммированы следующим образом. Экономика характеризуется семейством «лучей роста» (рис. 1), проходящих в первой координатной четверти на плоскости (E, N) , где N — «число» разновидностей горизонтально дифференцируемых промежуточных товаров; E — расходы фирмы сектора финального производства на приобретение промежуточных товаров. Помимо своего углового коэффициента $\frac{E}{N}$, каждый из «лучей роста» характеризуется также определенными значениями x_{ij} — выпуска j -го промежуточного товара для использования i -й фирмой сектора финального производства, p_j — цены единицы про-

межуточного товара, π_j — операционной прибыли фирмы — производителя промежуточного товара, r — процентной ставки, γ — темпа прироста на равновесной траектории.

Равновесная траектория движется по одному из «лучей роста» так, что величины E , N растут равномерно и пропорционально друг другу с темпом прироста γ , а величины x_{ij} , π_j , r сохраняются неизменными.

«Лучи роста» связаны друг с другом следующим образом: выпуск x_{ij} увеличивается в направлении часовой стрелки, т.е. при увеличении $\frac{E}{N}$ независимо от точного вида производственной функции (независимо от $f(\cdot)$ в выражении (1) ниже), тогда как направление изменения цены p_j , прибыли π_j , процентной ставки r и темпа прироста γ зависят от вида функции $f(\cdot)$.

Также исследуется влияние изменения затрат труда на динамическое равновесие; показано, что в зависимости от вида функции $f(\cdot)$ эффект масштаба (т.е. зависимость темпа роста от объема труда) может либо присутствовать, либо нет.

Сектор финального производства

В секторе финального производства имеется n идентичных фирм $i = 1, \dots, n$ и используется труд $L = nL_i$. Общий труд L экзогенный, тогда как число фирм (n) и их размер (L_i) являются, вообще говоря, эндогенными. Производственная функция фирмы сектора финального производства имеет вид:

$$Y_i = g(L_i) \int_{j=0}^N f(x_{ij}) dj, \quad (1)$$

где $j \in [0, N]$ — промежуточные товары; x_{ij} — спрос фирмы i на промежуточный товар j .

Предполагается, что функция $f(\cdot)$ определена на положительной оси и

$$f' > 0, f'' < 0, f(0) = 0.$$

В дальнейшем $E_f(x_{ij}) = \frac{f'(x_{ij})}{f(x_{ij})} x_{ij}$ — эластичность функции $f(\cdot)$. При указанных условиях, как можно убедиться, функция $f(\cdot)$ неэластична: $E_f(x) < 1$ при любом x ; это эквивалентно тому, что функция $\frac{f(x)}{x}$ убывает.

Кроме того, будем предполагать, что эластичность $E_f(\cdot)$ отделена от нуля: существует такое число $\omega > 0$, что $E_f(x) > \omega$ при любом x . Аналогичные предположения сделаем и относительно $g(\cdot)$.

В проводимом далее анализе активно используется функция¹

$$r_f(x) = -\frac{f''(x)x}{f'(x)}. \quad (2)$$

Аналогичная функция использовалась применительно к функции полезности в [Zhelobodko et al., 2012].

В «стандартном» случае, рассмотренном в [Romer, 1990] и [Barro, Sala-i-Martin, 2004], $f(x) = x^\alpha$, где $0 < \alpha < 1$. Все сделанные предположения, очевидно, выполняются, и $r_f \equiv 1 - \alpha$.

Это делает естественным в общем случае предположить, что

$$0 < r_f(x_{ij}) < 1.$$

В первой версии модели рынок финального продукта конкурентен. Фирма i принимает цены рынка и максимизирует свою прибыль:

$$Y_i - wL_i - \int_{j=0}^N p_j x_{ij} dj \rightarrow \text{Max},$$

где w — ставка заработной платы; L_i — рабочая сила, используемая фирмой; p_j — цена, устанавливаемая производителем j -го промежуточного товара.

Условиями оптимальности первого порядка являются равенства предельных продуктов ценам факторов:

$$w = \frac{\partial Y_i}{\partial L_i} = g'(L_i) \int_{j=0}^N f(x_{ij}) dj, \quad (3)$$

$$p_j = \frac{\partial Y_i}{\partial x_{ij}} = g(L_i) f'(x_{ij}). \quad (4)$$

Уравнение (4) означает, что ценовая эластичность x_{ij} равна $1/r_f(x_{ij})$.

Обмен на конкурентном рынке должен удовлетворять уравнению

$$Y_i = wL_i + \int_{j=0}^N p_j x_{ij} dj, \quad (5)$$

а значит, после применения (4) и сокращения — уравнению

¹ Напомним, что абсолютная величина эластичности предельного продукта обычно рассматривается как мера кривизны кривой $f(x)$. Эта величина также известна как мера Эрроу — Пратта абсолютной несклонности к риску. Обратная величина $1/r_f(x_{ij})$ равна эластичности замещения двух факторов в производственной функции в симметричном случае, когда $x_{ij} = \text{const}$, $j \in [0, N]$.

$$E_g(L_i) + \frac{\int_{j=0}^N f'(x_{ij})x_{ij}dj}{\int_{j=0}^N f(x_{ij})dj} x_{ij} = 1.$$

В симметричном случае это условие конкурентного рынка превращается в

$$E_g(L_i) + E_f(x_{ij}) = 1. \quad (6)$$

Следующий пример показывает, что описываемое уравнением (6) множество на плоскости (x_{ij}, L_i) может быть пустым.

Пример 1. Пусть

$$g(L_i) = AL_i^\alpha, \quad 0 < \alpha < 1,$$

$$f(x) = Cx^\gamma + Dx^\delta, \quad 0 < \gamma < \delta < 1.$$

Тогда

$$E_g \equiv \gamma,$$

$$E_f(x_{ij}) = \frac{\gamma Cx_{ij}^\gamma + \delta Dx_{ij}^\delta}{Cx_{ij}^\gamma + Dx_{ij}^\delta},$$

$$E_f'(x_{ij}) = \frac{(\gamma - \delta)^2 CDx_{ij}^{\gamma+\delta-1}}{(Cx_{ij}^\gamma + Dx_{ij}^\delta)^2} > 0,$$

т.е. эластичность возрастает. При этом

$$E_f(x_{ij}) = \frac{\gamma C + \delta Dx_{ij}^{\delta-\gamma}}{C + Dx_{ij}^{\delta-\gamma}} \xrightarrow{x_{ij} \rightarrow 0} \gamma$$

$$E_f(x_{ij}) = \frac{\gamma Cx_{ij}^{\gamma-\delta} + \delta D}{Cx_{ij}^{\gamma-\delta} + D} \xrightarrow{x_{ij} \rightarrow +\infty} \delta,$$

Таким образом, областью значения функции $E_f(x_{ij})$ при $x_{ij} > 0$ является интервал (γ, δ) .

Если $\alpha \in (1 - \gamma, 1 - \delta)$, то множество (6) представляет собой прямую $x_{ij} = \text{const}$, т.е., независимо от размера фирм сектора финального производства, фирмы сектора промежуточных товаров производят одно и то же количество товара. Если же $\alpha < 1 - \gamma$ или $\alpha > 1 - \delta$, то множество (6) оказывается пустым, т.е. равновесия с такой производственной функцией не существует.

Если решение существует, то

$$x_{ij} = \left(\frac{1-\delta-\alpha}{\gamma+\alpha-1} \right) \left(\frac{D}{C} \right)^{\frac{1}{\gamma-\delta}}.$$

В общем случае, если кривая (6) существует, ее форма определяется свойствами эластичностей функций $f(\cdot), g(\cdot)$ и эластичностей производных.

Предложение 1. Кривая (6) имеет в точке (x_{ij}, L_i) положительный наклон, $\frac{dL}{dx_{ij}} > 0$, в том и только в том случае, если одна из эластичностей $E_g(\cdot), E_f(\cdot)$ возрастает, а другая убывает. Она имеет отрицательный наклон, $\frac{dL}{dx_{ij}} < 0$, в том и только в том случае, если обе эластичности возрастают или обе убывают.

Пример 2. Пусть

$$g(L) = AL^\alpha + BL^\beta, \quad \alpha \neq \beta,$$

$$f(x) = Cx^\gamma + Dx^\delta, \quad \gamma \neq \delta.$$

Согласно примеру 1,

$$E_g' > 0, \quad E_f' > 0.$$

По предложению 1 кривая (6) имеет отрицательный наклон.

Лемма 1. Условиями возрастания (убывания) эластичностей $E_f(\cdot), E_g(\cdot)$ являются соответственно неравенства

$$1 - r_f - E_f > (<) 0,$$

$$1 - r_g - E_g > (<) 0.$$

Следствие 1. Условиями возрастания (убывания) функции r_f , т.е. условиями выполнения неравенства $r_f > (<) 0$, являются соответственно неравенства

$$1 - r_{f'} + r_f > (<) 0.$$

В однородном (CRS) случае уравнения (5) и (6) следуют автоматически из теоремы Эйлера об однородной функции. Если мы отказываемся от предположения однородности, но по-прежнему предполагаем конкурентность рынка финального продукта, мы должны в симметричном случае ограничиться рассмотрением кривой (6), включающей лишь допустимые сочетания производственных факторов, используемых фирмой сектора финального производства. Заметим, что такого рода ограничение представляется даже более естественным, чем стандартное предположение о возможности произ-

вольного комбинирования труда и капитала каждой отдельной фирмой при наличии CRS на уровне фирмы.

При наличии кривой (6), несмотря на отсутствие CRS на уровне фирмы, CRS имеет место в секторе в целом, что представляется весьма естественным. В симметричном равновесии каждая из n идентичных фирм использует определенные количества труда (L_i) и капитала (Nx_{ij}), таким образом, финальный продукт в количестве nY_i производится при затратах труда $L = nL_i$ и затратах капитала $K = nNx_{ij}$. При этом явление CRS появляется за счет репликации идентичных фирм (изменения числа n).

Расширенная версия модели сектора финального производства

Параллельно с версией модели с совершенной конкуренцией в секторе финального производства будем рассматривать другую, расширенную версию модели. Пусть цены факторов (w и p_i) и расходы (E) на приобретение промежуточных товаров (капитала) известны фирме i сектора финального производства в момент решения. В частности, возможно, что, как в модели Солоу, расходы E составляют постоянную долю финального продукта Y_i . Фирма формирует спрос на труд (L_i) и спрос на каждый из промежуточных товаров (x_{ij}), решая задачу:

$$Y_i - wL_i \rightarrow \text{Max}$$

при ограничении

$$\int_{j=0}^N p_j x_{ij} dj = E.$$

Условиями оптимальности первого порядка служат (3) и

$$\lambda p_j = g(L_i) f'(x_{ij}). \quad (7)$$

В симметричном случае, когда $p_j = p$, очевидно, что

$$x_{ij} = x = \frac{E}{Np}.$$

Существует некоторое значение E , при котором $\lambda = 1$, при этом равновесие в расширенной версии модели является одновременно равновесием в версии с совершенной конкуренцией в секторе финального производства.

Сектор промежуточных товаров (монополистическая конкуренция)

Каждый промежуточный товар производит отдельная фирма. Единственным фактором производства является финальный продукт¹. Операционная прибыль j -го производителя сектора промежуточных товаров равна

$$n \left(\frac{1}{\lambda} g(L_i) f'(x_{ij}) x_{ij} - c x_{ij} \right) - \bar{f} = n \left(\frac{E}{N} - c x_{ij} \right) - \bar{f},$$

где $n = \frac{L}{L_i}$ — число фирм в секторе финального производства; c — предельные издержки; $\bar{f}$ — фиксированные издержки. В версии модели с совершенной конкуренцией в секторе финального производства $\lambda = 1$.

Условием строгой выпуклости функции прибыли является

$$f'''(x_{ij}) x_{ij} + 2f''(x_{ij}) < 0.$$

Это условие может быть записано как

$$r_{f'} < 2, \quad (8)$$

где

$$r_{f'}(x) = - \frac{f'''(x)x}{f''(x)}.$$

Условием равновесия является

$$f''(x_{ij}) x_{ij} + f'(x_{ij}) = \frac{c\lambda}{g(L_i)}. \quad (9)$$

Достаточным условием существования решения уравнения (9) являются равенства:

$$\lim_{x \rightarrow 0} f'(x) + x f''(x) = +\infty, \quad (10)$$

$$\lim_{x \rightarrow \infty} f'(x) + x f''(x) = 0. \quad (11)$$

Лемма 2. *В равновесии цена и выпуск промежуточного товара связаны равенством:*

¹ Труд используется только в секторе финального выпуска.

$$p_j = \frac{c}{1 - r_f(x_{ij})}. \quad (12)$$

«Выигрыш» (*mark-up*) фирмы j может быть определен как $M = \frac{p_j}{c}$ или как $\bar{M} = \frac{p_j - c}{p_j} = 1 - \frac{1}{M}$; величина $\bar{M}$ известна также как *индекс Лернера*.

Предложение 3. В равновесии «выигрыш» фирмы j равен

$$\bar{M} = r_f(x_{ij}).$$

В частном случае

$$f(x) = x^\alpha, 0 < \alpha < 1$$

имеем:

$$r_f = 1 - \alpha, \quad r_{f'} = 2 - \alpha,$$

следовательно, $0 < r_f < 1$, $1 < r_{f'} < 2$, $f'(x) + xf''(x) = \alpha^2 x^{\alpha-1}$, и условия (10),

(11) выполняются. Из (12) следует, что $p_j = \frac{c}{\alpha}$. Уравнение (7) дает

$$x_{ij} = \left(\frac{\alpha^2 g(L_i)}{c\lambda} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}.$$

В версии модели с совершенной конкуренцией в секторе финального производства здесь $\lambda = 1$. С другой стороны, из (6) следует, что

$$E_g(L_i) = 1 - \alpha.$$

Предположим, что $E_g(L_i)$ монотонна. Тогда либо L_i и x_{ij} определены однозначно, либо имеет место «стандартный» случай, когда $g(L_i) = \alpha L_i^{1-\alpha}$, тогда $x_{ij} = \text{const} \cdot L_i$, т.е. выпуск каждого промежуточного товара пропорционален труду в секторе финального производства.

Равновесие

В коротком периоде «число» N фирм сектора промежуточного выпуска фиксировано, кроме того, в расширенной версии модели расходы E фиксированы;

$$x_j = nx_{ij} = \frac{L}{L_i} x_{ij}$$

— выпуск фирмы j .

Равновесные значения выпуска x_{ij} и цены p_j в версии модели с совершенной конкуренцией в секторе финального производства определены системой уравнений:

$$\begin{cases} E_g(L_i) + E_f(x_{ij}) = 1, \\ g(L_i)f'(x_{ij}) = \frac{c}{1 - r_f(x_{ij})}. \end{cases} \quad (13)$$

В версии модели с заданными расходами E величины x_{ij} и p_j зависят от отношения E / N и определены системой уравнений:

$$\begin{cases} g(L_i)f(x_{ij}) = g'(L_i)f(x_{ij})L_i + p_j x_{ij} \\ p_j = \frac{c}{1 - r_f(x_{ij})} \\ Np_j x_{ij} = E \\ \lambda p_j = g(L_i)f'(x_{ij}) \end{cases},$$

которая сводится к аналогичной (13) системе:

$$\begin{cases} E_g(L_i) + \frac{E}{Ng(L_i)f(x_{ij})} = 1, \\ \frac{E}{Nx_{ij}} = \frac{c}{1 - r_f(x_{ij})}. \end{cases} \quad (14)$$

Структура динамических равновесий

В модели возможны два канала сбалансированного экономического роста, т.е. такого, когда размеры фирм в двух секторах, характеризующиеся величинами L_i и x_{ij} , не меняются.

Во-первых, сбалансированный рост может происходить за счет роста труда (L) в секторе финального производства и пропорционального увеличения числа фирм (n) в этом секторе. В таком случае, если инновации отсутствуют, $N = \text{const}$, то темп роста экономики совпадает с темпом роста рабочей силы, привлекаемой в сектор финального производства. Это экстенсивный

рост, типичный для слаборазвитых стран и для СССР в период застоя 1970–1980-х гг.

Второй канал сбалансированного роста проявляется тогда, когда при фиксированных труде (L) и числе фирм (n) в секторе финального производства экономический рост происходит в результате пропорционального увеличения «количества» промежуточных товаров (N) и расходов фирм на их приобретение (E). Каждая равновесная сбалансированная траектория движется вдоль одного из «лучей роста» на плоскости (E, N) .

Различным «лучам роста» соответствуют различные наборы x_{ij}, p_i и других величин, характеризующих экономику. Очевидно, что произведение $p_j x_{ij}$ положительно связано с E/N ; иными словами, $p_j x_{ij}$ растет при перемещении с одного луча на другой в направлении по часовой стрелке. При этом нас интересуют направления изменений равновесных значений x_{ij} и p_j , а также прибыли монополиста и темпа прироста.

Предположим, что выполняется (8).

Предложение 4. *Выпуск x_{ij} растет с увеличением E/N (т.е. в направлении по часовой стрелке на рис. 1).*

Теперь установим связь изменений выпуска (x_{ij}) и цены (p_j). В силу (14), если $r_f > 0$, то цена меняется в том же направлении, что и выпуск, а если $r_f < 0$, то в противоположном направлении.

Если $r_f = \text{const}$, то цена постоянна независимо от объема выпуска промежуточного товара. Именно этот последний случай реализуется в работах [Romer, 1990] и [Barro, Sala-i-Martin, 2004], где использована функция CES/CRRA. И наоборот, при условии $f(0) = 0$ равенство $r_f = \text{const}$ возможно только, если производственная функция имеет тип CES/CRRA.

Предложение 5. *Если $r_f > 0$, то как выпуск, так и цена увеличиваются в направлении по часовой стрелке на рис. 1.*

Экономическая интерпретация следующая: когда фирмы сектора финального производства получают выигрыш от увеличения разнообразия/специализации (от увеличения разделения труда и экстерналий), фирмы сектора промежуточных товаров могут использовать это и повышать свои цены.

Предложение 6. *Если $r_f < 0$, то выпуск увеличивается в направлении по часовой стрелке, а цена — в направлении против часовой стрелки.*

Прибыль монополиста растет в том же направлении, что и величина

$$px - cx = cx \left(\frac{1}{1 - r_f} - 1 \right) = \frac{cxr_f}{1 - r_f}. \quad (15)$$

Из (15) следует, что производная $(px - cx)'$ имеет тот же знак, что и величина

$$(xr_f' + r_f)(1 - r_f) + xr_f r_f' = r_f(1 - r_f) + xr_f' = r_f(2 - r_f) .$$

Следовательно, при условии (8) $(px - cx)' > 0$, что означает возрастание прибыли монополиста по x . Из сказанного следует следующее утверждение.

Предложение 7. Если $r_f' > 0$, то выпуск, цена и прибыль монополиста одновременно растут в направлении по часовой стрелке. Если $r_f' < 0$, то выпуск и прибыль монополиста растут в направлении по часовой стрелке, а цена — в направлении против часовой стрелки.

Остановимся на экономическом смысле различия между двумя выявленными случаями. Возрастание конкуренции в секторе промежуточных товаров можно охарактеризовать как увеличение величины N/E , т.е. как движение против часовой стрелки на рис. 1. В соответствии с направлением изменения при этом цены случай $r_f' > 0$ представляет собой конкуренцию, снижающую цену, а случай $r_f' < 0$ — конкуренцию, увеличивающую цену. Последний тип конкуренции возникает благодаря тому, что возрастание относительного выигрыша от специализации, $r_f(\cdot)$, которое испытывает сектор финального производства, позволяет поставщикам в секторе промежуточных товаров увеличить свои цены.

Механизм инноваций и эндогенного роста

Текущая прибыль монополиста, $\pi_j(\tau) = \pi = (p - c)nx_j$, постоянна во времени и по всем товарам. Текущее приведенное значение (present value, PV) прибыли от инвестиций в создание j -го промежуточного товара равно:

$$V(t) = \pi \int_t^{\infty} e^{-\bar{r}(t, \tau)(\tau - t)} d\tau ,$$

где $\bar{r}(t, \tau) = \frac{1}{\tau - t} \int_t^{\tau} r(w) dw$ — средняя процентная ставка в период времени $[t, \tau]$.

Предполагается, что издержки создания нового промежуточного товара составляют η единиц финального продукта. Новая фирма направляет ресурсы на НИОКР в том случае, если $V(t) \geq \eta$. Условие свободного входа на рынок НИОКР ведет к уравнению

$$V(t) = \eta = \text{const.}$$

С учетом этого ηN — общая стоимость всех фирм промежуточного сектора.

Следовательно, $\frac{dV(t)}{dt} = 0$, откуда, используя правило Лейбница дифференцирования определенного интеграла, приходим к уравнению

$$r(t) = r = \frac{\pi}{\eta} = \frac{1}{\eta}(p - c)nx_{ij} = \text{const.}$$

Отсюда следует, что процентная ставка (r) меняется в том же направлении, что и прибыль монополиста (π); изменение последней описано в предложении 7.

Предположим, что численность населения и труд постоянны. Задача домохозяйства состоит в максимизации:

$$\int_0^{\infty} \frac{(C/L)^{1-\theta} - 1}{1-\theta} e^{-\rho t} dt \rightarrow \text{Max}$$

при бюджетном ограничении:

$$\dot{A} + C = wL + rA,$$

где A — активы.

Условие оптимальности (уравнение Эйлера) имеет вид:

$$\gamma = \frac{\dot{C}}{C} = \frac{1}{\theta}(r - \rho).$$

Следовательно,

$$\gamma = \frac{1}{\theta} \left(\frac{1}{\eta} (M-1)cx_j - \rho \right).$$

Агийон и Ховитт [Aghion, Howitt, 1992], рассматривая другую модель эндогенного роста (с вертикальными инновациями) в сходной ситуации, охарактеризовали такого рода результат как положительную связь между монопольной силой и экономическим развитием.

В общем равновесии

$$A = \eta N, \quad \dot{A} = \eta \dot{N}.$$

Следовательно, на равновесной траектории:

$$\eta \dot{N} + C = wL + \pi N$$

$$\frac{\dot{N}}{N} = \frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{C}}{C} = \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{w}}{w} = \gamma = \text{const.}$$

Последствия изменения объема труда

Остановимся теперь на вопросе о роли изменений объема труда. Этот вопрос особенно важен в связи с развертывающимся процессом офшоринга (перемещение промышленного производства из промышленно развитых стран в развивающиеся страны, богатые трудом).

В варианте модели с совершенной конкуренцией в секторе финального производства (в типичном случае), как мы видели, значения x_{ij}, L_i определяются эндогенно, и количество фирм сектора финального производства будет равно $n = \frac{L}{L_i}$. Темп прироста (γ) пропорционален n и, значит, пропорционален L ; таким образом, присутствует сильный эффект масштаба.

В варианте модели с заданными расходами E система уравнений (14) определяет по величине труда (L_i) положение «луча роста» ($\frac{E}{N}$) вместе с x_{ij} и другими своими атрибутами.

Исключая из системы (14) $\frac{E}{N}$, получаем уравнение, связывающее L_i и x_{ij} :

$$g(L_i) - g'(L_i)L_i = \frac{cx_{ij}}{f(x_{ij})(1 - r_f(x_{ij}))}. \quad (16)$$

Второе уравнение системы (14) позволяет найти $\frac{E}{N}$.

Предложение 8. Пусть выполняется (8), $E_f(\cdot)$ возрастает, отделена от нуля, выполняются условия (10) и (11). Тогда, если одна из величин x_{ij}, L_i экзогенно задана, то другая определяется однозначно по уравнению (16).

Поскольку темп прироста экономики равен $\gamma = \frac{1}{\theta}(r - \rho)$, производные $\frac{d\gamma}{dL_i}, \frac{d^2\gamma}{dL_i^2}$ совпадают по знаку с $\frac{dr}{dL_i}, \frac{d^2r}{dL_i^2}$. Процентная ставка (r) пропорциональна величине $(p_j - c)x_{ij}$. Изменения последней и, соответственно, прибыли монополиста в зависимости от x_{ij} (точнее, в зависимости от положения «луча роста» E/N) уже изучены выше. Из этих результатов следует, что при (8) зависимость между выпуском и темпом прироста положительная. Поэтому остается исследовать зависимость выпуска x_{ij} от труда L_i . Из предложения 7 следует следующее утверждение.

Предложение 9. Если $r_f' > 0$, то увеличение труда на фирме сектора финального производства приводит в равновесии к увеличению выпуска каждого промежуточного товара и к повышению темпа прироста экономики. Если $r_f' < 0$, то увеличение труда приводит к уменьшению выпуска каждого промежуточного товара и к снижению темпа прироста экономики.

Таким образом, в случае конкуренции, увеличивающей цену, присутствует эффект, противоположный эффекту масштаба.

Закключение

В докладе предпринята попытка отойти от стандартного вида производственной

функции в модели экономического роста с горизонтальными инновациями. При принятых обычно в литературе стандартных предположениях, эластичности труда и капитала связаны очень жестким соотношением: $E_g \equiv 1 - \alpha$, $E_f \equiv \alpha$, которое придает чрезмерно большую роль единственному параметру α и не дает возможности полноценно исследовать роль отдельных факторов производства в экономическом росте. Использование производственной функции более общего вида позволяет по-новому взглянуть на известный случай и показать, какими более общими связями объясняются не до конца понятные (в силу недостаточного числа используемых в модели параметров) соотношения, полученные при стандартных предположениях в модели Ромера.

В случае общего вида производственной функции мы подробно исследовали равновесие в варианте модели с совершенной конкуренцией в секторе финального производства, а для более общего варианта модели с заданными расходами на приобретение промежуточных товаров показали различие случаев конкуренции, уменьшающей цену, и конкуренции, увеличивающей цену. В последнем случае эффект масштаба меняется на противоположный.

Литература

Barro R.J., Sala-i-Martin X. Economic Growth. 2nd ed. Cambridge: MIT Press, 2004. (Русский перевод: Барро Р.Дж., Сала-и-Мартин Х. Экономический рост. М.: Бинум — Лаборатория знаний, 2011.)

Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. Vol. 67. No. 3. P. 297–308.

Gancia G., Zilibotti F. Horizontal Innovation in the Theory of Growth and Development // P. Aghion, S. Durlauf (eds). Handbook of Economic Growth. Vol. 1. Amsterdam: Elsevier — North-Holland, 2005. P. 111–170.

Krugman P.R. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade // Journal of International Economics. 1979. Vol. 9. No. 4. P. 469–479.

Romer P.M. Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. No. 5. P. S71–S102.

Zhelobodko E., Kokovin S., Parenti M., Thisse J.-F. Monopolistic Competition in General Equilibrium: Beyond the CES // Econometrica. 2012. Forthcoming.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

N.A. Klimova,
P.V. Malyzhenkov

National Research University
Higher School of Economics,
Nizhny Novgorod,

M. Masi

Universita' degli Studi della
Tuscia (Viterbo, Italy)
Department of Business,
Technological and Quantitative
Studies

THE PERSPECTIVES OF UNIVERSITY SPIN-OFFS FORMATION IN RUSSIAN SOCIO-ECONOMIC REALITY

Introduction

For maintenance of the accelerated development and increase of efficiency of economy, for perfection of social structure of regions each country needs qualified experts. At the moment education becomes more and more focused on individual interests and requirements of the separate individual, and what is especially important, on interests and inquiries of business. Thus, the formation of regionally focused educational establishments is topical.

Transition to a competition on the basis of the intellectual capital and formation of economy of knowledge creation of such relations between employees who would stimulate them to an exchange of knowledge and experience with each other have demanded, and also formed requirement to share them with the organization as a whole. All above becomes competitive advantage and with the minimum costs to mobilize expert resources under a specific target.

In Europe, the attention to this type of technology transfers is found both in regional politics, that perceive the USOs as an important mechanism of development of university-industry relations and creation of jobs and wealth in academic circles whose aim is to obtain the best results out of university research, as it was specified in the European Trend Chart on Innovation in 2002. The present article aims to analyze the spin-off phenomena in Russia, comparing it to similar international experience and underlying the main problems it faces.

Development of phenomena spin-off: international overview (Pavel Malyzhenkov)

The spin-off phenomenon was known at business level years ago. The distributed universities actually represent one of forms of the organizations — the net-

work companies. In the modern quickly changing environment such organizations are capable to use optimum knowledge and also its internal and external relations. In comparison to classical type of hierarchically built bureaucracy these network structures unite two key distinctive features: fusion borders of the organization and a support on informal relations of trust. Thus expenses for overcoming of spaces it is compensated by expenses for connection to network resources and the organization of effective access to them. The support on informal relations of trust assumes high importance.

Such possibilities cannot be got for money and in short terms — their creation demands no information purchase, but formation of relations of trust inside and outside the company. Thus, studying of the social aspect in network universities is connected with mechanisms of successful realization of centralized educational system modernization projects (federal one in Russia). The social capital is a resource in which other resources in expectation of the future profits on investments can be invested. Just as investments of the capital into industrial sphere are capable to make profit, and investment in the human capital is capable to increase the price of labor, the expenses necessary for creation of social communications, are productive. These expenses allow using possibilities of a social network for the decision of problems which could not be solved in another way or their decision would be less effective.

In **Australia** the growth of spin-off firms is being verified since the beginning of 80s and the peaks of activity were registered in 80s, middle 90s and 2000. The financing of spin-offs in Australia is distributed in such a way: 33% falls onto the research bodies, 23% onto privates and 15% is delivered by venture funds. Less than 15% don't obtain financing and the investing in their activity is limited by the obtaining of technological license. Australian spin-offs are not large, their staff usually amounts to 2–3 members. According to data by CSIRO¹, 100% of such firms existed for not less than two years and 88% for not less than 5 years. Subsequently, as a rule, these companies were bought by larger firms and existed for seven years in average.

In **Canada** university spin-offs began to spread since early 80s. According to the data of National Research Council of Canada² in 80s 205 such firms and 444 in 90s were opened on the base of 45 leading universities. The program of new industrial applications substaining covered with proper financing 40% of opened spin-offs on the universities base. The equity share of research bodies amounted to 50% and large universities can permit themselves to have proper funds to develop such enterprises.

¹ Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation, Australia's national science agency and one of the largest and most diverse research agencies in the world founded in 1926. For more details: URL: www.csiro.au.

² The National Research Council (NRC) is the Government of Canada's premier organization for research and development. It is active since 1916. URL: www.nrc-cnrc.gc.ca.

Less than 20% of university spin-offs have more than 100 collaborators and the personnel number is much higher than in the other countries, where the researches have been conducted.

In **France** the information about spin-off activity is accumulated by Ministry for Research and Technology which publishes it every four years. In 80s 387 spin-off firms were opened (including those opened by professors, researchers and students). France pays great attention to technological and human resource transfer to such firms. The peak of spin-offs had fallen onto the end of '80 and beginning of '90, but after that, in the 2000s the reduction of their number was registered. The main contribution in the creation of hi-tech companies was realized by National Institute for Research in Computer Science and Control¹ — 40 enterprises. In France the financing of spin-offs is the combination of proper funds of the universities, private funds, banks, venture capital and capital of other firms. A special state programme for small innovative entrepreneurship sustaining exists and the major part of spin-offs has 5–10 persons in the staff.

The spin-offs are majorly diffused in the USA, all the information is gathered by the Association of University Technology Managers². The companies, founded by professors or researchers has no status of spin-off company. By the end of '90s the average number of new companies a year reached 281 firms³.

2. International experience of spin-offs development: case of Italy (Maurizio Masi)

The significant increase we have witnessed in recent years towards these realities observed by researchers from many countries (Fici, Veld, Piccaluga, Merkulova,

¹ The National Institute for Research in Computer Science and Control is a national research institution in France which focuses on computer science, control theory and applied mathematics. It was created in 1967. URL: www.inria.fr.

² AUTM's global network of members is constituted by more than 350 universities, research institutions, teaching hospitals and government agencies as well as hundreds of companies involved with managing and licensing innovations derived from academic and nonprofit research. The association was founded in 1974 as the Society of University Patent Administrators with the objective of addressing a concern that inventions funded by the U.S. government were not being commercialized effectively. Source: www.autm.net.

³ The example of Hewlett-Packard company is rather demonstrative. Almost 90% of all research is being developed in the laboratories of the company itself and only 10% are placed in the university laboratories. The most important here is that HP, for sure, would have been able to fulfill all the tasks independently, but the cooperation with the universities brings other very important advantages. It is the possibility to exchange opinions, exchange new scientific ideas, select best students for work and, the most important, is the positioning of the firm as the company which supports higher education.

Surlemont) is due primarily to the new role that universities are taking about commercializing their researches or in other words to their new, more entrepreneurial, approach. Secondly, it is linked to the lack of stable positions in universities, a factor that pushes the researcher-entrepreneurs to expand their possible range of activities beyond the mere academic role and, finally, it is important to underline that the increasing autonomy of universities will enable them to decide freely whether to endorse and support the development of USOs.

In the last few years, Italy has made huge strides towards improving the R&D sector, with the ultimate goal of increasing the country's competitiveness worldwide. Although there is still considerable room for improvements and the Italian innovation performance remains below the EU average, the high quality of research occurring in the Italian infrastructures as well as the strength of Italy's scientific community and the gradual but constant increase in the number of patents are interesting features that emerge by the most accredited reports on innovation.

Italian institutions, both at regional and national level, are increasingly becoming aware of the importance of supporting innovation and research. Fiscal incentives and programs such as "Industria 2015"¹ are among the numerous possibilities of co-financing. Still, Italy is experiencing a significant lack of venture capital activity and the industry is not as developed compared to ones of other European countries. However, venture capital in Italy is starting to grow.

The OECD Science Technology & Industry Scoreboard of 2009 (referring to 2008) ranked Italy in 13th position in terms of availability of venture capital funds as a percentage of GDP, which were equivalent to 0.025% of GDP². However, according to the Italian Private Equity and Venture Capital Association (AIFI), the effects of the international financial crisis reached the Italian private equity and venture capital market which, after hitting record levels in 2008, saw a decrease in activity in 2009, registering 283 new deals that year, for a total value of €2,615 million (a 52% drop from the previous year).

In order to facilitate the transition from bench to market and with the aim of providing brilliant academic scientists with the necessary instruments to best use their innovative ideas and translate them in commercial technologies, 90.7% of the Italian universities are now flanked by a Technology Transfer Office (TTO), each staffed with an average of 4 people (an increase of one employee from 2003). TTOs'

¹ "Industry 2015" is the name of the synthetic Bill (proposed law) aimed to enhance the competitiveness and industrial policy, approved on 22 September 2006 by the second government lead by Romano Prodi. Industry 2015 provides the strategic lines of the Italian industrial policy, basing them on a conception of industry which integrates not only the manufacturing but also advanced services and new technologies in the medium-long term (2015).

² Italian Trade Commission, Report Research in Italy. 2nd ed. New York, 2011.

main objective is to accelerate the creation of entrepreneurial activities, by offering assistance and valuable instruments to spin-offs VC investments in Italy are far less than the US's, but are growing. According to AIFI, the Italian Private Equity and Venture Capital Association, in the first six months of 2010 early stage investments accounted for 51 deals (€41 million), on par to surpass the number of deals registered in 2009¹.

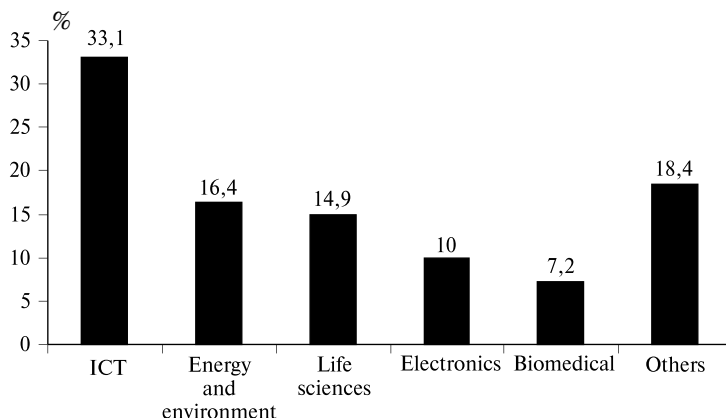


Fig. 1. Italian spin-offs distribution by sector

¹ A very interesting example of spin-off successful functioning and of the synergy between universities (in particular public resources and funds) industry and finance is the PharmEste Ltd, a spin-off of the University of Ferrara. PharmEste, founded as a USOs of the University of Ferrara is a private drug development biopharmaceutical company based on a unique Transient Receptor Potential (TRPs) ion channel technology platform that brings together strong expertise on TRPs area and industrial competences in research & development process applied to small molecule therapeutics (Source: *Fici L., Piccarozzi M.* University Spin-Offs, Venture Capital And Public Funds: a Network For the Creation of Value // Business Administration, Finance and New Methods of Management in Organizations. Workshop Proceedings, RIREA, 2011). The investment was supported by two of the financial partners of the first round financing, namely Z-Cube s.r.l., the corporate venture of the Zambon Company S.p.a, and Quantica Sgr (Italian leading vc Company), the Asset Management Company dedicated to innovative Venture capital activities and by two new financial partners: Emilia Venture, managed by MPS Venture Sgr (Montepaschi Group) and MP Healthcare Venture Management Inc., the Boston Venture fund jointly owned by Mitsubishi Tanabe Pharma Corporation and Mitsubishi Chemical Holdings Corporation in Japan. Another Italian reality famous for its synergy between research and industry is Etna Valley, a large conglomerate of small innovative enterprises (electronics and semiconductors) concentrated in Catania area.

3. Russian experience in the field of spin-offs (Natalia Klimova)

The international experience shows that namely small innovative enterprises represent the element that links together research and industry. They can assume the risk of transforming of business idea into industrial prototypes realization, without which it is impossible to evaluate how perspective the research idea will be on the market and if it's worth commercial realization. The innovation risk is the reason by which many large companies don't realize broad-scale investments: they need at least some guarantee of success. So, from the practical point of view the application of research to the industrial process became the niche of small innovative firms. This procedure became possible in Russia after the Federal Law N° 127 "About Science and the State Scientific and Technical Policy" adoption. The main advantages of this Law were the following¹:

- unemployment reduction;
- the possibility for the universities to develop the own innovative technologies;
- enhancing of the state funds directed to innovation development effectiveness;
- practical realization of ideas in socio-economic sphere.

It's worth mentioning that around the leading foreign institutes the so-called "innovation belts" for the realization of the technical-scientific applications are usually created. Some years ago similar ideas appeared in Russia too, but no legislation basis was created. As a result the innovation chain in Russia has been broken: the linkage between the science and industry represented by the small innovative enterprises, ready to realize the first, the most risky phase of commercialization was absent. It lead to the out flow of the ideas abroad and to "brain drain".

Changes in an education system in Russia have led to gradual introduction in educational process the so-called campus technologies, assuming development of a network of student's and academic cities, to development of the distributed educational institutions. The distributed educational institutions use new educational technologies, such as training with use the Internet, optical networks, systems of videoconferences, etc. The distributed university is a type of multilevel system consisting from scientifically-administrative kernels and networks of the educational centres united by flexible system of delivery of the educational resources. Management of such higher schools is based on use of network technologies, network communications and relations, and educational activity is focused on individual interests and requirements of the separate individual, and that is especially important.

¹ *Ghuljaevskaja N., Shumakova S., Popov A.* Cooperation of Business and Universities in Development of Innovative Economics (in Russian) // Journal of Saint Petersburg University of Fire Service. 2010. No. 3.

Actually, in modern Russia the bases for the successful development of this phenomenon have been created. It consists, first of all of the innovational infrastructure: Investment funds, Russian venture company, Bank for development and external economic activity (Vnesheconombank), joint corporations in the defense branches of industry, technological parks, business incubators, regional venture funds of investments into small business in scientific technical sphere. Before crisis the volume of venture investments amounted to 653 million dollars. Thus, the purpose of our research consists in analysis of conditions and elaboration of recommendations for the USOs development mechanism as well as assessment methods of their efficiency. The analysis based on the international and Russian experience is aimed also to verify the possibility of best international practices adoption in the Russian industrial tissue.

Conclusions

One of the priority tasks of cooperation between universities and business in Russia is not only the growth of partnerships number and the realization of joint or university researches in the modern scientific or technological directions, but the creation of alliances between universities and firms. So, there arises the objective necessity in the strategic concept, aimed to the enforcement of innovative potential of higher school in the field of technique and technology and providing the preparation of competent specialists for the further work in business structures.

Bibliography

Chesbrough H. Open Innovation: the New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press, 2003.

David P.A., Metcalfe S. Universities Must Contribute to Enhancing Europe's Innovative Performance // Knowledge Economists' Policy Brief. 2007. No. 2.

European Commission, University spin-outs in Europe. Overview and Good Practice, Directorate General for Enterprise. Bruxelles, 2002.

Federal Law of Russian Federation No. 127 "About Science and the State Scientific and Technical Policy". August 23, 1996.

Fici L., Piccarozzi M. University Spin-Offs, Venture Capital And Public Funds: a Network For the Creation of Value, "Business Administration, Finance and New Methods of Management in Organizations". Workshop Proceedings, RIREA, 2011.

Grossi G., Ruggiero P. Lo Spin-Off Accademico. Attori ed Ambiente Nella Fase di Gestazione Aziendale. Padova: Cedam, 2008.

Ghuljaevskaja N., Shumakova S., Popov A. Cooperation of Business and Universities in Development of Innovative Economics (in Russian) // Journal of Saint Petersburg University of Fire Service. 2010. No. 3.

Lerner J. A Brief Review of Venture Capital and Private Equity: A Casebook. Toronto: John Wiley & Sons, 2000.

Malinowski B. Special Issue: Spin-offs // Science Technology Industry. 2007. No. 26.

Italian Trade Commission. Report Research in Italy. 2nd ed. New York, 2011.

Shane S. Academic Entrepreneurship. University Spinoffs and Wealth Creation, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2004.

Wright M., Lockett A., Clarysse B., Binks M. University Spin-Out Companies and Venture Capital // Research Policy. 2006. No. 35. P. 481–501.

Wright M., Clarysse B., Mustar P., Lockett A. Academic Entrepreneurship in Europe. Edgar Elsevier, Cheltenham, UK, 2007.

Приграничное положение территорий в условиях открытой экономики теоретически обеспечивает им целый ряд существенных экономических преимуществ, значимость которых должна кардинально увеличиваться в условиях глобализации. Однако тщательный анализ процессов, происходящих в относительно благополучный докризисный период, показывает, что при существующих институтах приграничное положение является и серьезным фактором риска: нынешний формат сотрудничества одновременно служит тормозом развития регионов и лишь углубляет отставание от приграничных регионов Китая.

1. Развитие приграничных регионов в докризисный период

Для того чтобы оценить перспективы российско-китайского сотрудничества, необходимо сделать анализ его результатов в 2000–2007 гг., когда в России практически во всех регионах наблюдался экономический рост. Для регионов, граничащих с КНР, казалось бы, пути совершенствования региональной экономической структуры должны быть связаны с возможностями трансграничного сотрудничества, учитывая бурный экономический рост соседней страны.

Но в большинстве таких регионов показатели темпов роста были существенно ниже общероссийских даже в благополучные 2000–2007 гг. [Забелина, Клевакина, 2009]. Данные об экономическом росте региональных экономик представлены в табл. 1. Таким образом, *нет оснований считать, что положение регионов, граничащих с Китаем, было существенным фактором роста экономики в период восстановления с 2000 по 2007 г.*

Динамику развития регионов в значительной мере определяет инвестиционная активность. Но и в этой сфере приграничные по отношению к КНР регионы находятся в хвосте списка [Глазырина и др., 2011].

Таблица 1. Экономический рост в регионах СФО и ДВО в 2000–2007 гг.

	Рост ВРП в сопоставимых ценах за 2000–2007 гг., %	Рост ВРП в расчете на душу населения в сопоставимых ценах, 2000–2007 гг., %
1	2	3
РФ	63,10	
СФО	55,01	
Республика Алтай	60,55	57,38
Республика Бурятия	49,59	55,35
Республика Тыва	45,04	42,30
Республика Хакасия	18,30	22,08
Алтайский край	57,36	65,68
Забайкальский край (Читинская область)	48,64	56,59
Красноярский край	42,00	47,43
Иркутская область	53,81	60,90
Кемеровская область	48,73	54,98
Новосибирская область	87,33	92,98
Омская область	94,05	103,60
Томская область	45,94	48,66
ДВО	49,38	
Республика Саха (Якутия)	30,91	31,74
Камчатский край	8,08	14,57
Приморский край	39,93	48,67
Хабаровский край	45,67	51,50
Амурская область	41,56	50,26
Магаданская область	–0,34	16,56
Сахалинская область	160,92	181,81
Еврейская автономная область	88,76	96,55
Чукотский автономный округ	118,34	149,93

Примечание. Расчеты И.А. Забелиной.

2. О «Программе-2018»

В стратегических документах, принятых на федеральном уровне, ставится задача ускорения развития восточных регионов России и закрепления населения, численность которого в последние 20 лет неуклонно сокращалась. На использование преимуществ сотрудничества с КНР нацелена и принятая в 2009 г. Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики (2009–2018 гг.) (URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/10/12/216003>). В книге [Экологические риски..., 2010], посвященной преимущественно проблемам экологизации приграничного сотрудничества, представлен достаточно детальный анализ этой программы. Один из выводов авторов состоит в том, что «Программа-2018» и существующая практика российско-китайского приграничного сотрудничества приведут к закреплению нежелательных (для России) экономических и экологических тенденций, «пассивной интеграции экономики восточных территорий России в экономику Китая». Растущий товарооборот с КНР мог бы стать поводом для оптимизма в отношении двустороннего сотрудничества, если бы значительную его часть не составляли сырьевые товары: руды металлов, древесина и продукты ее первичной переработки, нефть и нефтепродукты, рыба, недревесные ресурсы леса. Трудно не согласиться и с выводом авторов о том, «сотрудничество с северо-восточными регионами КНР в том виде, который отражен в “Программе...”, прямо противоречит заявленным целям новых стратегий регионального развития Дальнего Востока и Сибири. Представленный вариант сотрудничества носит не партнерский, а ярко выраженный колониальный характер».

Там же описаны и систематизированы проявившиеся к настоящему времени основные экологические риски. Из «потенциальных» эти риски на глазах превращаются в реальные: ярким примером является проект переброски вод реки Аргунь (на китайской территории — Хайлар) в озеро Далай. История вопроса, описание происходящих процессов и их анализ, а также прогноз последствий представлены на сайте <http://arguncrisis.ru> и в публикациях [Simonov, Dahmer, 2008; Горошко, 2007; Kirilyuk et al., 2010; Glazyrina, 2010 и др.].

Анализ первоначального списка проектов «Программы-2018» говорит о том, что большинство проектов в российских регионах имеют сырьевой характер, тогда как в Северо-Восточном Китае будут преимущественно развиваться перерабатывающие и высокотехнологичные производства. Это обрекает регионы Дальнего Востока и Восточной Сибири на проигрыш в межрегиональной конкуренции сопредельным китайским провинциям. Эти тенденции будут

усугублять ситуацию напряженности вследствие возрастающей межрегиональной дифференциации в России как по социально-экономическим [Региональное развитие..., 2011], так и по экологическим показателям [Глазырина, Забелина, Клевакина, 2010], уже сейчас проявляющуюся в устойчивом оттоке населения в более развитые западные области страны.

В целом проекты программы, связанные с освоением месторождений, составляли 32% от общего числа в российской части списка в редакции 2009 г. [Экологические риски..., 2010]. Справедливости ради следует отметить, что «Программа-2018» предусматривает серьезные продвижения в развитии приграничной и транспортной инфраструктуры. Однако более внимательный взгляд дает основания для вывода о том, что «стратегическая задача «снять инфраструктурные ограничения» в контексте «Программы-2018» сводится к банальным каналам экспорта больших объемов сырья и энергии, имеющих опосредованно угнетающее воздействие и на экосистему бассейна Амура, и на социально-экономическую сферу, ориентируя ее на сырьевую экономику, и увеличение антропогенного пресса на среду обитания жителей приграничных регионов — как российских, так и китайских» [Экологические риски..., 2010, с. 42].

По этим причинам «Программа-2018» подверглась довольно жесткой критике как со стороны научного сообщества, так и в СМИ. К настоящему времени перечень проектов был серьезно скорректирован, в результате количество проектов с российской стороны уменьшилось, и в некоторых регионах существенно.

Сравнение перечня проектов первоначальной и новой версии «Программы» отражает реальные перспективы, а также проблемы в развитии российско-китайского сотрудничества (табл. 2).

Заслуживает внимания тот факт, что из российского перечня исчезли не только некоторые «сырьевые» проекты, но и проекты развития перерабатывающих производств, которые могли бы оказать положительное влияние на структурную перестройку и модернизацию экономики регионов Дальнего Востока и Сибири. Вряд ли это можно объяснить тем, что такие проекты перестали интересовать российскую сторону. На наш взгляд, это отражает то, что надежды в отношении перспектив российско-китайского сотрудничества как «локомотива модернизации» на востоке России (а также желания китайской стороны активно в этом участвовать) были сильно преувеличены. Основным препятствием для этого являлись и являются не столько отсутствие надлежащей инфраструктуры, сколько высокие (по сравнению с китайскими) цены на электроэнергию и ГСМ. Не последнюю роль играет «высокоорганизованная коррупция», позволяющая снижать транзакционные издержки в сырьевом и, напротив, повышать их в перерабатывающем секто-

Таблица 2. Количество российских проектов в «Программе-2018» в редакциях 2009 и 2012 гг.

Субъект РФ	Всего проектов		Разработка мероприятий, строительство ГОКов		Глубокая переработка леса		Сельское хозяйство, пищевая промышленность		Перераб. промышленности/промпзоны		Развитие инфраструктуры, туризм, строительство		Сектор высоких технологий / энергетика	
	2009	2012	2009	2012	2009	2012	2009	2012	2009	2012	2009	2012	2009	2012
Амурская область	12	9	3	2	1	1	3	1	2/-	2/-	1	1	-/2	-/1
Еврейская автономная область	7	2				2	4		1/-					
Хабаровский край	12	10	3	2	7	6						1	-/2	-/1
Забайкальский край	15	12	9	8	2	1		1	-/2	-/2				
Иркутская область	9	3	2		3	1	1	1	1/-					1/-
Республика Бурятия	9	2	3		2						2	2		
Приморский край	5	1				1	1		1/2					
Камчатский край	10	6	3	3	1	1	3	2			2			
Магаданская область	6	5	2	2	1	1	1	1					1/1	-/1
Республика Саха (Якутия)		2		1								1		
Сахалинская область	7	1	2		2	1			2/-		1			
Чукотский автономный округ	4	4	3	3		1	1							
Всего	84	45	30	21	19	15	14	7	9/4	2/2	6	5	3/5	1/3

ре, что является еще одним аргументом в пользу теорий об «институциональной природе» экономических провалов для сырьевых территорий [Auty, 2007; Полтерович, 2007, и др.].

Ориентация на преимущественное привлечение инвестиций из Китая означает возможность серьезных политических рисков, таких как тотальная зависимость развития восточных регионов от факторов, на которые российская сторона практически не сможет влиять. Такая ситуация не менее опасна, чем нынешняя зависимость экономики России от цен на углеводородное сырье.

3. Шансы для диверсификации приграничной экономики

Существуют ли такие шансы? Для того чтобы это узнать, посмотрим на некоторые показатели докризисного 2006 г., одного из самых благополучных в прошедшее десятилетие. В табл. 3 показан вклад в валовый региональный продукт (ВРП) добычи полезных ископаемых в сравнении с двумя другими отраслями: «Сельское и лесное хозяйство» и «Транспорт и связь». Эти данные говорят о достаточно скромной роли минерально-сырьевых ресурсов (с учетом всех условий, включая спрос на мировых рынках) в обеспечении экономического роста приграничных регионов [Экологические индикаторы, 2005; Глазырина, 2006].

Таблица 3. Доля в ВРП по некоторым видам экономической деятельности, 2006 г. (%)

Регион	Добыча полезных ископаемых	Сельское и лесное хозяйство	Транспорт и связь
Иркутская область	3,2	8,1	18,4
Республика Бурятия	4,4	9,0	29,0
Читинская область	6,9	8,0	25,6
Амурская область	5,4	8,4	26,8
Хабаровский край	4,8	7,0	18,3
Приморский край	1,8	6,1	21,0

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2008.

Сельскохозяйственное производство в приграничных регионах, вопреки распространенному мнению, является достаточно перспективным направлением экономического развития. Наблюдения за динамикой цен на продо-

вольственных рынках говорят о том, что и в приграничных регионах растет спрос на качественную и экологически чистую продукцию одновременно с конкуренцией в этом сегменте продовольственного рынка. Но для этой отрасли приграничное положение не является благоприятным фактором вследствие колоссальной конкуренции, связанной с поставкой продовольствия из Китая. Поэтому важно вовремя принять меры по целенаправленной переориентации сельскохозяйственного производства на продукцию с высокими экологическими качествами. Природные условия регионов южной Сибири и Дальнего Востока дают производителям дополнительные преимущества на рынке. Однако, учитывая достаточно длительный период окупаемости инвестиций в этом секторе, необходимо создание экономических стимулов для потенциальных производителей. Такими стимулами могут служить:

- некоторые известные формы государственной финансовой поддержки (обеспечение нулевых процентных ставок по кредитам для производителей, налоговые каникулы);
- государственные инвестиции в инфраструктуру (прежде всего в дороги и энергообеспечение) с целью снижения затрат потенциальных производителей;
- обеспечение устойчивых закупок продукции (по крайней мере на первом этапе) для государственных нужд.

Совершенно не очевидно, что в данном секторе привлечение китайских инвестиций и технологическое сотрудничество с КНР являются хорошим решением. Причин тому несколько. Во-первых, китайская агропромышленная практика, как правило, не ориентирована на производство продукции с высокими экологическими качествами. Во-вторых, китайский опыт ведения товарного сельского хозяйства вызывает во всем мире озабоченность своими негативными последствиями для окружающей среды (URL: <http://expert.ru/2011/09/20/ugrozyi-kitajskogo-agroproma-priobretayut-planetarnyj-masshtab>). В-третьих, привлечение китайских инвестиций, как показывает опыт, практически неизбежно означает использование рабочей силы также из КНР, что вряд ли будет способствовать решению проблем занятости в приграничных регионах. В-четвертых, больше всего пострадают от вхождения на наш рынок «российско-китайского продовольствия» местные производители сельхозпродукции высокого качества. И наконец, в-пятых, это будет очередной шаг в усилении зависимости нашей экономики от факторов, на которые российская сторона не сможет влиять.

В тех случаях, когда речь идет о сельскохозяйственном производстве для экспорта в КНР (например, выращивание зерновых для производства биотоплива), также есть серьезные риски, прежде всего экологические. Такое производство обычно предусматривает использование в существенных количе-

ствах ядохимикатов и минеральных удобрений и поэтому требует системного экологического мониторинга, а его организация может стоить дороже, чем доходы от предоставления земли для экспортного производства.

Что касается перерабатывающей промышленности, то наш анализ говорит о том, что в условиях нынешнего соотношения цен на электроэнергию, ГСМ и трудовые ресурсы в РФ и КНР, а также существующий уровень налогообложения и коммерческого кредитования шансов для диверсификации и развития практически нет. Здесь нужны решения, способные кардинально изменить ситуацию. В качестве первоочередной меры целесообразно значительное снижение налоговой нагрузки на довольно широкий перечень видов деятельности в приграничных регионах. Выпадающие доходы региональных бюджетов следует заместить за счет экспортных пошлин.

4. «Экологическая модернизация» бюджетного федерализма

Необходимо признать, что существующая система формирования региональных и муниципальных бюджетов объективно препятствует развитию регионов Дальнего Востока и Байкальского региона, способствует сохранению их сырьевой ориентации и отставанию по уровню и качеству жизни по сравнению с другими регионами РФ. Региональные правительства должны иметь реальную возможность и ресурсы для:

- экономического стимулирования приоритетных направлений в экономике, развития инфраструктуры;
- создания производств с глубокой переработкой природных ресурсов, технологической и экологической модернизации, стимулирования процессов диверсификации экономики;
- развития малого и среднего бизнеса, инвестиций в человеческий капитал для улучшения качества жизни и повышения привлекательности проживания в этих регионах.

Для природно-ресурсного региона принципиально важна не только технологическая, но и экологическая модернизация. Для ее стимулирования необходимы меры на всех уровнях управления. Значительную часть полномочий для их осуществления следует переместить на региональный и муниципальный уровни.

На федеральном уровне необходимы изменения в политике Центрального банка. Это прежде всего формирование перечня приоритетных направлений кредитования через коммерческие банки и применение для него пониженной ставки рефинансирования, включение в него инвестиции в

экологическую модернизацию экономики, создание стимулов для присоединения банков к «принципам экватора».

Целесообразны также изменения в Бюджетном кодексе РФ:

- разделение бюджетного дефицита на две категории — текущий и инвестиционный дефицит — и разработка для них различных процедур обслуживания;
- восстановление системы экологических фондов;
- перераспределение доходов по уровням бюджетной системы в пользу региональных и местных бюджетов, в том числе направление платежей за использование охотничье-промысловых, рыбных, рекреационных, туристических ресурсов, а также, частично, ресурсов недр на региональный и муниципальный уровни.

На региональном и муниципальном уровнях наиболее эффективными представляются следующие инструменты, которые позволят принять во внимание существующее межрегиональное неравенство:

- восстановление целевого характера средств, поступающих в бюджет за счет платежей за негативное воздействие на окружающую среду;
- выделение бюджетных расходов на охрану окружающей среды из государственных расходов, подлежащих сокращению;
- разработка программ индикативного планирования в области экологической модернизации с использованием индикаторов качества экономического роста;
- направление фиксированной доли средств от платежей за использование охотничье-промысловых, рыбных, рекреационных, туристических ресурсов, а также ресурсов недр (в случае изменения Бюджетного кодекса РФ) на цели экологической модернизации, в том числе в виде «налоговых каникул» для соответствующих производств.

Итак, из предыдущего опыта становится очевидным, что для преодоления асимметрии в российско-китайских отношениях и достижения целей, поставленных в стратегических документах, необходимо существенно изменить и характер региональной политики, и формат сотрудничества. Разработка методологии количественной оценки проектов и инициатив в рамках приграничного сотрудничества, включающей эколого-экономические и социальные показатели качества экономического роста, в том числе оценки рисков, может послужить научной основой для обеспечения устойчивого развития и повышения благосостояния регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Работа выполнена при поддержке ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009—2013 гг. (гос. контракт № 14.740.11.0211), а также при поддержке Программы фундаментальных ис-

следований Президиума РАН на 2012–2014 гг. «Роль пространства в модернизации России: природный и социально-экономический потенциал».

Литература

Глазырина И.П., Забелина И.А., Клевакина Е.А. Уровень экономического развития и распределение экологической нагрузки между регионами РФ // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 70–88.

Глазырина И.П. Исследование качества роста региональной экономики в контексте концепции устойчивого развития // Экономика природопользования. 2006. № 4. С. 21–30.

Глазырина И.П., Фалейчик А.А., Фалейчик Л.М. Приграничное сотрудничество в свете инвестиционных процессов: пока минусов больше, чем плюсов // ЭКО. 2011. № 9. С. 50–70.

Горошко О.А. Чрезвычайно опасный проект переброски вод реки Хайлар/Аргунь // Информационный бюллетень Рабочей группы по журавлям Евразии. 2007. № 10. С. 89–91.

Забелина И.А., Клевакина Е.А. Сравнительный анализ эколого-экономического положения российских регионов // Безопасность в техносфере. 2009. № 6(21). С. 50–57.

Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.

Региональное развитие и региональная политика России в переходный период / под ред. С. Артоболевского, О. Глезер. М.: Изд. МГТУ им. Баумана, 2011.

Экологические индикаторы качества роста региональной экономики / под ред. И.П. Глазыриной, И.М. Потравного. М.: НИИ-Природа, 2005.

Экологические риски российско-китайского сотрудничества: от «коричневых» планов к «зеленой» стратегии / под ред. Е. Симонова, Е. Шварца, Л. Прогуновой. Москва–Харбин–Владивосток: WWF, 2010.

Amur-Heilong River Basin / ed.by E. Simonov, T. Dahmer. Hong Kong, 2008.

Auty R.M. Natural Resources, Capital Accumulation and the Resource Curse // Ecological Economics. 2007. No. 61. P. 627–634.

Glazyrina I. Economic Growth, Climate Policy and a Problem of Burden Sharing: Russian Chinese Relationships Case Study // Mascia M., Mariani L. (eds). Ethics and Climate Change. Scenarios for Justice and Sustainability. CLEUP SC, Fondazione Lanza, Padova, 2010. P. 319–329.

Kirilyuk O.K., Kirilyuk V.E., Goroshko O.A., Simonov E.A. International Ecological Importance and Contemporary Problems of the Upper Basin of the Amur River // Third International Symposium on Ecology and Biodiversity in Large Rivers of Northeast Asia and North America. Memphis, Tennessee, USA. September 20–24, 2010. P. 32.

Д. Иванов

Московский государственный
университет
им. М.В. Ломоносова

СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ

Темы социально-экономической дифференциации российских регионов и пространственного неравенства изучены в отечественной литературе достаточно подробно (см., например: [Глушенко, 2010; Зубаревич, Сафронов, 2011]). При этом чаще всего регионы в рамках этих исследований рассматриваются как единое целое. Однако межрегиональные различия по таким социально-экономическим показателям, как произведенный ВВП, занятость, заработная плата, формируются из трех составляющих: различия между отраслями по исследуемому показателю в масштабах страны в целом, различия между регионами по весу различных отраслей в среднем по региону показателе и внутриотраслевые межрегиональные различия.

Если первые два аспекта неравенства относятся к «классическим» объектам экономического и экономико-географического анализа, то третьему уделяется недостаточное внимание. В связи с этим можно упомянуть исследования [Beyers, 2007; Desmet, Fafchamps, 2005], выполненные на материале США, а также [Hallet, 2000; Jennequin, 2008] на материале ЕС.

Данная работа продолжает исследования внутриотраслевых процессов пространственной дифференциации социально-экономических показателей в России и носит эмпирический характер. В ее основе лежат данные Росстата.

1. Дифференциация регионов России по занятости в секторе услуг

Коэффициент региональной концентрации занятости в различных отраслях сферы услуг представлен в табл. 1. В исследовании были использованы данные по крупным и средним предприятиям и организациям, поскольку они являются более надежными; сведения за 2008 г. по техническим причи-

нам оказались неполными, поэтому они были удалены из расчетов. Для сравнения приведены также показатели по отраслям реального сектора.

Таблица 1. Индекс региональной концентрации занятости в отраслях услуг и реального сектора (крупные и средние организации)

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2009 г.
Сектор услуг				
Оптовая и розничная торговля	0,0375	0,0402	0,0404	0,0550
Гостиницы и рестораны	0,0690	0,0691	0,0616	0,0816
Транспорт и связь	0,0245	0,0249	0,0256	0,0269
Финансовая деятельность	0,0826	0,0876	0,0898	0,0776
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,0549	0,0557	0,0583	0,0696
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	0,0206	0,0192	0,0188	0,0185
Образование	0,0203	0,0208	0,0210	0,0215
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,0202	0,0202	0,0206	0,0212
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,0309	0,0314	0,0333	0,0346
Первичный и вторичный сектора				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,0229	0,0230	0,0233	0,0252
Добыча полезных ископаемых	0,0683	0,0717	0,0726	0,0794
Обрабатывающие производства	0,0251	0,0252	0,0254	0,0254
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,0187	0,0184	0,0182	0,0188
Строительство	0,0319	0,0326	0,0320	0,0323

Источник: Росстат, расчеты автора.

Результаты расчетов демонстрируют, что общей тенденцией для услуг является общий рост региональной концентрации, а для реального сектора — относительная стабильность ее уровня. Отметим, что эти результаты перекликаются с выводами К. Десмета и М. Фэфчэмпа [Desmet, Fafchamps, 2005], которые обнаружили аналогичный контраст между долгосрочными трендами пространственного развития сектора услуг и обрабатывающей промышленности в разрезе графств США.

Данная тенденция может иметь двоякое объяснение. Во-первых, новые рабочие места в миграционно-привлекательных регионах (в первую очередь в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге) создавались преимущественно в секторе услуг, и, как следствие, в соответствующих отраслях поляризующий эффект миграций проявлялся сильнее, чем в реальном секторе. Во-вторых, в наиболее развитых регионах мог более активно происходить переток в отрасли сектора услуг из других видов деятельности (хотя, как было показано выше, в столичной агломерации рост суммарной доли услуг в структуре занятости в 2000-е годы практически прекратился, но для отдельных наиболее бурно развивавшихся направлений это объяснение все же может быть актуальным).

Значимое исключение из тенденции составляет вид деятельности «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование», региональная деконцентрация в котором связана с опережающим ростом численности государственных служащих, особенно в территориальных органах федеральных ведомств.

2. Дифференциация регионов России по валовой добавленной стоимости сектора услуг

Валовая добавленная стоимость (ВДС) является не очень удобным индикатором для анализа, поскольку подвержена сильным флуктуациям, в том числе вследствие перераспределения произведенной добавленной стоимости по другим видам экономической деятельности (например, из-за концентрации прибыли холдингов не в производственных, а в трейдерских подразделениях).

По аналогии с данными по занятости для НДС были посчитаны индексы региональной концентрации, равные сумме квадратов долей субъектов Федерации в валовом продукте соответствующего вида деятельности Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) (табл. 2).

Как и в случае занятости, индекс региональной концентрации НДС имел общую тенденцию к возрастанию вплоть до 2008 г. Своеобразное исключение составляет вид деятельности «Оптовая и розничная торговля», показатели которого тесно связаны не только с трендами на потребительском рынке, но и с динамикой цен на сырьевые товары, реализуемые через организации оптовой торговли. Большое влияние оказывают и вышеупомянутые проблемы с распределением прибыли и убытков между производственными и трейдерскими подразделениями холдингов.

Таблица 2. Индекс региональной концентрации ВДС отраслей услуг и реального сектора

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сектор услуг						
Оптовая и розничная торговля	0,202	0,229	0,239	0,202	0,226	0,171
Гостиницы и рестораны	0,121	0,112	0,087	0,093	0,062	0,056
Транспорт и связь	0,059	0,070	0,071	0,073	0,075	0,066
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,138	0,178	0,173	0,195	0,202	0,186
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	0,030	0,033	0,033	0,033	0,036	0,037
Образование	0,028	0,032	0,033	0,039	0,041	0,041
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,029	0,035	0,037	0,040	0,041	0,044
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,199	0,196	0,204	0,228	0,221	0,187
Реальный сектор						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,022	0,022	0,022	0,024	0,025	0,024
Добыча полезных ископаемых	0,203	0,231	0,218	0,191	0,170	0,160
Обрабатывающие производства	0,041	0,045	0,046	0,058	0,052	0,053
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,035	0,047	0,048	0,042	0,051	0,067
Строительство	0,039	0,046	0,038	0,037	0,036	0,03

Источник: Росстат, расчеты автора.

Кризисный 2009 г. охарактеризовался заметным снижением индекса региональной концентрации в целом ряде отраслей. Особенно ярко эта тенденция проявилась в видах деятельности рыночных услуг. Можно предположить, что в этих отраслях более сильный удар кризиса пришелся по предприятиям, оказывающим услуги не населению, а корпоративному сектору. Предприятия такого типа, в свою очередь, сконцентрированы преимущественно в ведущих центрах сервисной экономики — Москве и Санкт-Петербурге.

Характерно, что анализ долгосрочных трендов территориальной концентрации деловых услуг США (на основе статистики занятости, с разбивкой

по графствам и метрополитенским статистическим ареалам), проведенный Хунмянь Гун [Gong, 2001], показывает схожую модель пространственной проекции рецессий: экономический спад ведет к деконцентрации занятости в деловых услугах (Хунмянь Гун связывает это с перераспределением спроса на труд в пользу сравнительно дешевой рабочей силы из агломераций «второго эшелона»). На российском материале не наблюдается этого эффекта для занятости, но он весьма отчетливо проявляется для ВДС.

3. Дифференциация регионов России по средней заработной плате в секторе услуг

Дифференциация уровня доходов (или заработной платы) является одним из ключевых видов социального неравенства, прямо или косвенно влияющим на другие виды неравенства: по уровню образования, здоровью, доступности социальных услуг и т.д. Чаще всего дифференциация заработной платы рассматривается в двух базовых аспектах: отраслевом и региональном. В то же время недостаточно внимания уделяется взаимодействию регионального и отраслевого измерений неравенства.

Из данных табл. 3 видно, что внутриотраслевые межрегиональные различия в заработной плате вносят больший (и стабильно возрастающий) вклад в суммарную дисперсию заработной платы¹, чем различия между отраслями на общестрановом уровне.

Таблица 3. Вклад видов экономической деятельности ОКВЭД в структуру межрегиональной дисперсии заработной платы в России (%)

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сектор услуг								
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1,6	1,6	1,7	2,7	2,3	3,8	4,4	4,7

¹ Значение средней заработной платы по одной отрасли в одном регионе формировало в расчетах одно наблюдение.

Окончание табл. 3

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Гостиницы и рестораны	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4
Транспорт и связь	7,1	6,5	6,4	6,9	6,5	6,0	5,9	5,7
Финансовая деятельность	4,1	4,6	4,8	6,2	7,5	8,1	8,7	8,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3,1	4,1	4,6	5,3	6,4	7,1	7,6	8,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2,2	2,5	2,5	2,9	3,3	3,4	3,8	4,4
Образование	1,9	1,7	2,0	2,5	3,0	3,4	3,8	5,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,7	1,7	1,9	2,4	3,2	3,6	4,4	5,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,8	1,0	1,0	1,1	1,4	1,9	2,3	2,6
Реальный сектор								
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4
Добыча полезных ископаемых	14,8	13,2	13,9	10,1	9,2	7,7	6,7	7,5
Обрабатывающие производства	6,5	5,9	5,5	5,2	4,8	4,4	4,5	4,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,5	2,5	2,5	2,3	2,5	2,2	2,1	2,5
Строительство	4,8	4,9	4,3	3,7	3,2	2,9	3,2	2,3
Межотраслевая дисперсия	47,8	48,7	48,0	47,6	45,8	44,6	41,7	38,0

Источник: Росстат, расчеты автора.

Другая основная тенденция, которую отображает табл. 3 — сокращение вклада в неравенство со стороны отраслей реального сектора и увеличение — со стороны отраслей сектора услуг. В этом процессе практически не проявляется разница между рыночными и нерыночными услугами; более того, вклад в дисперсию таких видов деятельности, как образование и здравоохранение, оказался даже выше, чем у торговли. Таким образом, бюджетные отрасли фактически не выполняют такой приписываемой им побочной функции, как выравнивание межрегиональных различий в уровне доходов населения. Можно лишь предположить, что они играют эту роль на более низком, поселенческом уровне, но для ее подтверждения или опровержения недостаточно статистических данных.

Для дальнейшей верификации этих тенденций нами были посчитаны формальные показатели неравенства заработной платы в регионах России — коэффициент вариации (табл. 4) и индекс Тейла (табл. 5). Преимущество этих двух индексов (в особенности индекса Тейла) перед индексом Джини состоит в том, что они легко подвергаются декомпозиции.

Веса наблюдений, пропорциональные численности занятых в отрасли на территории региона, были усреднены и установлены равными на протяжении всего периода измерений. Это вызвано недоверием к ежегодным данным Росстата о занятости по полному кругу предприятий и организаций. Усреднение веса за весь период делает результаты расчетов более устойчивыми к флуктуациям статистических данных.

Таблица 4. Коэффициент вариации заработной платы по регионам России в разрезе видов экономической деятельности ОКВЭД

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сектор услуг								
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,384	0,368	0,351	0,398	0,339	0,376	0,364	0,380
Гостиницы и рестораны	0,450	0,476	0,418	0,425	0,451	0,424	0,400	0,376
Транспорт и связь	0,428	0,396	0,371	0,38	0,374	0,369	0,361	0,355

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Финансовая деятельность	0,359	0,382	0,391	0,423	0,427	0,421	0,429	0,459
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,351	0,376	0,375	0,375	0,387	0,389	0,380	0,381
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	0,321	0,309	0,304	0,289	0,296	0,292	0,297	0,299
Образование	0,379	0,384	0,385	0,407	0,416	0,441	0,447	0,469
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,397	0,416	0,408	0,421	0,426	0,454	0,476	0,48
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,427	0,455	0,444	0,415	0,439	0,494	0,519	0,519
Первичный и вторичный сектора								
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,431	0,438	0,42	0,418	0,402	0,385	0,345	0,308
Добыча полезных ископаемых	0,628	0,61	0,609	0,546	0,532	0,506	0,49	0,522
Обрабатывающие производства	0,341	0,324	0,304	0,298	0,283	0,272	0,272	0,294
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,384	0,384	0,375	0,348	0,361	0,354	0,349	0,356
Строительство	0,528	0,519	0,468	0,426	0,383	0,336	0,331	0,32

Источник: Росстат, расчеты автора.

Из табл. 4 и 5 видно, что для реального сектора была характерна общая тенденция к сокращению дифференциации регионов по средней заработной плате, а для сектора услуг — к ее повышению. Эта тенденция подтверждается при расчете как коэффициента вариации, так и индекса Тейла.

Таблица 5. Коэффициент вариации заработной платы по регионам России в разрезе видов экономической деятельности ОКВЭД

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сектор услуг								
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,055	0,055	0,056	0,073	0,055	0,069	0,065	0,068
Гостиницы и рестораны	0,085	0,094	0,076	0,083	0,092	0,083	0,074	0,066
Транспорт и связь	0,077	0,067	0,061	0,064	0,062	0,061	0,06	0,059
Финансовая деятельность	0,063	0,071	0,074	0,086	0,087	0,084	0,087	0,099
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,056	0,064	0,064	0,067	0,071	0,073	0,07	0,071
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	0,047	0,044	0,043	0,04	0,042	0,041	0,042	0,043
Образование	0,063	0,066	0,067	0,074	0,077	0,085	0,087	0,092
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,068	0,077	0,074	0,078	0,08	0,089	0,097	0,096
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,080	0,093	0,089	0,081	0,089	0,111	0,120	0,118
Реальный сектор								
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,082	0,083	0,077	0,077	0,072	0,066	0,054	0,044

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Добыча полезных ископаемых	0,429	0,421	0,416	0,376	0,367	0,351	0,338	0,359
Обрабатывающие производства	0,054	0,049	0,044	0,041	0,038	0,036	0,035	0,041
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,065	0,064	0,062	0,055	0,057	0,055	0,054	0,056
Строительство	0,104	0,1	0,086	0,078	0,064	0,052	0,053	0,049

Источник: Росстат, расчеты автора.

Длительность рядов наблюдений заработной платы в классификации ОКВЭД позволяет применить для выяснения их временной тенденции регрессионный анализ. С этой целью была оценена двумерная регрессия с индексом Тейла либо коэффициентом вариации в качестве зависимой переменной и годом — в качестве регрессора (все значения переменных были нормированы). Результаты оценивания показаны в табл. 6.

Регрессионная модель в основном подтверждает результаты, полученные при декомпозиции дисперсии: **межрегиональное неравенство снижается в отраслях первичного и вторичного секторов**, а также неразрывно связанном с ними третичном виде деятельности «Транспорт и связь», **и возрастает в большинстве видов деятельности сектора услуг**. Контраст между тенденциями в реальном секторе и в секторе услуг можно объяснить тем, что конъюнктура в реальном секторе (в первую очередь в обрабатывающей промышленности и добыче полезных ископаемых) благоприятствовала регионам с достаточно низким стартовым уровнем зарплаты, специализированным на импортозамещающих отраслях.

Устойчивую тенденцию к увеличению межрегионального неравенства в деловых услугах можно объяснять действием агломерационного эффекта, ведущего к отрыву от основной массы регионов Москвы, а также Московской области и Санкт-Петербурга. Такая же тенденция наблюдалась в образовании и здравоохранении. Эти отрасли финансируются в основном на региональном уровне, и поляризация регионов по уровню заработной платы в них является следствием дифференциации регионов по бюджетному потенциалу.

Незначимые коэффициенты, не позволяющие сделать вывод о существовании положительной либо отрицательной тенденции, наблюдались в потребительских услугах (виды деятельности «Оптовая и розничная торговля», «Гостиницы и рестораны») и в государственном управлении.

Таблица 6. Коэффициенты наклона линий временных трендов межрегиональной дифференциации зарплат по видам экономической деятельности ОКВЭД (2002–2009)

	Коэффициент вариации	Индекс Тейла
Сектор услуг		
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	-0,047	0,630
Гостиницы и рестораны	-0,794*	-0,636
Транспорт и связь	-0,877**	-0,811*
Финансовая деятельность	0,944***	0,933**
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,709*	0,871**
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	-0,688	-0,576
Образование	0,980***	0,988***
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,952***	0,953***
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,808***	0,850**
Первичный и вторичный сектора		
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-0,929**	-0,941**
Добыча полезных ископаемых	-0,917**	-0,924**
Обрабатывающие производства	-0,839*	-0,839**
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-0,819*	-0,866**
Строительство	-0,979***	-0,977***

* Значимость по *t*-статистике на уровне 95%.

** Значимость по *t*-статистике на уровне 99%.

*** Значимость по *t*-статистике на уровне 99,9%.

Источник: Росстат, расчеты автора.

Таким образом, по каждому из трех важнейших индикаторов — занятость, ВРП и средняя заработная плата — наблюдались различные тенденции. Применительно к занятости наблюдалось нарастание пространствен-

ной концентрации в секторе услуг и относительная стабилизация ее уровня в реальном секторе. Пространственная концентрация ВРП происходила в большинстве отраслей, практически независимо от того, относились они к услугам или к реальному сектору. В случае заработной платы наблюдался рост неравенства в секторе услуг и его сокращение — в реальном секторе. Тем не менее все эти тенденции имеют общие черты: именно сектор услуг выделялся как главный источник дивергенции регионов по социально-экономическим показателям.

Литература

Глуценко К.П. Исследования неравенства по доходам между российскими регионами // Регион: экономика и социология. 2010. № 4. С. 88–119.

Зубаревич Н.В., Сафронов С.Г. Региональное неравенство в крупных постсоветских странах // Известия РАН. Серия географическая. 2011. № 1. С. 17–30.

Иванов Д.С. Роль сектора услуг в региональном неравенстве занятости и заработной платы в 2000-е годы // Региональные исследования. 2011. № 1. С. 91–98.

Beyers W.B. Services and Regional Development in the United States // The Handbook of Service Industries / ed. by J.R. Bryson, P.W. Daniels. Edward Elgar Publishing, 2007. P. 126–148.

Desmet K., Fafchamps M. Changes in the Spatial Concentration of Employment across U.S. Counties: A Sectoral Analysis 1972–2000 // Journal of Economic Geography. 2005. Vol. 5. No. 3. P. 261–284.

Gong H. A Hierarchical Change Model of Business and Professional Services in The United States // Urban Geography. 2001. Vol. 22. No. 4. P. 340–359.

Hallet M. Regional Specialization and Concentration in the EU // Economic Papers. No. 141. Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Commission. 2000.

Jennequin H. The Evolution of the Geographical Concentration of Tertiary Sector Activity in Europe // The Service Industries Journal. 2008. Vol. 28. No. 3. P. 291–306.

С.М. Кадочников,
А.А. Федюнина

Высшая школа экономики
и менеджмента Уральского
федерального университета,
г. Екатеринбург

ВЛИЯНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ: РОЛЬ АГЛОМЕРАЦИОННЫХ ЭФФЕКТОВ

В данной работе анализируется взаимосвязь между структурой экспорта и темпами экономического роста в российских регионах. Мы предполагаем, что на динамику экономического роста в регионе влияет не столько разнообразие экспортируемых товаров, что соответствует базовому подходу Хаусмана, Хванга, Родрика и опирается на так называемые экстерналии Джейкобса, а разнообразие технологически связанных товаров, находящихся в продуктовом пространстве на небольшом расстоянии друг от друга. Представленный в работе эмпирический анализ подтверждает выдвинутую гипотезу о том, что одним из важных факторов, определяющих темпы экономического роста в регионах России в период 2003–2008 гг., является плотность продуктового пространства вокруг товаров со сравнительным преимуществом региона. Мы делаем вывод, что присутствие в регионе локального разнообразия связанных отраслей является важнейшим фактором расширения диверсификации экспортной корзины региона и экономического роста в регионе.

Обзор литературы

В экономической литературе долгое время не уделялось должного внимания взаимосвязи между структурой производства и экономическим развитием. Так, например, в неоклассических моделях экономический рост объяснялся комбинацией роста запасов факторов производства и повышением эффективности [Solow, 1957], качественный анализ экономического развития (в отношении набора производственных секторов или набора технологий) практически не осуществлялся. Однако вслед за развитием простран-

ственной экономики акценты в экономических исследованиях сместились. Так, в центре внимания оказался вопрос об источниках и направлениях агломерационных эффектов. А именно вопрос о том, воздействие каких внешних эффектов — внутриотраслевых или межотраслевых — в наибольшей степени оказывает влияние на деятельность фирм в пределах ограниченного пространства [Glaeser et al., 1992; Feldman, Audretsch, 1999].

Согласно первому подходу фирмы получают выигрыши и способны перенимать внешние эффекты (MAR-экстерналии) только в случае, если они расположены в регионах с отраслевой специализацией [Marshall, 1890; Arrow, 1962; Romer, 1986]. Согласно второму подходу только регионы с диверсифицированной структурой производства характеризуются более высокими темпами экономического роста вследствие существования межотраслевых внешних эффектов (экстерналий Джейкобса — [Jacobs, 1969]). Несмотря на большое число исследований, стремящихся выявить, какой из подходов к анализу эффектов организации экономического пространства является верным, однозначного вывода так и не было сделано, применение методик метаанализа также не позволило дать однозначный ответ [De Groot et al., 2009; Beaudry, Schiffauerova, 2009].

Возможным объяснением таких результатов является гипотеза о неверной спецификации при оценке внешних эффектов. Так, отмечается, что неверная спецификация может возникать вследствие невключения в анализ: 1) допущения о гетерогенности фирм [Alcacer, Chung, 2007; Brown, Rigby, 2010]; 2) каналов распространения внешних эффектов [Breschi, Lissoni, 2009; Desrochers, Leppälä, 2010; Ponds et al., 2010]; 3) жизненного цикла продукта в отрасли [Henderson et al., 1995; Potter, Watts, 2010; Neffke et al., 2011]. Наконец, было также отмечено, что при оценке внешних эффектов не всегда понятно, будут ли возникать межотраслевые внешние эффекты в случае, если отрасли связывает только близкое пространственное размещение. Действительно, межотраслевые внешние эффекты от знаний, более вероятно, будут возникать только между отраслями, имеющими умеренную степень отдаленности друг от друга в терминах базы знаний, умений и направлений исследований [Nooteboom, 2000; Boschma, 2005]. Здесь и далее будем определять связанность между двумя отраслями как степень схожести между необходимыми для производства базами навыков и знаний [Neffke, Henning, 2009; Boschma, Frenken, 2011].

К настоящему моменту известно несколько работ, исследующих влияние связанного разнообразия отраслей на экономический рост (см. табл. 1). В целом в большинстве рассматриваемых работ найдено подтверждение положительного влияния связанного разнообразия отраслей на экономическое развитие.

Таблица 1. Эмпирические результаты анализа влияния связанного разнообразия отраслей на экономический рост в странах мировой экономики

Страна	Добавленная стоимость	Занятость	Производительность труда
Италия [Boschma, Iammarino, 2009]	+	+	+
Испания [Boschma, Minondo, Navarro, 2010]	+	0	0
Нидерланды [Frenken, Oort, Verburg, 2007]	?	+	0
Великобритания [Bishop, Gripaños, 2010]	?	0	?

Примечание. Знак «+» означает, что выявлено положительное статистически значимое влияние; «-» — выявлено отрицательное статистически значимое влияние; «0» — влияние статистически незначимо; «?» — данная зависимость не рассматривалась.

Источник: Составлено авторами.

Как показывают эмпирические исследования, связанность между отраслями может не только стимулировать экономический рост, но и вести к возникновению новых отраслей. Так, выявлено, что текущая отраслевая структура страны предопределяет будущую структуру, поскольку текущий набор активов в стране является определяющим фактором того, какие новые отрасли могут быть развиты в дальнейшем [Hidalgo et al., 2007; Hausmann, Klinger, 2007; Hausmann, Hidalgo, 2010].

Анализ эволюции экспортных корзин стран мировой экономики позволил прийти к выводу о том, что страны смещают экспортную специализацию преимущественно в сторону тех товаров, которые связаны с существующими товарами в экспортной корзине [Hausmann, Klinger, 2007]. В связи с этим расположение страны в продуктовом пространстве часто оказывает принципиально важное влияние на потенциал экспортной диверсификации [Hidalgo et al., 2007].

Методика эмпирической оценки и эконометрическая модель

Для эмпирического тестирования влияния диверсификации экспорта на экономическое развитие регионов России мы используем методику, пред-

ложенную Хаусманом, Хвангом и Родриком [Hausman, Hwang, Rodrik, 2007] и использованную в ряде других работ [Vitola, Davidsons, 2008; Hidalgo, 2009; Minondo, 2010; Hausmann, Klinger, 2010]. Согласно этому подходу производительность экспортной отрасли оценивается как средневзвешенное валового регионального продукта регионов — экспортеров данной отрасли, при этом в качестве весов выступают данные о выявленном сравнительном преимуществе региона по каждой отрасли соответственно:

$$PRODY_{i,d} = \sum_c \left[\frac{x_{c,i,d} / \sum_i x_{c,i,d}}{\sum_c (x_{c,i,d} / \sum_i x_{c,i,d})} \times GRP_{percapita_{c,d}} \right]. \quad (1)$$

Рассчитанные индексы производительности отраслей используются далее для оценки производительности экспортной корзины каждого региона, обозначаемой $EXPY_{c,d}$, которая представляет собой сумму взвешенных оценок производительности отраслей, входящих в экспортную корзину данного региона, при этом весами выступают доли каждой отрасли в экспортной корзине региона, т.е.:

$$EXPY_{c,d} = \sum_i \left(\frac{x_{c,i,d}}{\sum_i x_{c,i,d}} \times PRODY_{i,d} \right). \quad (2)$$

В более поздней литературе, рассматривающей подход Хаусмана, Хванга, Родрика, можно найти критику подхода. Так, например, отмечается, что данная методология не позволяет учитывать различия в качестве товаров, т.е. вертикальную диверсификацию [Minondo, 2010]. Не менее важным фактором, который не позволяет учесть базовый подход Хаусмана, является расстояние между отраслями. Для коррекции оценки производительности экспортной корзины мы используем подход, основанный на идее о различном расстоянии между отраслями.

В экономической литературе принято выделять несколько подходов к определению связанных отраслей: 1) на основе стандартной классификации отраслей (the Standard Industrial Classification, SIC) [Frenken et al., 2007]; 2) на основе подхода к анализу промышленных кластеров [Porter, 1998]; 3) на основе индекса расстояния между двумя отраслями [Hidalgo et al., 2007]. Как отмечается в литературе, третий подход позволяет получить более корректные результаты при оценке взаимосвязи расстояний между отраслями и экономического роста на региональном уровне по сравнению с первыми двумя подходами [Boschma, Minondo, Navarro, 2010].

Следуя методологии [Hidalgo et al., 2007], мы рассчитываем расстояние между двумя отраслями i и j как вероятность того, что российские регионы

одновременно экспортируют товары отраслей i и j . Алгебраически формула для расчета расстояния выглядит следующим образом:

$$\phi_{ji} = \min \{ P(x_{i,t} | x_{j,t}), P(x_{j,t} | x_{i,t}) \}, \quad (3)$$

при этом

$$x_{c,j,t} = \begin{cases} 1, & \text{если } RCA_{i,c,t} > 1 \\ 0, & \text{если } RCA_{i,c,t} \leq 1 \end{cases} \quad (4)$$

где $P(x_{i,t} | x_{j,t})$ — условная вероятность иметь сравнительное преимущество в отрасли i , имея сравнительное преимущество в отрасли j , $P(x_{j,t} | x_{i,t})$ — условная вероятность иметь сравнительное преимущество в отрасли j , имея сравнительное преимущество в отрасли i .

Оценив расстояние между экспортными отраслями, мы можем переоценить производительность экспортной корзины регионов с учетом связанности отраслей. Для этих целей будем использовать индекс, представленный в работах Хаусмана и Клингера [Hausmann, Klinger, 2006; 2010]. Новый индекс будем называть потенциальной производительностью экспортной корзины, формула индекса выглядит следующим образом:

$$\Omega_{c,t} = \sum_i \sum_j \left[\frac{\phi_{i,j,t}}{\sum_i \phi_{i,j,t}} (1 - x_{c,j,t}) x_{c,i,t} PRODY_{j,t} \right]. \quad (5)$$

Данная переменная отражает сумму взвешенных индексов производительности тех товаров, по которым в настоящий момент регион не имеет сравнительного преимущества ($x_{c,j,t} = 0$), и которые определяются текущей структурой сравнительных преимуществ ($x_{c,i,t} = 1$), при этом индексы плотности используются в качестве весов.

Для оценки влияния связанности экспортных отраслей на экономическое развитие регионов России в качестве зависимой переменной будем использовать три показателя: рост добавленной стоимости на душу населения, рост производительности труда и рост занятости населения, что соответствует логике предыдущих исследований [Boschma, Iammarino, 2009; Boschma, Minondo, Navarro, 2010]. Это также позволит нам провести сравнительный анализ полученных результатов.

В общем виде эконометрическая модель выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta Y_{c,t+5} = & \beta_0 + \beta_1 Y_{c,t} + \beta_2 X_{c,t} + \beta_3 X_{c,t} + \\ & + \beta_3 UrbanizationEconomies_{c,t} + \beta_4 HDI_{c,t} + \varepsilon_{c,t}, \end{aligned} \quad (6)$$

где $\Delta Y_{c,t+5}$ — рост показателя, отражающего экономическое развитие в регионе c за пятилетний интервал (2003–2008 гг.); $Y_{c,t}$ — значение показателя, отражающего экономическое развитие в регионе c в 2003 г.; $X_{c,t}$ — показатель, оценивающий производительность экспорта в регионе c в 2003 г.; $UrbanizationEconomies_{c,t}$ — переменная, отражающая эффекты урбанизации в регионе c в 2003 г. (в начальный момент времени). В качестве прокси-переменной мы используем данные о плотности населения в регионе (чел. на 1 км²); $HDI_{c,t}$ — человеческий капитал в регионе i в начальный период времени (в 2003 г.).

В качестве основного источника информации в рамках нашего эмпирического исследования была использована база данных Федеральной таможенной службы России, которая была агрегирована в соответствии с четырехзначными позициями товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности России (ТН ВЭД России) так, что в результате были получены данные по 77 российским регионам, экспортирующим товары по основному таможенному режиму (экспорт (без реэкспорта)). Эта база данных была дополнена информацией из базы данных ФСГС России по региональным показателям.

Как было отмечено в ряде исследований, между диверсификацией экспорта и экономическим ростом существует двунаправленная взаимосвязь: так, диверсификация ведет к экономическому росту, и, наоборот, экономический рост ведет к диверсификации [Imbs, Wacziarg, 2003]. Таким образом, эконометрическое оценивание взаимосвязи диверсификации экспорта и экономического роста наталкивается на проблему эндогенности. В рамках настоящего исследования в качестве метода, позволяющего решить проблему эндогенности, будем использовать обобщенный метод моментов (ОММ) с использованием инструментальных переменных.

Эмпирический анализ

Рассмотрим основные тенденции в динамике экспорта российских регионов. Рисунок 1 отражает зависимость между числом отраслей, по которым российские регионы имели сравнительное преимущество, и числом новых отраслей, по которым сравнительное преимущество было приобретено.

Как показано на рис. 1, существует положительная зависимость между числом отраслей, в которых регион имеет сравнительное преимущество в начальный период времени, и числом отраслей со сравнительным преимуществом, которые появятся в последующие пять лет. Возникает вопрос: объясняется ли данная зависимость плотностью вокруг отраслей со сравнительным преимуществом? Другими словами, влияет ли на возникновение новых

отраслей плотность продуктового пространства вокруг существующих отраслей со сравнительным преимуществом? Рисунок 2 позволяет подтвердить сделанные предположения о положительной взаимосвязи.

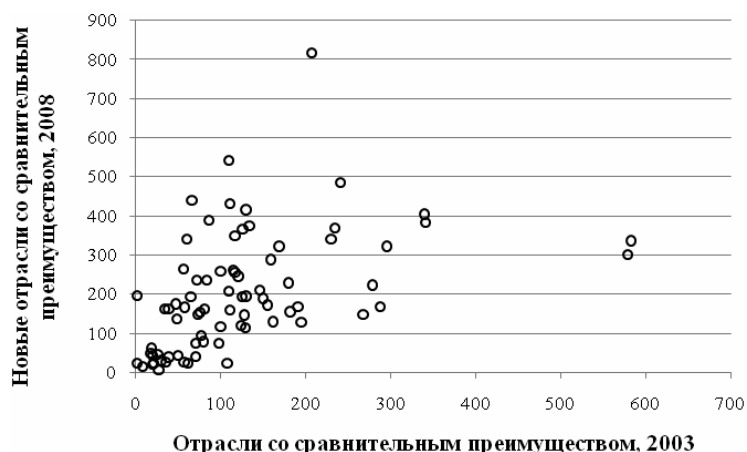


Рис. 1. Взаимосвязь между числом отраслей со сравнительным преимуществом в 2003 г. и числом новых отраслей со сравнительным преимуществом в 2008 г.

Источник: Составлено авторами.

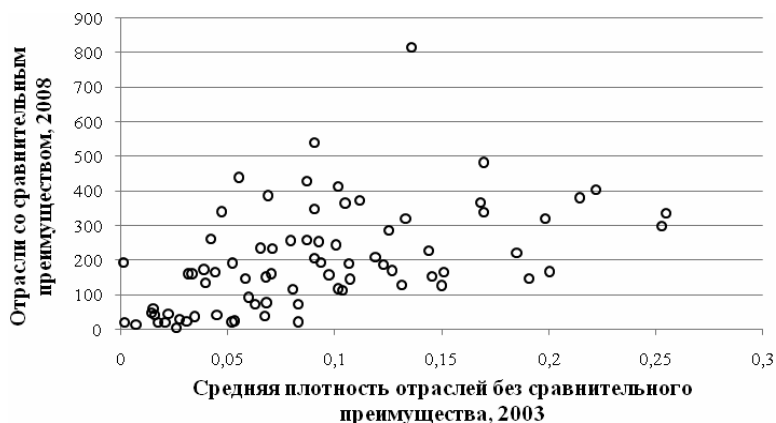


Рис. 2. Средняя плотность отраслей без сравнительного преимущества в 2003 г. и число отраслей со сравнительным преимуществом в 2008 г.

Источник: Составлено авторами.



Рис. 3. Производительность экспорта (левая шкала) и потенциальная производительность экспорта (правая шкала) регионов России в 2003 г., тыс. долл.

Источник: Составлено авторами.

На рис. 3 отражены результаты оценок фактической и потенциальной производительностей экспорта регионов России. Вследствие того что фактическая и потенциальная оценки экспорта осуществляются по различным подходам, сопоставление значений фактической и потенциальной производительности для каждого региона в отдельности значения не имеет, намного интереснее посмотреть на относительную оценку производительности каждого региона.

Так, например, если первоначальная фактическая оценка производительности ресурсоориентированных регионов страны (ХМАО и ЯНАО) оказалась в значительной степени завышенной вследствие высоких среднедушевых доходов (на диаграмме показано серым), то оценка, построенная на основе связанности отраслей, позволила скорректировать данные оценки относительно остальных регионов. Поскольку нефть и нефтепродукты не находятся в центре продуктового пространства для регионов России, потенциал экспортной диверсификации и соответственно экономического роста ресурсоориентированных регионов довольно низкий. Оценка потенциальной производительности позволила также повысить относительную производительность для тех регионов, которые не обладают высоким показателем ВРП на душу населения, однако одновременно экспортируют товары, находящиеся в центре продуктового пространства.

Перейдем непосредственно к эконометрическому оцениванию разработанной модели и интерпретации полученных результатов. В табл. 2 представлены полученные результаты для каждой из зависимых переменных. Эконометрические результаты показывают, что производительность экспорта в начальный период времени оказывает статистически незначимое влияние на экономический рост регионов России. Более того, данные выводы оказались устойчивы к трем спецификациям. Следовательно, наши предположения о необходимости корректировать оценку производительности экспортной корзины на расстояния между отраслями следует считать целесообразными.

Это же подтверждают также рис. 4а, 4б, на которых отражена зависимость темпов роста добавленной стоимости на душу населения в регионах России и два показателя, используемых для оценки экспорта.

В целом наши результаты согласуются с предыдущими работами, исследующими влияние связанности отраслей на экономическое развитие. Так, выявленное положительное влияние связанности экспортных отраслей на рост добавленной стоимости в регионах России согласуется с результатами, полученными для Италии [Boschma, Iammarino, 2009] и Испании [Boschma, Minondo, Navarro, 2010]. Полученные результаты подтверждают также наличие положительной статистически значимой взаимосвязи между связанностью экспортных отраслей и ростом производительности труда, что

было выявлено на данных по Италии [Boschma, Iammarino, 2009], однако это расходится с исследованиями на данных по Испании [Boschma, Minondo, Navarro, 2010] и Нидерландам [Frenken et al., 2007], в которых данная статистическая зависимость оказалась статистически незначимой.

Таблица 2. Эмпирическая оценка влияния связанности экспортных отраслей на экономическое развитие регионов России в 2003–2008 гг.

	Рост добавленной стоимости		Рост занятости		Рост производительности труда	
Добавленная стоимость в начальный период времени	−0,3447	−0,1916***				
Занятость в начальный период времени			0,0027	0,0022		
Производительность труда в начальный период времени					−0,2470	−0,1284
Производительность экспорта	0,1473		−0,0001			
Экспортный потенциал		0,1037***		0,0003	0,1249	0,0864**
Эффекты урбанизации	0,0002***	0,0002***	0,00006	0,00006	0,0002***	0,0002***
Человеческий капитал	0,0934***	0,0611***	−0,0049	−0,0049	0,0909***	0,0645***
Константа	4,6394	3,1212***	1,0201***	1,0167***	2,2038	1,7757**
R ²	0,2586	0,2621	0,0151	0,0144	0,2075	0,2179
Число наблюдений	70	70	70	70	70	70

Примечание. *** — коэффициент регрессии значим на 1%-м уровне; ** — коэффициент регрессии значим на 5%-м уровне; * — коэффициент регрессии значим на 10%-м уровне. Инструменты — плотность вокруг товаров без RCA, число студентов вузов на 1000 человек населения.

Источник: Составлено авторами.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что связанное разнообразие отраслей на некоторой территории оказывает положительное влия-

ние на рост добавленной стоимости на душу населения, а также на рост производительности труда.

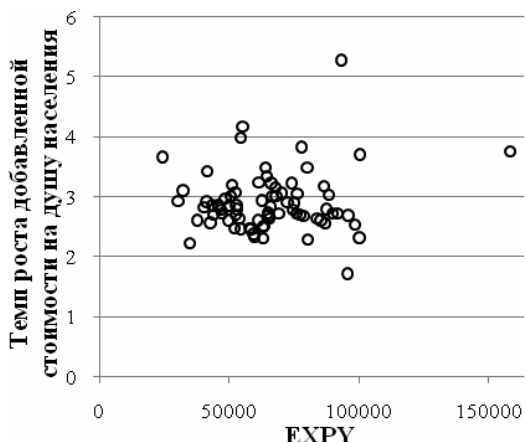


Рис. 4а. Темпы роста добавленной стоимости на душу населения в российских регионах и производительность экспорта, 2003–2008 гг.

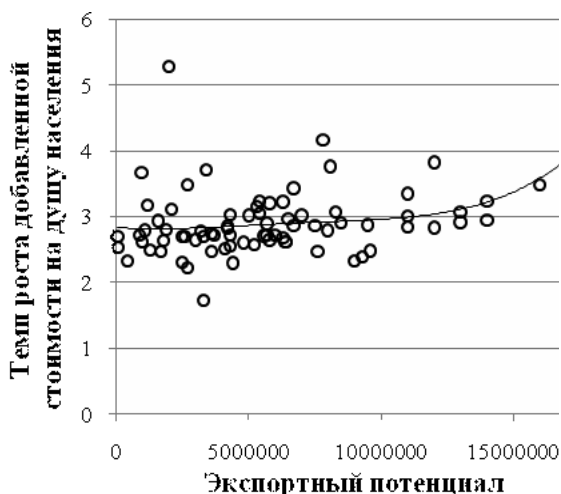


Рис. 4б. Темпы роста добавленной стоимости на душу населения в российских регионах и потенциал производительности экспорта, 2003–2008 гг.

Источник: Составлено авторами.

Заключение

В данной работе исследовалось влияние диверсификации экспорта на темпы экономического роста российских регионов с учетом действия агломерационных эффектов. Мы показали, что на экономическое развитие регионов России оказывает влияние не столько разнообразие отраслей в экспортной корзине региона, что соответствует базовому подходу Хаусмана, Хванга, Родрика, сколько связанность отраслей со сравнительным преимуществом в экспортной корзине. Результаты свидетельствуют о том, что положительные агломерационные эффекты на ограниченной территории способствуют более высоким темпам экономического роста только в том случае, когда структура производства этой территории диверсифицирована и одновременно сами отрасли являются связанными, т.е. схожими в отношении необходимых для производства знаний и навыков.

Полученные результаты показывают, что существующая структура экспорта регионов России оказывает значительное воздействие на последующие темпы экономического роста, предопределяя возникновение новых экспортных отраслей. Речь идет о том, что возникновение новых отраслей во многом определяется доступностью необходимых активов на региональном уровне, которые перераспределяются из других отраслей в пределах региона. Важным моментом здесь является тот факт, что активы способны перераспределяться только в пределах связанных отраслей. Следовательно, возникновение новых отраслей можно ожидать в тех регионах, в которых развиты агломерации близких друг к другу отраслей. Данные результаты соответствуют предыдущим выводам, например, о том, что связанные отрасли могут стимулировать возникновение новых отраслей, причем фирмы в этих новых отраслях будут иметь более высокий уровень выживаемости по сравнению с фирмами в прочих новых отраслях, не связанных с уже существующими [Boschma, Wenting, 2007]. Таким образом, наличие связанного разнообразия отраслей на ограниченной территории в некотором смысле можно считать необходимым условием процесса диверсификации экспорта и соответственно экономического роста.

Литература

Alcacer J., Chung W. Location Strategies and Knowledge Spillovers // *Management Science*, 2007. Vol. 53(5). P. 760–776.

Arrow K.J. The Economic Implications of Learning By Doing // *Review of Economic Studies*. 1962. Vol. 29. P. 155–172.

Beaudry C., Schiffauerova A. Who's Right, Marshall or Jacobs? The Localization Versus Urbanization Debate // *Research Policy*. 2009. Vol. 38(2). P. 318–337.

Bishop P., Gripaos P. Spatial Externalities, Relatedness and Sector Employment Growth in Great Britain. *Regional Studies*, in press, 2010. URL: doi:10.1080/00343400802508810.

Boschma R.A. Proximity and Innovation. A Critical Assessment // *Regional Studies*. 2005. Vol. 39(1). P. 61–74.

Boschma R.A., Frenken K. The Emerging Empirics of Evolutionary Economic Geography. *Papers in Evolutionary Economic Geography* No. 11.01. Utrecht University, 2011.

Boschma R.A., Iammarino S. Related Variety, Trade Linkages and Regional Growth // *Economic Geography*. 2009. Vol. 85(3). P. 289–311.

Boschma R.A., Minondo A., Navarro M. Related Variety and Regional Growth in Spain // *Papers in Evolutionary Economic Geography* 10.12. Utrecht University, 2010.

Boschma R.A., Wenting R. The Spatial Evolution of the British Automobile Industry. Does Location Matter? // *Industrial and Corporate Change*. 2007. Vol. 16(2). P. 213–238.

Breschi S., Lissoni F. Mobility of Skilled Workers and Co-Invention Networks: An Anatomy of Localized Knowledge Flows // *Journal of Economic Geography*. 2009. Vol. 9(4). P. 439–468.

Brown W.M., Rigby D.L. Marshallian Localization Economies: Where Do They Come from and to Whom Do They Flow? Paper Presented at the DIME Workshop “Industrial Dynamics and Economic Geography”. Utrecht, 2010 (September).

De Groot H.L.F., Poot J., Smit M.J. Agglomeration, Innovation and Regional Development: Theoretical Perspectives and Meta-Analysis // Capello R., Nijkamp P. (eds). *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Cheltenham: Edward Elgar, 2009. P. 256–281.

Desrochers P., Leppälä S. Opening Up the “Jacobs Spillovers” Black Box: Local Diversity, Creativity and the Processes Underlying New Combinations // *Journal of Economic Geography*. 2010, in press, doi:10.1093/jeg/lbq028, online version October 8, 2010.

Feldman M.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities. Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition // *European Economic Review*. 1999. Vol. 43. P. 409–429.

Frenken K., Van Oort F.G., Verburg T. Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth // *Regional Studies*. 2007. Vol. 41(5). P. 685–697.

Glaeser E.L., Kallal H.D., Schinkmann J.A., Shleifer A. Growth in Cities // *Journal of Political Economy*. 1992. Vol. 100. P. 1126–1152.

Hausmann R., Hidalgo C.A. Country Diversification, Product Ubiquity, and Economic Divergence. CID Working Paper No. 201. 2010.

Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What You Export Matters // *Journal of Economic Growth*. 2007. Vol. 12(1). P. 1–25.

Hausmann R., Klinger B. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. Harvard University Center for International Development Working Paper No.128. 2006.

Hausmann R., Klinger B. The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage. Harvard University Center for Economic Development Working Paper 146. Cambridge, MA, 2007.

Hausmann R., Klinger B. Structural Transformation in Ecuador. Policy Brief No. IDB-PB-112. Inter-American Development Bank, 2010.

Henderson J.V., Kuncoro A., Turner M. Industrial Development in Citie // Journal of Political Economy. 1995. Vol. 103. P. 1067–1085.

Hidalgo C.A., Klinger B., Barabási A.L., Hausmann R. The Product Space Conditions the Development of Nations // Science. 2007. Vol. 317. P. 482–487.

Hidalgo C. The Dynamics Economic Complexity and the Product Space Over a 42 Year Period. CID Working Paper No. 189. Harvard University, 2009.

Imbs J., Wacziarg R. Stages of Diversification // American Economic Review. 2003. Vol. 93(1). P. 63–86.

Jacobs J. The Economy of Cities. N.Y.: Random House, 1969.

Marshall A. Principles of Economics. L.: Macmillan, 1890.

Minondo A. Exports' Quality-Adjusted Productivity and Economic Growth // Journal of International Trade & Economic Development. 2010. Vol. 19(2). P. 257–287.

Neffke F., Henning M. Skill-Relatedness and Firm Diversification. Papers on Economics and Evolution 09.06. Max Planck Institute, Jena, 2009.

Neffke F., Svensson H.M., Boschma R.A. et al. The Dynamics of Agglomeration Externalities Along the Life Cycle of Industries // Regional Studies. 2011. Vol. 45(1). P. 49–65.

Nooteboom B. Learning and Innovation in Organizations and Economies. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Ponds R., Van Oort F., Frenken K. Innovation, Spillovers and University-Industry Collaboration: An Extended Knowledge Production Function Approach // Journal of Economic Geography. 2010. Vol. 10(2). P. 231–255.

Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. 1998. Vol. 76(6). P. 77–90.

Potter A., Watts H.D. Evolutionary Agglomeration Theory: Increasing Returns, Diminishing Returns, and the Industry Life Cycle // Journal of Economic Geography. 2010. doi:10.1093/jeg/lbq004, online version March 24, 2010.

Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. P. 1002–1037.

Solow R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. 1957. Vol. 39. P. 312–320.

Vitola K., Davidsons G. Structural Transformation of Exports in a Product Space Model. Working Paper, Bank of Latvia, 2008.

Е.С. Куценко

Институт статистических
исследований
и экономики знаний
Национального
исследовательского
университета «Высшая
школа экономики»

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ И ПРАКТИКА ОЦЕНКИ АГЛОМЕРАЦИОННЫХ ЭФФЕКТОВ

Размещение производительных сил и агломерационные эффекты

Производительные силы, под которыми в данном случае понимаются немобильные (земля, природные ресурсы, здания, дороги и другие элементы инфраструктуры) и относительно немобильные (прежде всего рабочая сила) факторы производства, распределяются в пространстве неравномерно. Степень неравномерности зависит от вида деятельности, в котором задействованы производительные силы¹.

¹ Традиционно выделяют торгуемые и местные виды деятельности.

Под местным (local) понимается такой вид деятельности, занятость в котором пропорциональна численности населения. Характерной чертой местных видов деятельности является их ориентация преимущественно на местный спрос. Примерами таких видов деятельности являются общие медицинские услуги, бытовые услуги, неспециализированная розничная торговля, производство и реализация некоторых строительных материалов.

В торгуемых (traded) видах деятельности занятость не пропорциональна численности населения и зависит от большого числа факторов, определяющих локализацию предприятий торгуемых отраслей. При этом такие отрасли, размещаясь гораздо более неравномерно, ориентированы на межрегиональную и международную торговлю. В качестве примеров можно привести самолетостроение, автомобилестроение, производство фильмов, металлургию, межрегиональный и международный туризм и др.

Экономической причиной, лежащей в основе рассматриваемой неравномерности, являются преимущества, которые вслед за А. Маршаллом принято называть внешними экономиями (по аналогии с внутренней экономии от масштаба производства) или агломерационными эффектами. Внешней эта экономия является потому, что она рождается за рамками каждой отдельной фирмы, в процессе взаимного дополнения. Если для максимизации внутренней экономии руководство фирмы должно ответить на вопрос «сколько» и «как» производить, то для максимизации экономии внешней — «где располагаться?» и «с кем и как взаимодействовать?»¹. Как и внутренняя экономия, внешняя экономия позволяет фирмам, которые ее получают, быть при прочих равных более производительными (и, следовательно, конкурентоспособными).

На данный момент традиционным является разделять агломерационные эффекты на 2 типа: эффекты кластеризации (локализации) и эффекты урбанизации (см., например: [Beaudry, Schiffauerova, 2009; Lindqvist, 2009, p. 15, 19, 231; Martin, Mayer, Mayneris, 2008; Henderson, 2003; Vorobyev, Kislyak, Davidson, 2010]). Эффекты локализации принято также называть Маршаллианскими эффектами или MAR-эффектами (по первым буквам фамилий ученых Marshall, Arrow, Romer²). Эффекты урбанизации часто называют Джейкобс-эффектами по имени американской исследовательницы Джейн Джейкобс, которая впервые их акцентированно описала [Jacobs, 1969].

Оба эффекта, рождаясь в процессе совместной локализации предприятий, сами становятся факторами дальнейшей концентрации производительных сил. Однако если эффект кластеризации возникает при совместной локализации предприятий в общей сфере деятельности, то эффект урбанизации проявляется при концентрации на одной территории организаций, вообще, безотносительно того, существует ли между ними тематическая близость.

¹ Вообще говоря, заметим, что внешняя экономия тесно связана с внутренней. Дело в том, что для предприятий, у которых высокая экономия на масштабе, острее всего проблема расположения.

Экономия на масштабе более всего очевидна в видах деятельности, ориентированных на выпуск больших партий стандартизированной продукции, связанный со значительными инвестициями в специфические активы (инфраструктура, здания, оборудование). Как правило, это торгуемые виды деятельности, представленные крупным бизнесом (олигополии, естественные монополии и проч.). Вследствие эффекта масштаба такие предприятия заинтересованы концентрировать свои производства в минимальном количестве регионов. Таким образом, для таких производств наиболее актуальной является задача поиска места с максимальными внешними выгодами.

² [Маршалл, 1920, гл. X; Arrow, 1962; Romer, 1986]. В принципе, все MAR-эффекты были с большей или меньше степенью детализации упомянуты А. Маршаллом. Как считается, Эрроу и Ромер заново открыли их для научного сообщества (см.: [Martin, Mayer, Mayneris, 2008, p. 1]).

На самом деле под эффектами локализации и урбанизации понимается целый ряд внешних экономий. Каждая из таких экономий имеет разную значимость (вес) для различных видов деятельности. Некоторые из этих экстерналий легко интериоризируются фирмами (например, экономия на транспортных издержках), другие (прежде всего связанные с инновациями) — требуют определенных усилий. Более того, как и экстерналии других видов, агломерационные экстерналии могут быть не только положительными, но и отрицательными. В этом случае они представляют собой центробежные эффекты, заставляющие рациональную фирму покинуть данное местоположение и/или вид деятельности.

Как бы то ни было, считается, что именно суммарный агломерационный эффект (эффекты локализации + эффекты урбанизации) определяет уровень концентрации производительных сил в определенном виде деятельности в определенном регионе. А изменение в агломерационных эффектах должно вызывать соответствующие изменения в размещении производительных сил.

2. Причины устойчивости территориального размещения производительных сил

В результате ряда событий (научно-технический прогресс, резкое снижение транспортных издержек, включение страны в ВТО и проч.) относительная привлекательность региона для предприятий может измениться (предположим, упасть). Это означает снижение относительного агломерационного эффекта в определенном виде деятельности/регионе. Данные изменения, как мы уже указали, должны привести к соответствующему изменению в размещении производительных сил. В рассматриваемом случае фирмы должны покинуть данный регион и/или вид деятельности и переместиться в регион и/или вид деятельности, в котором суммарный агломерационный эффект выше. Однако в реальности не стоит торопиться делать такие прогнозы: изменения в размещении производительных сил связаны с издержками и осуществляются достаточно медленно, с большим временным лагом.

Наиболее актуальными в настоящее время для многих видов деятельности являются инновационные преимущества от агломерации. Однако инновационные преимущества краткосрочны, их необходимо постоянно поддерживать. И даже в этом случае агломерация, в которой находится фирма, с течением времени может начать тормозить ее инновационное развитие¹.

¹ Существует гипотеза, согласно которой географически сконцентрированные фирмы демонстрируют непропорционально высокий уровень инновационной актив-

Поэтому в реальной жизни возможны ситуации, когда суммарный агломерационный эффект является отрицательным, однако географическая концентрация фирм в определенной сфере деятельности продолжает существовать. Возможна и обратная ситуация, когда новые возможности (в плане экономии на производственных издержках, получения институциональных и инновационных преимуществ) не используются, так как не поддерживаются процессами перемещения производительных сил.

Несмотря на существование рыночной экономики (даже если бы мы находились в ситуации совершенной конкуренции), территориальное размещение производительных сил часто попадает в ситуацию неоптимальности. При этом «выбраться» из такой ситуации практически невозможно в краткосрочном периоде.

Описанная ситуация, по мнению автора, очень похожа на зависимость от предшествующего развития (эффект колеи) [David, 1985; Arthur, 1994; Margolis, Liebowitz, 1998]. Данная зависимость была выявлена для технологий и для институтов. Однако она также хорошо описывает процессы инерции в отношении размещения производительных сил. То есть первоначальное, зачастую достаточно случайное, размещение является устойчивым и с трудом изменяется, даже если оно со всей очевидностью становится неэффективным.

В табл. 1 рассмотрены причины, объясняющие устойчивость неэффективных равновесий в отношении технологий, институтов, а также в отношении пространственного размещения¹.

Рассмотрим описанные в таблице факторы несколько подробнее.

ности на этапе роста отрасли. И наоборот, компании, не входящие в кластеры, более инновационны на более поздних стадиях развития отрасли [Menzel, Fornahl, 2007, p. 5]. Причиной упадка инновационной активности является недостаток разнообразия в кластере, который не дает возможность возникнуть новым идеям. С течением времени интеллектуальные модели (mental model) поведения совместно локализованных игроков все в большей степени приближаются друг к другу и фокусируются на успешной в прошлом траектории. Возникает эффект блокировки. Эмпирические исследования показали, что технологическое разнообразие (heterogeneity) существует на разных этапах жизненного цикла отрасли, однако пространственное размещение этого разнообразия меняется: в рамках штата на ранних этапах жизненного цикла и между штатами на этапе зрелости. Другими словами, компании постепенно сходятся в сфере технологии в рамках штата и остаются разнородными при межрегиональных сравнениях [Rigby, Essletzbichler, 2006].

¹ В основе данного рассмотрения лежат классические причины Path Dependency, касающиеся технологий. Их интерпретация в отношении институтов предложена Ю.В. Латовым [Латов, 2005]. Автор, в свою очередь, добавляет интерпретацию этих причин в отношении пространственного размещения.

Таблица 1. Факторы зависимости от предшествующего развития (эффекта колеи)

Факторы зависимости от предшествующего развития (в сфере технологий)	Факторы зависимости от предшествующего развития (в сфере институтов)	Факторы зависимости от предшествующего развития (в сфере пространственного размещения)
Техническая взаимозависимость	Институциональная взаимозависимость	Взаимозависимость специализированных производительных сил
Рост отдачи от масштаба	Сетевые эффекты	Рост внешней экономии при увеличении концентрации производительных сил
Долговечность капитального оборудования (квазинеобратимость инвестиций)	Квазинеобратимость первичной социализации (или социального капитала)	Квазинеобратимость первичного территориального размещения
Неравномерность роста отдачи технологии	Неравномерность роста отдачи института	Неравномерность роста внешней экономии

Источник: Последний столбец — автор, остальное — [Латов, 2005].

Взаимозависимость специализированных производительных сил. Фирма (особенно производственная) находится не в вакууме, она тесно взаимодействует со специализированной инфраструктурой, специализированными поставщиками, специализированной рабочей силы. Такую фирму тяжело вырвать из ее окружения (кластера). Перемещение одной фирмы может быть невозможно или затруднено без перемещения всего окружения. Здесь также часто накладывается и технологическая взаимозависимость (так как локализованные фирмы в связанных видах деятельности, скорее всего, выпускают технологически совместимую продукцию). Однако технологическая взаимозависимость не объясняет полностью взаимозависимость локализованных производительных сил. Важной может быть культурная, языковая общность, одно (похожее) образование, общий социальный капитал, включенность в систему личных связей (например, наличие семьи и друзей снижает мобильность рабочей силы).

Рост внешней экономии при увеличении концентрации производительных сил. Внешняя экономия, получаемая совместно локализованными предприятиями, растет при увеличении числа этих предприятий. Так, П. Кругман указывает, что фирма, размещая свое производство на территории с максимальным рыночным потенциалом, в свою очередь, увеличивает рынок для

своих поставщиков. Возникает так называемый кумулятивный процесс: наличие одних отраслей увеличивает рыночный потенциал для других отраслей [Krugman, 1992, p. 7–9]¹. Дело, конечно, не только в рыночном потенциале. Очевидно, что концентрация фирм в определенной отрасли связана также с развитием специализированных инфраструктур, с привлечением поставщиков, квалифицированной рабочей силы. Эти факторы способствуют внешней экономии и, таким образом, увеличению производительности совместно локализованных фирм.

Даже если концентрация фирм потеряла с течением времени инновационные конкурентные преимущества (в силу технологической блокировки), вполне возможно, что масштабы самой концентрации позволяют производить значительную внешнюю экономию других типов, прежде всего связанную с экономией на производственных издержках. В этом случае локализованные фирмы будут следовать естественной для них стратегии ценового лидерства. В случае если такая продукция (низкое качество при низкой цене) востребована рынком, такая концентрация может существовать и даже развиваться на фоне того, что существуют более эффективные с точки зрения долгосрочных конкурентных преимуществ формы территориального размещения.

Квазинеобратимость первичного территориального размещения. Стабильность территориального размещения во многом связана с тем, что последнее предполагает инвестиции в недвижимость. При этом, что важно, речь идет не о покупке квартиры или дачи (относительно ликвидное вложение), а об инвестициях в специфические активы (строительство заводов, специализированной инфраструктуры, монтаж тяжелого оборудования и проч.), т.е. активов, альтернативное использование которых гораздо менее выгодно и связано с большими потерями.

Конечно, в одной конкретной ситуации (исходя из соотношения выгод и затрат, а также специфичности активов) фирма вполне может поменять свое местоположение, купив или построив завод² в другом месте. Однако в масштабах всей экономики такая мобильность ограничена³. Скорее всего, пред-

¹ Эта логика как раз объясняет устойчивость северного промышленного пояса в США, с одной стороны, и устойчивое отставание южных штатов — с другой.

² Предположим, речь идет именно о промышленном производстве, а не о производстве услуг (например, информационных или консалтинговых). В последнем случае смена местоположения связана с меньшими издержками, поэтому производительные силы являются более мобильными.

³ Понятно, что если все экономические агенты решат уехать из какого-то места, то стоимость объектов, которые они продают, может очень существенно упасть; а стоимость объектов, которые надо купить в новом месте, либо стоимость строительства в это новое место, наоборот, может существенно вырасти.

приятия будут менять свое местоположение после того, как специфические инвестиции, сделанные при их местоположении, будут амортизированы. Заметим, что продолжительность службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений лежит в основе выделенных Н.Д. Кондратьевым длинных волн экономической конъюнктуры. Таким образом, радикальное изменение в размещении производительных сил общества возможно раз в 50–70 лет. В современных условиях, скорее всего, эти сроки сократились, но они все равно весьма продолжительны.

Неравномерность роста внешней экономики. В ситуации, когда существуют конкурирующие регионы со схожей специализацией, довольно сложно определить, какой из них окажется перспективнее в будущем. Более того, разные внешние эффекты (центростремительные силы) могут терять свою актуальность с течением времени. Поэтому рациональный выбор с течением времени может привести к неоптимальному размещению производительных сил.

3. Эмпирическая оценка агломерационных эффектов и проблема зависимости от предшествующего развития

Существует большой массив исследовательской литературы, изучающей влияние эффектов кластеризации (локализации) и урбанизации на те или иные показатели. Чаще всего в качестве зависимой переменной выбирают производительность, добавленную стоимость, занятость, уровень заработных плат, количество выданных патентов (патентных заявок).

Начало эмпирических работ по данной теме положили статьи Шефера [Shefer, 1973] и Свейкаускаса [Sveikauskas, 1975]. В обзорной работе Беудри и Шифауэрова [Beaudry, Schiffauegova, 2009] проанализировали большое количество эмпирических работ. В результате положительные значимые MAR-эффекты подтвердились в 47% случаев (в 10% случаях MAR-эффекты демонстрируют как положительное, так и отрицательное значимое влияние, в 24% — только отрицательное значимое влияние, в 19% случаев эффекты кластеризации незначимы). Что касается эффектов урбанизации, то положительное значимое влияние последних было обнаружено в 45% случаев, как положительное, так и отрицательное значимое влияние — в 10%, только отрицательное — в 7%. Наконец, незначимыми эффекты урбанизации оказались в 37% случаев (см. табл. 2).

Более развернутая информация по некоторым эмпирическим работам представлена в табл. 3.

Таблица 2. Результаты обзора эмпирических работ, направленных на оценку влияния MAR- и Джейкобс-эффектов

Результаты	Количество исследований				Количество использованных переменных ^а			
	MAR		Джейкобс		MAR		Джейкобс	
Только позитивный	23	34%	26	39%	51	47%	56	45%
Позитивный и негативный	24 ^б	36%	24 ^б	36%	11 ^с	10%	13 ^с	10%
Позитивный или частично позитивный ^д	47	70%	50	75%	62	57%	69	56%
Незначимый	2	3%	15	22%	20	19%	46	37%
Только негативный	18	27%	2	3%	26	24%	9	7%
Всего	67	100%	67	100%	108	100%	124	100%

^а Каждая независимая переменная, используемая для измерения эффектов агломерации с каждой зависимой переменной, считается как отдельная переменная.

^б Одновременно позитивный и негативный (или незначимый) результат может быть получен для разных зависимых переменных, временных периодов, видов деятельности и регионов в рамках одного исследования.

^с Как позитивный, так и негативный (или незначимый) результат, полученный для разных зависимых переменных, временных периодов, видов деятельности и регионов, считается как одна переменная.

^д Получен хотя бы один положительный результат (сумма двух предыдущих строк: только положительный результат и смешанный — положительный и отрицательный результаты).

Источник: [Beaudry, Schiffauerova, 2009, p. 321].

Таблица 3. Исследования влияния агломерационных эффектов

Источник	Объект анализа	Зависимая переменная	Подтверждение влияния на зависимую переменную эффекта локализации	Подтверждение влияния на зависимую переменную эффекта урбанизации
[Henderson, Kuncoro, Turner, 1995]	Восемь промышленных отраслей в США (в 1970 и 1987 гг.)	Темп роста занятости в отрасли	+	+
			(и для традиционных, и для высокотехнологичных отраслей)	(только в случае высокотехнологичных отраслей)

Источник	Объект анализа	Зависимая переменная	Подтвержденные влияния на зависимую переменную: эффект локализации	Подтвержденные влияния на зависимую переменную: эффект урбанизации
[Baptista, Swann, 1999]	Фирмы в сфере информационных технологий в 39 штатах США и 14 регионах Великобритании в 1988 и 1991 гг.	Рост фирмы (представленный ростом занятости)	+	—
[Glaeser, Kallal, Scheinkman, Shleifer, 1992]	170 городов США между 1956 и 1987 гг.	Рост занятости	—	+
[Combes, 2000]	341 регион во Франции (с 1984 по 1993 г.)	Рост занятости	—	+ (для услуг) — (для промышленности)
[Almeida, 2005]	Производственные фирмы в 275 регионах Португалии с 1985 по 1994 г.	Рост заработных плат	+	—
[Anastassova, 2006]	Районы Великобритании (Local Authority District) в 1998 и 2003 гг.	Почасовые заработки	(MAR-эффекты не рассматривались)	+
[Gao, 2004]	Добывающие и обрабатывающие отрасли в 28 провинциях Китая с 1985 по 1993 г.	Рост выпуска	—	—
[Vorobyev, Kislyak, Davidson, 2010]	10 663 предприятия из всех субъектов Российской Федерации различных видов деятельности (2001–2005 гг.)	Рост прибыли	+	+
			Влияние эффектов локализации является нелинейным (связь в форме перевернутой буквы U)	

Источник	Объект анализа	Зависимая переменная	Подтверждение влияния на зависимую переменную эффекта локализации	Подтверждение влияния на зависимую переменную эффекта урбанизации
[Martin, Mayer, Mayneris, 2008]	Фирмы во Франции с 1996 по 2004 г. (всего 94 573 наблюдения)	Добавленная стоимость (по фирмам)	+	—
[Henderson, 2003]	Производства ¹ в США, 1972—1992 гг.	Производительность	+(в высокотехнологичных отраслях)	+(в машиностроении)
[Lindqvist, 2009]	Регионы ЕС	Экономическое благосостояние (ВВП на душу населения, валовая добавленная стоимость и средний уровень зарплатных плат)	—	+
[Lindqvist, 2009]	Регионы ЕС	Инновационная активность (количество выданных патентных заявок)	+	—
[Feldman, Audretsch, 1999]	Города США	Появление новых промышленных товаров	—	+
[Paci, Usai, 1999]	784 региона Италии	Количество патентных заявок	+	+
[Porter, 2003]	172 региона США	Количество патентных заявок	+	
[Greunz, 2004]	153 региона Европы	Количество патентных заявок	+	+

Источник: Составлено автором.

¹ Речь идет именно о производствах, а не о фирмах. Расположение фирмы определяется местом регистрации юридического лиц и может не совпадать с местом расположения производств, принадлежащих данной фирме. Хендерсон анализирует статистику именно по производствам.

Несмотря на значительное количество, на данный момент эмпирические работы в данной сфере выглядят обособленными друг от друга¹ и не могут претендовать на то, чтобы в целом подтвердить или опровергнуть гипотезу о влиянии внешних экономий (прежде всего на производительность). Де Грут с коллегами, изучив множество эмпирических работ, делают вывод, что результаты этих исследований во многом определяются выбором зависимой и независимой переменных (в том числе каким образом были сконструированы переменные внешних экономий, какие были выбраны контрольные переменные). Также значимо влияют на результат выбор страны и временного периода исследования [De Groot, Poot, Smit, 2009]. Заметим, что, помимо этого, на результат сильно влияет масштаб региона, в котором оцениваются внешние экономии (в случае если в качестве объекта исследования выступает регион, а не фирма).

Если говорить о суммарной количественной оценке влияния внешних экономий на производительность, то эластичность производительности по размеру города (Джейкобс-эффекты) и по размеру отрасли в регионе (MAR-эффекты) чаще всего лежит между 3 и 8% [Martin, Mayer, Mayneris, 2008, p. 2]. На самом деле это не так много, как можно было ожидать исходя из теоретических работ. На этом основании ряд авторов делают вывод о том, что государственное вмешательство в процесс территориального размещения и усиления агломерационных эффектов излишне. Такого рода государственные политики являются политиками второго порядка. Они сложны в реализации, а выгоды, которые они приносят, сравнительно невелики. К ним следует прибегать, когда более насущные и простые для решения вопросы уже решены [Duranton, 2009, p. 43].

При этом во всех известных автору эмпирических работах агломерационные эффекты измеряются по масштабу концентрации производительных сил². То есть если в регионе наблюдается сравнительно большая концентрация фирм или занятости в определенной сфере деятельности (относительно других исследуемых регионов), то делается вывод о том, что агломерационные эффекты в данном регионе/виде деятельности относительно велики.

Таким образом, не учитывается возможность того, что территориальное размещение предприятий может не совпадать с существующими в реальности

¹ Так как исследуют разные страны/регионы в разные промежутки времени.

² Справедливости ради необходимо отметить, что в рамках этой же методологии автором настоящей статьи было реализовано исследование по выявлению кластеров в регионах России (подробнее см.: URL: <http://promcluster.ru/index.php/cluster-map.html>). В данном исследовании развивался подход, предложенный первоначально М. Портером, а затем реализованный в исследовании Европейской кластерной обсерватории (URL: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>).

центростремительными и центробежными агломерационными эффектами. Включение в анализ концентраций, не отражающих значительные положительные агломерационные эффекты, смещает оценки в сторону занижения влияния последних на показатели инновационной активности и экономического благосостояния. В итоге полученные многими исследователями результаты о слабом влиянии агломерационных эффектов не могут считаться удовлетворительными, а политические выводы являются поспешными.

Литература

Ламов Ю.В. Мы живем не в лучшем из миров! (популярное изложение QWERTY-номики и исследований Path Dependence). [Электронный ресурс] Материалы конференции «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». М., 2005. Режим доступа: URL: <http://ecsocman.edu.ru/text/16213114/>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (Дата обращения: февраль 2012 г.).

Маршалл А. Принципы экономической науки. 1920. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/marsh31.shtml, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (Дата обращения: апрель 2012 г.).

Almeida R. Local Economic Structure and Growth. World Bank Policy Research Working Paper 3728. 2005.

Anastassova L. Productivity Differences and Agglomeration Across Districts of Great Britain. Working paper series (ISSN 1211–3298). 2006.

Baptista R., Swann G.M.P. A Comparison of Clustering Dynamics in the US and UK Computer Industries // Journal of Evolutionary Economics. 1999. Vol. 9(3). P. 373–399.

Beaudry C., Schiffauerova A. Who's Right, Marshall or Jacobs? The Localization Versus Urbanization Debate // Research Policy. 2009. Vol. 38. P. 318–337.

Combes P.-P. Economic Structure and Local Growth: France, 1984–1993 // Journal of Urban Economics. 2000. Vol. 47(3). P. 329–355.

Groot H. de, Poot J., Smit M.J. Agglomeration Externalities, Innovation and Regional Growth: Theoretical Perspectives and Meta-Analysis // Capello R., Nijkamp P. (eds). Handbook of Regional Growth and Development Theories. Cheltenham: Edward Elgar, 2009.

Duranton G. California Dreamin': The Feeble Case for Cluster Policies. [Электронный ресурс] Working paper. 2009. Режим доступа: URL: <http://individual.utoronto.ca/gilles/Papers/Cluster.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (Дата обращения: апрель 2012 г.).

Feldman M.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition // European Economic Review. 1999. Vol. 43(2). P. 409–429.

Gao T. Regional Industrial Growth: Evidence from Chinese Industries // Regional Science and Urban Economics. 2004. Vol. 34(1). P. 101–124.

Glaeser E.L., Kallal H.D., Scheinkman J.A. et al. Growth in Cities // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100(6). P. 1126–1152.

Greunz L. Industrial Structure and Innovation — Evidence from European Regions // Journal of Evolutionary Economics. 2004. Vol. 14(5). P. 563–592.

Henderson V. Marshall's Scale Economies // Journal of Urban Economics. 2003. Vol. 53. P. 1–28.

Henderson V., Kuncoro A., Turner M. Industrial Development in Cities // Journal of Political Economy. 1995. Vol. 103 (5). P. 1067–1090.

Krugman P.A. Dynamic Spatial Model. [Электронный ресурс] NBER Working paper series (Working paper No. 4219). 1992. Режим доступа: URL: <http://math.stanford.edu/~lekheng/krugman/nber/w4219.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (Дата обращения: апрель 2012 г.).

Lindqvist G. Disentangling Clusters: Agglomeration and Proximity Effects. Dissertation for the Degree of Doctor of Philosophy, Ph.D. Stockholm: Stockholm School of Economics, 2009.

Martin P., Mayer T., Mayneris F. Spatial Concentration and Firm-Level Productivity in France. 2008. [Электронный ресурс] CEPR Discussion paper No. 6858. Режим доступа: URL: <http://idea.uab.es/worecogeo/54.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (Дата обращения: апрель 2012 г.).

Paci R., Usai S. Externalities, Knowledge Spillovers and the Spatial Distribution of Innovation // GeoJournal. 1999. Vol. 49(4). P. 381–390.

Porter M. The Economic Performance of Regions // Regional Studies. 2003. Vol. 37(6–7). P. 549.

Sveikauskas L.A. The Productivity of Cities // Quarterly Journal of Economics. 1975. Vol. 89(3). P. 393–413.

Vorobyev P.V., Kislyak N.V., Davidson N.B. Spatial Concentration and Firm Performance in Russia. Kiev: EERC, 2010.

А.В. Мишура

Институт экономики
и промышленного
производства Сибирского
отделения Российской
академии наук,
Новосибирский
государственный
университет

ОЦЕНКА ГРАВИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИ КОНКУРЕНТНЫМИ ТОВАРАМИ В РОССИИ

В экономической географии подтвержденным фактом является рост с середины XX в. зависимости объемов торговли от расстояния [Combes, Mayer, Thisse, 2009; Disdier, Head, 2008]. Это проявляется в увеличении значения торговли с более «ближними» партнерами, в том числе торговли на субнациональном уровне.

Огромные расстояния составляют особенность экономики нашей страны. Их преодоление ложится тяжким бременем на экономических агентов, стимулируя их перемещаться в более плотно заселенные места, чтобы экономить на транспортных издержках. Возможно, это является одной из причин современных тенденций в межрегиональной миграции. Негативное влияние расстояний может дополнительно усугубляться монополизмом транспортных компаний и неэффективностью государственной политики в этой сфере. Затраты на поиск информации, заключение и поддержание контрактов и прочие затраты на организацию торговли тоже могут зависеть от расстояния. Насколько расстояния более пагубны для российской экономики, чем для экономической активности в остальном мире?

В работе мы анализируем закономерности межрегиональной торговли в России товарами, рынки которых можно считать монополистически конкурентными, когда предлагается множество разновидностей товаров, производимых во всех регионах, и существуют встречные торговые потоки. Исходя из имеющихся данных, анализируем торговлю российскими потребительскими товарами, а также двумя их более узкими категориями — продовольственными товарами в целом и пивом.

Теоретически рынок монополистически конкурентного товара должен порождать встречные торговые потоки во всех направлениях. Этого, однако, не происходит. Из 6400 (80 x 80) значений межрегиональной торговли потребительскими товарами в 2009 г. ненулевых было только 4836. Для продовольственных товаров эта цифра составляет 4119, а для отдельных категорий товаров она значительно меньше. Имеется несколько возможных объяснений этого факта:

- небольшой объем спроса вследствие низких доходов и численности населения в некоторых регионах;
- большая территория страны и огромные расстояния;
- неразвитость и монополизм транспортной системы, которые дополнительно усугубляют отрицательное воздействие расстояний на торговлю;
- эластичность замещения между разновидностями этих товаров может быть довольно велика, иначе говоря, потребители не так уж сильно нуждаются в большом разнообразии товаров, что и сказывается на межрегиональной торговле.

В то же время если фирмы гетерогенны, различаются по продуктивности и не все из них экспортируют во все регионы, то низкая эластичность замещения ведет к большей эластичности торговли по расстоянию; в этом случае больше небольших и не самых продуктивных фирм экспортируют на небольшие расстояния и не экспортируют на дальние расстояния [Chaney, 2008].

Институциональные причины могут также усугублять влияние расстояний: недостаточная конкурентность, создание преференций для местных производителей, трудности с проникновением на рынки других регионов, роль неформальных отношений, административные и информационные барьеры, неразвитость механизмов межрегиональной торговли могут приводить к низким или нулевым объемам межрегиональной торговли.

Можно проверить справедливость этих предположений, оценив гравитационные модели торговли этими товарами в России. В основе оценивания лежит теоретический подход, изложенный в работе [Combes, Mayer, Thisse, 2009], минимально измененный для лучшего соответствия имеющимся данным.

Пусть имеется R регионов, r и s — индексы регионов, так что X_{rs} — объем экспорта товара из региона r в регион s в ценах, не включающих торговые издержки. Данный товар является монополистически конкурентным, и все регионы могут торговать им между собой, торговые издержки — типа «айсберга»:

$$\tau_{rs} \geq 1.$$

Тогда в соответствии с моделью Диксита — Стиглица — Кругмана физический объем спроса в регионе s на каждую разновидность товара, производимого в регионе r :

$$q_{rs} = \left(\frac{\tau_{rs} p_r}{P_s} \right)^{-\sigma} \frac{\mu_s Y_s}{P_s},$$

где p_r — цена товара без торговых издержек в регионе r ; Y_s — доход в регионе s ; μ_s — доля дохода региона s , направленная на покупку этого товара; σ — эластичность замещения между разновидностями товара; P_s — индекс цен в модели Диксита — Стиглица — Кругмана:

$$P_s = \left[\sum_{r=1}^R n_r (p_r \tau_{rs})^{-(\sigma-1)} \right]^{-1/(\sigma-1)},$$

где n_r — число фирм и (или) разновидностей товара, производимых в регионе r .

Тогда $X_{rs} = n_r p_r q_{rs}$.

Пусть v_r — объем производства товара в регионе r в ценах без торговых издержек. Допускаем, что число разновидностей товара в каждом регионе пропорционально физическим объемам производства в этом регионе (это значит, что объемы производства всех разновидностей равны во всех регионах, как в модели Диксита — Стиглица — Кругмана): $\frac{n_r p_r}{v_r} = \frac{1}{q_r} = \frac{1}{q}$. Тогда можно считать X_{rs} пропорциональным $v_r \tau_{rs}^{-\sigma} p_r^{-\sigma} \mu_s Y_s P_s^{\sigma-1}$ и провести оценку как эластичности торговли по расстоянию, так и коэффициентов при переменных, относящихся к регионам вывоза и ввоза.

Торговые издержки зависят от расстояния: $\ln \tau_{rs} = \delta \ln d_{rs}$, где d_{rs} — расстояние между регионами.

После логарифмирования получаем пригодное для оценивания уравнение:

$$\ln X_{rs} = \ln v_r - \sigma \ln p_r - \eta \ln d_{rs} + \ln \mu_s Y_s + (\sigma - 1) \ln P_s + \text{const},$$

где $\eta = \sigma \delta$ — эластичность торговли по расстоянию.

Имеются данные о торговых потоках между регионами, о ценах, объемах производства и потребления товаров, о доходах и численности населения в регионах в 2009 г., о расстоянии между центрами регионов. Внутренние расстояния для регионов рассчитываются исходя из их площади. Так что возможно оценить данное уравнение как для более широких категорий товаров (потребительские товары, продовольственные товары), так и для некоторых узких категорий (например, пиво, безалкогольные напитки, кондитерские изделия и т.п.).

Основная сложность здесь состоит в том, как учесть переменную индекса цен P_s , которая является сложной нелинейной конструкцией, включающей переменные, относящиеся ко всем регионам, и коэффициенты, которые

только предполагается оценить. Для этого индекса важны не только уровни цен в соответствующих регионах, но и число фирм в регионе, широта рынка, близость других рынков. Он характеризует положение данного рынка относительно всех других рынков в мире с учетом их характеристик, поэтому близок по значению к понятию многостороннего сопротивления [Anderson, Wincoor, 2003], используемому в современной литературе по гравитационным моделям. В самых недавних работах используется термин «инцидентность» [Anderson, Yotov, 2010; Anderson, 2011]. Корректно рассчитать его на основе статистических данных для большинства исследователей представляется проблематичным.

Поэтому общепринятым решением этой проблемы является использование фиксированных эффектов региона ввоза и вывоза, о чем уже упоминалось выше. В нашем случае это замена переменных, относящихся к региону ввоза s , фиксированными эффектами региона s . Правда, это лишает возможности оценить коэффициенты при них. К счастью, наиболее интересующие нас коэффициенты относятся к переменным региона вывоза r и расстоянию между регионами. Можно также ввести в уравнение фиксированные эффекты региона r . Тогда оценить коэффициенты при переменных региона r не удастся, но зато эластичность по расстоянию может быть оценена точнее.

Нас интересуют преимущественно коэффициенты эластичности замещения и эластичности по расстоянию. Высокая эластичность замещения может означать, что активная межрегиональная торговля этими товарами попросту не нужна потребителям, так что не стоит ждать ее увеличения в будущем. Высокая эластичность по расстоянию (выше, чем в аналогичных исследованиях для других стран) означает, что все дело в неразвитой транспортной инфраструктуре и институциональных проблемах, тормозящих межрегиональную торговлю в стране.

Что касается методики эконометрического оценивания, то мы используем подход, предложенный в работе [Silva, Tenreiro, 2006]. Этот метод — оценка регрессии Пуассона — признан одним из лучших в оценке гравитационных моделей.

Идею данного подхода можно кратко изложить следующим образом. Объем торговли между двумя регионами за определенный период — это переменная, среднее значение которой нелинейно зависит от определенных факторов, в нашем случае — в соответствии с вышеизложенной моделью. Фактические объемы торговли между каждой парой регионов отличаются от средних на величину ошибок, предположение о вариации которых имеет важное значение.

Если оценивать зависимость среднего от регрессоров, используя логлинейную трансформацию и обычный метод наименьших квадратов (МНК)

при обычных предположениях об ошибках, то подразумевается, что вариация отклонения объемов экспорта от своих средних значений в процентах (или долях) от средних не зависит от объемов торговли. Тогда вариация абсолютных значений отклонений от среднего пропорциональна квадрату среднего. Если же это не так, то оценивание в логлинейной форме МНК приводит к несостоятельности оценок.

Если же оценивается нелинейная зависимость среднего от регрессоров методом нелинейного МНК при предположении о постоянной вариации ошибки для всех пар регионов, то тем самым подразумевается, что вариация абсолютных размеров отклонения от среднего не зависит от того, насколько велики объемы торговли между регионами. Иными словами, вариация ошибок должна быть одинакова как для активно торгующих регионов, так и для почти не торгующих между собой.

Очевидно, что оба случая плохо описывают реальность, поскольку абсолютные значения отклонений от среднего объема, скорее, будут больше в случае, если это среднее велико, но все же отклонения в процентах от среднего, скорее всего, меньше для активно торгующих регионов. Поэтому необходимо какое-то промежуточное предположение — например, такое, что вариация ошибки равна среднему значению объемов торговли между регионами. Это предположение выглядит хорошо соответствующим природе явления. Оно соответствует модели пуассоновской регрессии, когда методом псевдомаксимального правдоподобия оцениваются параметры процесса, среднее которого равно его вариации. Впрочем, предположение о равенстве вариации ошибки среднему не строго обязательно к выполнению, так как метод хорошо работает и в других случаях. Чтобы дополнительно учесть гетероскедастичность разного рода, достаточно использовать робастные стандартные ошибки.

Дополнительным достоинством этого метода является то, что он должным образом учитывает нулевые значения торговли между многими регионами, что является серьезной проблемой для МНК с логлинеаризацией. Нулевые значения в этом случае ничем не отличаются от просто очень маленьких значений торговли в силу размеров регионов или расстояний между ними. Эти наблюдения имеют также маленькие остатки в регрессии, так что их вклад в оценивание невелик, но все же они не игнорируются.

Таким образом, оценивание пуассоновской регрессии с робастными стандартными ошибками позволяет избежать проблем гетероскедастичности и наличия нулевых значений, с которыми плохо справляются более традиционные методы оценивания гравитационных уравнений. Полученные результаты оказываются достаточно стабильными и непротиворечивыми, чего нельзя сказать про другие методы.

В качестве переменных цен потребительских и продовольственных товаров используется стоимость фиксированного потребительского набора в регионах России. Используем данные о производстве этих товаров в регионах (в ценах без торговых и транспортных издержек) и о средней цене пива в регионах.

Таблица 1. Результаты оценивания гравитационных уравнений межрегиональной торговли в России

Регрессоры	Зависимая переменная — объем межрегиональной торговли в 2009 г. (Xrs)					
	Пуассоновская регрессия, метод псевдомаксимального правдоподобия					
	Потребительские товары		Продовольственные товары		Пиво	
	1	2	3	4	5	6
Расстояние между регионами	-1,04*** (0,20)	-1,2*** (0,18)	-1,28*** (0,18)	-1,43*** (0,14)	-1,28*** (0,15)	-1,39*** (0,14)
Уровень цен потребительских товаров/цена пива в регионе вывоза r	-2,27* (1,20)		-2,78** (1,16)		-2,14** (0,87)	
Объем производства товаров в регионе вывоза r	0,69*** (0,10)		0,67*** (0,10)		0,92*** (0,07)	
Фиксированные эффекты региона s	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Фиксированные эффекты региона r	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да
Количество наблюдений	6400	6400	6400	6400	5372	6320

Примечание. В скобках указаны значения робастных стандартных ошибок. *, **, *** — коэффициенты при переменных, статистически значимых на уровне 10%, 5%, 1% соответственно.

В табл. 1 приведены результаты расчетов. В столбцах 2, 4, 6 приведены результаты с использованием фиксированных эффектов как региона вывоза, так и региона ввоза. Тогда все переменные, относящиеся к регионам ввоза и вывоза, выпадают из расчетов, но зато эластичность по расстоянию оценивается точнее.

Как видно, эластичность торговли по расстоянию равна 1,2 для потребительских товаров в целом и 1,4 — для продовольствия и пива, что вполне

ожидаемо, так как затраты на перевозку и хранение продовольствия выше. Интересно сравнить эти результаты с аналогичными в других странах и межстрановых исследованиях. Более высокая эластичность по расстоянию означала бы, что неразвитая транспортная инфраструктура увеличивает торговые издержки во всех их проявлениях или же что эластичность замещения высока, и это все тормозит межрегиональную торговлю в стране. Так что важно сравнить результаты с аналогичными в других странах.

Работ по оценке гравитационных моделей огромное количество. Так, в статье [Disdier, Head, 2008] авторы проанализировали 103 исследования, в которых получено 1467 коэффициентов эластичности по расстоянию, среднее значение которых равно 0,9, а 90% лежит в интервале от 0,28 до 1,55. Работы отличаются используемыми объясняющими и зависимыми переменными, временными периодами, эконометрической техникой, уровнями агрегирования. Основной вывод авторов: эластичность торговли по расстоянию увеличивается или, по крайней мере, не уменьшается со временем. В исследованиях, основанных на данных, относящихся к периоду после 1970 г., эластичность обычно лежит в интервале от 0,9 до 1,5 при использовании традиционных методов оценивания (МНК с логлинейной трансформацией, цензурированная регрессия).

На первый взгляд наши результаты вполне сопоставимы. Но надо учитывать, что метод пуассоновской регрессии дает более низкие значения эластичности по расстоянию, чем другие методы [Disdier, Head, 2008]. При использовании этого метода в известных нам работах эластичность по расстоянию лежит в интервале 0,5–0,8 для международной торговли. Так что если сравнивать с этими значениями, получается, что эластичность торговли по расстоянию в России довольно велика. Работа [Disdier, Head, 2008] позволяет также понять почему.

Проведя метаанализ, авторы утверждают, что некоторые факторы приводят к заметно более высоким коэффициентам эластичности торговли по расстоянию. Во-первых, это расположение всех торгующих сторон на одном континенте, так как в этом случае большинство перевозок ведется сухопутными путями, что дороже. Во-вторых, отсутствие среди объясняющих переменных фиксированных эффектов для смежных регионов и торговли внутри регионов сказывается на полученных коэффициентах. Эти переменные очевидным образом скоррелированы с расстоянием, причем важнейшим моментом здесь является способ расчета внутреннего расстояния. Далее, еще ряд особенностей расчета могут несколько увеличивать коэффициент эластичности — такие как использование фиксированных эффектов стран (регионов), включение в анализ нулевых значений, использование дезагрегированных данных.

Но самый значимый фактор, увеличивающий коэффициент эластичности по расстоянию на наибольшую величину, — отсутствие среди торгующих сторон развитых стран. Оценки, проводимые только для развивающихся экономик, показывают существенно более высокие коэффициенты. Многие исследователи полагают, что дело не только в недоразвитой транспортной инфраструктуре, но и в более высоких затратах на поиск информации, на заключение и соблюдение контрактов и другие расходы и трудности, связанные с организацией торговли на расстоянии, в том числе более высокие риски и бюрократические препоны. В развивающихся экономиках для ведения бизнеса часто важна роль личных связей, знакомств и персональных контактов, а эти факторы критически зависят от расстояния. Наша гипотеза состоит в том, что высокая эластичность торговли по расстоянию в России включает эту компоненту. Но, возможно, и проблемы транспортной системы тормозят межрегиональную торговлю. Расстояния в России не только велики, но и являются сами по себе более сдерживающими факторами для торговли, чем в развитых странах.

В столбцах 1, 3, 5 табл. 1 приведены результаты расчетов без использования фиксированных эффектов региона вывоза r . Коэффициент при уровне цен в регионе вывоза в данном случае в соответствии с моделью интерпретируется как эластичность замещения между разновидностями потребительских товаров (с поправкой на знак). Теоретически его значения могут простирались от 1 до бесконечности, причем чем больше значение, тем менее дифференцированным является товар, и потребители не ценят разнообразия продукции. Чаще всего в эмпирических работах его оценки варьируются от 2 до 10. Наши результаты показывают, что у нас во всех случаях эластичность замещения достаточно мала. Это означает, что потребители нуждаются в разнообразной продукции из разных регионов.

Таким образом, высокая эластичность замещения вряд ли является в нашем случае причиной высокой эластичности торговли по расстоянию. Напротив, низкая эластичность замещения может быть также причиной высокой эластичности по расстоянию. Дело в том, что если фирмы различаются по продуктивности и не все из них экспортируют во все другие регионы, то низкая эластичность замещения стимулирует больше фирм экспортировать лишь на небольшие расстояния [Chaney, 2008]. Это ведет к росту эластичности торговли по расстоянию.

Эластичность замещения несколько больше для продовольственных товаров, что также ожидаемо, так как среди них есть довольно однородные, недифференцированные продукты. Таким образом, высокая эластичность замещения не является причиной низких или нулевых объемов межрегиональной торговли. Потребители ценят разнообразие марок товаров, это может являться источником расширения межрегиональной торговли.

Коэффициент при объеме производства товаров в регионе вывоза в соответствии с моделью должен быть равен единице. Фактически он несколько меньше единицы. При росте производства доля продукции, идущей на экспорт в другие регионы, уменьшается, и все большая доля идет на внутреннее потребление. Иначе говоря, рост производства потребительских товаров происходит больше за счет внутреннего спроса. Это также соответствует наблюдению, что более крупные страны (регионы) меньше вовлечены во внешнюю торговлю относительно своих размеров.

Литература

Anderson J., Wincoop E. van. Gravity with Gravititas: A Solution to the Border Puzzle // *American Economic Review*. 2003. Vol. 93. P. 170–192.

Anderson J., Yotov Y. The Changing Incidence of Geography // *American Economic Review*. 2010. Vol. 100. P. 2157–2186.

Anderson J. The Gravity Model // *Annual Review of Economics*. 2011. Vol. 3. P. 133–160.

Chaney T. Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade // *American Economic Review*. 2008. Vol. 98. No. 4. P. 1707–1721.

Combes P.P., Mayer T., Thisse J-F. *Economic Geography: The Integration of Regions and Nations*. Princeton University Press, 2009.

Disdier A., Head K. The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade // *The Review of Economics and Statistics*. 2008. Vol. 90(1). P. 37–48.

Gomez E., Milgram J. Are estimation techniques neutral to estimate gravity equations? An application to the impact of EMU on third countries' exports. 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.ub.edu/jei/papers/GOMEZ-MILGRAM.pdf> (Дата обращения 27.04.2012 г.).

Millimet D., Osang T. Do State Borders Matter for U.S. Intranational Trade? The Role of History and Internal Migration // *Canadian Journal of Economics*. 2007. Vol. 40. P. 93–126.

Millimet D., Henderson D. Is Gravity Linear? // *Journal of Applied Econometrics*. 2008. Vol. 23. P. 137–172.

Silva J.M.C.S., Tenreyro S. The Log of Gravity // *The Review of Economics and Statistics*. 2006. Vol. 88(4). P. 641–658.

К.Л. Рожков

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,

Н.И. Скрыбина

Московский институт
телевидения и радиовещания
«Останкино»

СЕГМЕНТАЦИЯ В МАРКЕТИНГЕ ЖИТЕЛЕЙ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ

Маркетинг мест имеет много особенностей, отличающих его от коммерческого маркетинга. В данной статье мы хотели бы обсудить одну из них, представляющую как теоретический, так и практический интерес, — проблему сегментации рынка.

Продукт места, состоящий в значительной мере из общественных благ, требует недифференцированного маркетинга, ориентированного на местную общину в целом [Ward, 2004]. Но при этом ни одно местное сообщество не является однородным. Более того, интересы разных групп жителей часто противоречивы. Поэтому местные власти и другие продавцы мест, как правило, вынуждены продавать один и тот же продукт разным целевым группам для разных целей одновременно. Это ведет к необходимости балансировки их интересов маркетинговыми инструментами [Ashwort, Voogd, 1988].

Целью настоящего исследования является проверка модели сегментации рынка мест России, разработанной нами на теоретическом уровне, на эмпирических данных пяти городов Республики Карелия.

Концепция исследования

Ключевые составляющие *теоретической и методологической основы исследования* перечислены ниже. Рост мобильности людей в условиях глобализации [Котлер и др., 2005; Kaufmann et al., 2004] требует активного привлечения новых жителей (нерезидентов), ценных для места. В то же время нарастание демографических проблем в Европе делает жителей приоритетным объектом маркетинга мест [Hospers, 2010]. Принципы внешнего и внутреннего [Ward, 2004], «холодного» и «теплого» [Hospers, 2010] маркетинга места, т.е. маркетинга, ориентированного на привлечение новых и удержание существующих (резидентов) жителей соответственно, различаются.

Отсутствие явной эмпирической связи между маркетингом привлечения нерезидентов и реальными миграционными притоками в места привлечения [Hospers, 2010], а также теоретическая идея о конкуренции мест за нерезидентов как об игре с нулевой или даже отрицательной суммой [Ashwort, Voogd, 1988] повышает значимость маркетинга удержания резидентов в сравнении с маркетингом привлечения нерезидентов.

Как бы то ни было, в маркетинговом анализе мест необходим многокритериальный подход, позволяющий идентифицировать все наиболее важные группы потребителей и составляющие продукта места.

Если в качестве признаков сегментирования будут выбраны критерии привлекательности, значимые для разных целевых групп, а затем скомбинированы во всех возможных вариантах, то задача выявления сегментов рынка мест как основы для построения сегментированных стратегий и их реализации в условиях неоднородности этого рынка может быть решена.

Такой подход, на наш взгляд, может быть реализован не только на эмпирическом, но и на теоретическом уровне. Актуальность теоретической модели достаточно высока, прежде всего в связи отсутствием на данный момент теории маркетинга мест, которая позволяла бы рассматривать частные случаи маркетинговых решений не как уникальные, а как хотя бы как стандартизированные.

Ранее [Рожков, 2011] мы обосновали набор функций маркетинга жителей, отражающих привлекательность места для ключевых социально-демографических групп: привлечение, удержание, создание условий для роста и укоренения.

Полагая, что в реальности большинство мест отвечают не полным, а частичным наборам критериев привлекательности, мы рассматриваем эти наборы как базовые характеристики соответствующих сегментов рынка мест (табл. 1).

Далее в построении теоретической модели мы исходили из следующих концептуальных положений. Продуктом места (т.е., по существу, ценностью для его потребителей) является сложная комбинация атрибутов местной среды (related package of urban functions, idea of the city as a whole). Подобные трактовки мы находим в работах [Ashwort, Voogd, 1988; Ulaga, 2002].

Для того чтобы продать этот продукт, место должно подстроить эту комбинацию под образ жизни определенных групп жителей [Котлер и др., 2005]. Комбинация атрибутов местной среды может стать уникальным отличительным преимуществом [Там же] территории, которое позволит ей конкурировать на рынке мест.

В рамках теоретической модели сегментации рынка мест невозможно классифицировать уникальные составляющие местной среды и специфические сегменты потребителей в силу их огромного разнообразия, однако

можно классифицировать принципиальные базовые комбинации атрибутов, определяющие привлекательность теоретического сегмента для типичных социально-демографических групп. В этом смысле мы считаем возможным распространить деление факторов привлекательности мест для мигрантов [Walters, 2000] по их доступности и ценности также и на местное население.

Таблица 1. Теоретическая типология сегментов рынка мест [Рожков, 2011, с. 234]

Сегмент рынка мест	Сочетание функций маркетинга/критериев привлекательности сегмента для жителей		
	Удержание и привлечение	Рост	Укоренение
1	—	—	—
2	—	—	+
3	—	+	—
4	+	—	—
5	+	+	—
6	+	—	+
7	+	+	+
8	—	+	+

Примечание. Знак «+» — функция/критерий имеется, знак «—» — функция/критерий отсутствует.

В результате получаем классификацию ключевых атрибутов среды, привлекающих жителей, и описание основных характеристик поведения жителей выделенных выше теоретических сегментов рынка мест (табл. 2).

Таблица 2. Классификация ключевых (отличительных) атрибутов среды и общие характеристики поведения жителей как потребителей мест [Рожков, Скрыбина, 2004, с. 11–12]

Сегмент рынка мест	Описание ключевых (отличительных) атрибутов сегмента, привлекающих жителей	Основные характеристики поведения жителей как потребителей места	Условное название сегмента
1		Бегство/эвакуация/вынужденная эмиграция всех групп населения, включая немобильные (старики, инвалиды и др.) в другие сегменты	«Территория катастрофы»

Сегмент рынка мест	Описание ключевых (отличительных) атрибутов сегмента, привлекающих жителей	Основные характеристики поведения жителей как потребителей места	Условное название сегмента
2	Отсутствие угроз жизни, натуральное хозяйство	Место давно уже «состарилось», поэтому население не растет за счет рождаемости, непривлекательно для внешних покупателей, а местные жители «привязаны» к месту в силу естественной возрастной немобильности	«Вымирающая деревня»
3	Условия жизни, достаточные для естественного воспроизводства населения (благоприятные природно-климатические условия и минимальная инфраструктура материнства и детства), но не для денежных заработков и накопления имущества	Место постепенно «стареет» — пока еще значительный естественный прирост не сопровождается укоренением населения, так как значительная часть населения в трудоспособном возрасте уезжает на заработки в другие места	«Неперспективная деревня»
4	Условия жизни, достаточные для денежных заработков (рынок труда, сформированный крупными производствами, удаленными от большинства населенных пунктов), но не для естественного воспроизводства населения (неблагоприятные природно-климатические условия и отсутствие инфраструктуры материнства и детства)	Население места интенсивно обновляется за счет трудовых мигрантов, а обратный отток населения формируется людьми, заработавшими необходимые средства и возвращающимися к месту жительства своих семей	«Вахтовый поселок»
5	Сближение мест проживания, работы, покупок, досуга (сосредоточение в одном месте емкого рынка труда и инфраструктуры жизни полных семей)	Население места интенсивно обновляется за счет трудовых мигрантов с семьями, а обратный отток населения формируется молодежью, стремящейся «покорять/завоевывать мир»	«Промышленный город»/ «Моногород»
6	Диверсифицированные рынки труда и инфраструктура личностного роста (образование, карьера, демонстратив-	В городе стремятся жить, приезжают, но не торопятся заводить детей (демографический эгоизм). Связь	«Деловой город»

Сегмент рынка мест	Описание ключевых (отличительных) атрибутов сегмента, привлекающих жителей	Основные характеристики поведения жителей как потребителей места	Условное название сегмента
	ное потребление, накопление богатства)	поколений нарушается, коренное население стареет, его доля уменьшается. Совместная жизнь нескольких поколений местных жителей, но неравномерное обновление поколений	
7	«Идеальное место», пригодное для жизни всех покупателей места. Местная среда, дружелюбная к жизни полных семей, социальных меньшинств всех видов; источники заработков, накопления и городского роста ограничены социальными критериями	Совместная жизнь разных поколений (равномерное обновление поколений) и разных социальных групп местных жителей	«Земля обетованная»
8	Разновидность «идеального места», пригодная для жизни определенных (узкосегментированных) покупателей места и/или с ограничениями доступа к местным атрибутам для внешних групп покупателей места	Совместная жизнь нескольких поколений коренных жителей и равномерное обновление поколений соседствуют с плохой приживаемостью новоселов/ксенофобией	«Место для своих»

Предметом эмпирического исследования являются взаимосвязь поведения жителей (местных общин) нескольких российских городов как их потребителей и атрибутов среды этих городов.

Гипотеза эмпирического исследования: на эмпирическом уровне поведение жителей городов как их потребителей можно объяснить комбинацией атрибутов местной (городской) среды. Таким образом, количественное исследование позволило проверить аналитическую ценность теоретической модели сегментации рынка мест, основные элементы которой были изложены выше.

Методология эмпирического исследования. В качестве измерителей поведения жителей как потребителей мест нами были выбраны три демографических показателя по числу критериев привлекательности, по которым строилась теоретическая типология сегментов (табл. 3).

Таблица 3.Измерители привлекательности места для жителей
[Рожков, 2011, с. 234]

Критерий привлекательности места	Измеритель
Удержание местного населения	Эмиграция (выезд)
Рост местного населения за счет рождаемости	Рождаемость
Укоренение населения	Разность рождаемости и эмиграции уроженцев места

В рамках исследования подлежали оценке основные атрибуты местной материальной среды — климат, уровень преступности и безопасность жизни, возможности заработка, качество основных объектов инженерной и социальной инфраструктуры и др. Оценка атрибутов города была как количественной, так и качественной.

В качестве основного *источника эмпирических данных* нами был выбран анкетный опрос жителей пяти городов Республики Карелия (опрошено 2000 человек в возрасте 17 лет и старше), в качестве вспомогательного — фокус-группа по его результатам, а также данные местной статистики.

Оценка привлекательности мест по разработанным критериям с помощью выбранных измерителей (табл. 3) в процессе анкетирования была связана со сбором данных о репродуктивных и эмиграционных планах респондентов. Для этого в анкету опроса были включены вопросы: «Переехали ли бы вы в другое место, если бы была такая возможность?» и «Планируете ли вы в ближайшее время завести ребенка (очередного ребенка)?».

По каждому городу были рассчитаны относительные частоты ответов на эти вопросы.

Показатель укоренения населения определялся как сравнительная разность ожидаемой рождаемости и ожидаемой эмиграции уроженцев места.

Оценка атрибутов местной среды требовала сбора данных об отношении жителей к местной среде. Для этого в анкету опроса были включен вопрос: «Что в вашем городе, с вашей точки зрения, является наиболее привлекательным для жизни?» (респондентам предлагалось выбрать несколько ответов из указанного списка атрибутов). Далее по каждому городу были рассчитаны относительные частоты ответов на эти вопросы.

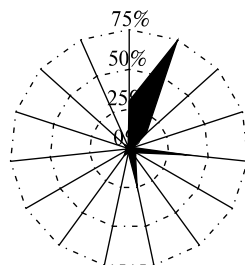
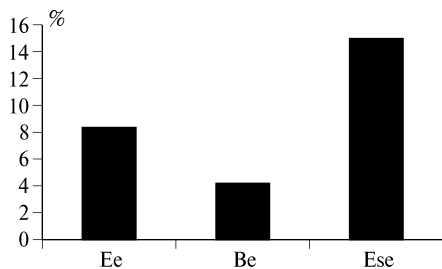
Результаты анкетного опроса

Сводные данные по переменным поведения для каждого города были представлены в виде ожидаемого демографического профиля, а сводные данные по переменной мнения — в виде профиля городской среды (рис. 1).

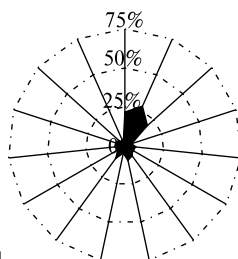
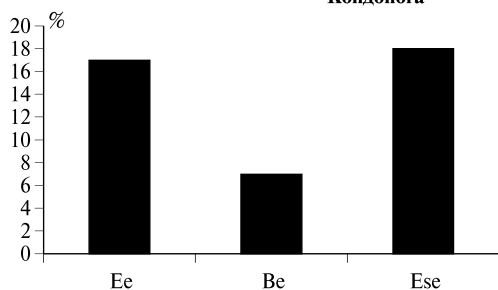
**Ожидаемый
демографический профиль**

**Профиль
городской среды**

Олонек



Кондопога



Сортавала

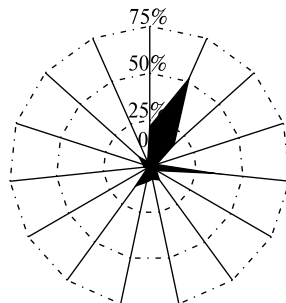
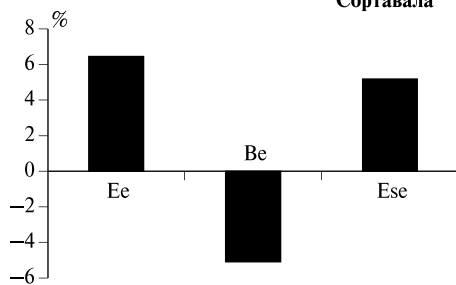
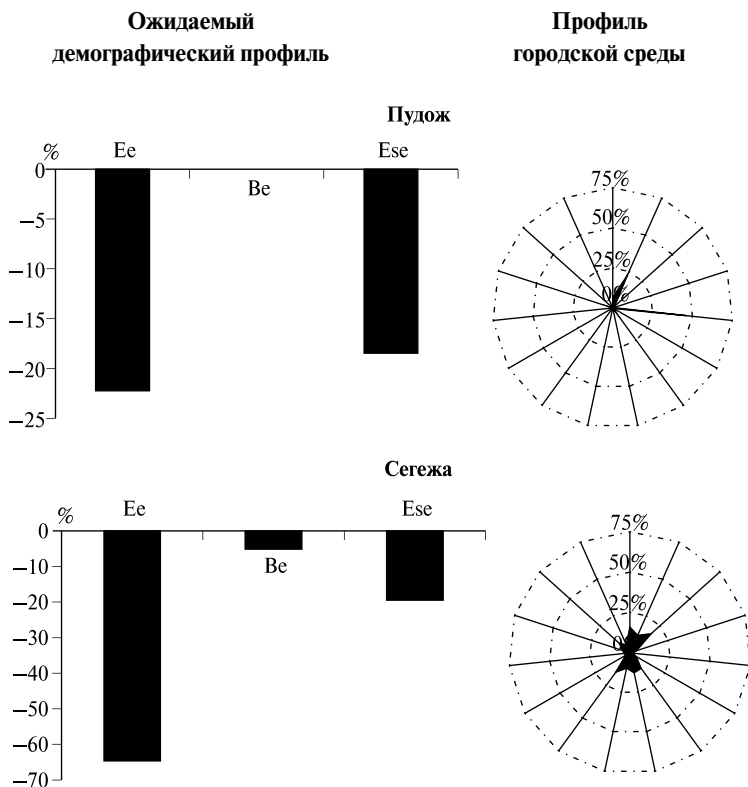


Рис. 1. Ожидаемые демографические профили и профили местной среды обследованных городов (разработано автором)



Примечание. Ee — ожидаемая миграция, Be — ожидаемая рождаемость, Ese — ожидаемое укоренение.

Рис. 1. Ожидаемые демографические профили и профили местной среды обследованных городов (разработано автором)

При визуальном сравнении профилей каждого города между собой мы обнаружили, что профиль атрибутов среды не находится в явном противоречии с поведением жителей в трех городах из пяти: в Кондопоге, Сортавале и Пудож. Безусловное лидерство Кондопоги в позитивных демографических ожиданиях находит отражение в атрибутах ее материальной среды, которая развита лучше, чем в любом другом из обследованных городов. Сравнительно высокие оценки произведенных (т.е. не связанных с объективными природно-климатическими характеристиками места) атрибутов, данных жителями, «растянули» диаграмму профиля городской среды, увеличив ее площадь.

Обратное мы видим в случае Пудожа, где, кроме хорошей экологии и климата, жители не находят ничего привлекательного, что негативно сказывается на демографических ожиданиях. Некий промежуточный вариант — и в поведении жителей, и в оценках материальной среды — наблюдается в Соттавале.

Два других города — Сегежа и Олонец — продемонстрировали отсутствие связи поведения жителей и городской среды. При лидерстве Сегежи в разных сферах достаточно большое количество опрошенных сегежан не нашли ничего привлекательного в своем городе.

И самое главное — на вопрос о возможном переезде в другое место дали положительный ответ 51% (!) респондентов-сегежан, уступив здесь только опрошенным пудожанам, среди которых потенциальными эмигрантами оказались более 57%. Но Пудож в плане материальной инфраструктуры городской жизни, как мы выяснили выше, развит хуже других. Таким образом, данные опроса не смогли объяснить пессимизм населения города с прилично развитой инфраструктурой.

Также не было найдено объяснение обратной ситуации, сложившейся в Олонце, где позитивные демографические ожидания населения зафиксированы на фоне весьма скромного материального развития города. В частности, несмотря на самую низкую оценку возможностей заработать, у олончан самая высокая оценка возможности завести ребенка. Да и две другие переменные поведения в Олонце также оказались высокими. Ожидаемый демографический профиль Олонца практически повторил профиль Кондопоги, хотя налицо было резкое различие в профилях местной среды (единственными преимуществами Олонца оказались только климат и экология).

Результаты фокус-группы

Чтобы прояснить возникшие вопросы, была сформирована фокус-группа, в состав которой входили анкеры проведенного ранее опроса, жители обследованных городов и приглашенные эксперты. Предметом обсуждения были результаты анкетного опроса. В ходе фокус-группы было выяснено следующее.

1. Несколько градообразующих предприятий Сегежи оказались в сложном финансовом положении, одно объявлено банкротом, производства закрываются одно за другим, а люди увольняются. В результате настроения жителей моногорода оказали на их поведение и демографические ожидания гораздо более серьезное влияние, чем осязаемые атрибуты материальной среды.

2. Разные демографические ожидания жителей Олонца и Сортавалы также были объяснены неосязаемыми факторами места. Субъективная же причина в том, что Сортавала — открытый город с хорошо развитой приграничной торговлей и другими, в том числе культурными, контактами с соседней Финляндией. Здесь в экономическом поведении молодых горожан сложились европейские стереотипы деторождения. А Олонец — место компактного проживания коренных народов Карелии, в котором сохранилась до сих пор сила традиций, а согласно традиционным (этническим) семейным ценностям деторождение более предпочтительно в сравнении с материальным благополучием.

3. Экономика Пудожя испытала сокрушительный удар в 90-е годы прошлого века после резкого сокращения лесозаготовки и лесопереработки, бывших длительное время градообразующими отраслями. В результате единственными занятиями населения стали рыболовство и некоторые другие виды индивидуальных промыслов, к тому же малоодоходных по причине удаленности крупных региональных рынков и отсутствия организованного сбыта продукции. Таким образом, фокус-группа еще раз подтвердила данные, полученные по этому городу в ходе анкетного опроса.

4. Высокий уровень развития материальной среды Кондопоги, выявленный в процессе опроса, был подтвержден на фокус-группе. Дополнительно было установлено, что демографические ожидания горожан здесь постоянно подпитывались активной социально-ориентированной политикой руководства градообразующего предприятия (что не нашло отражения в результатах опроса).

В итоге гипотеза количественного исследования была частично подтверждена, а частично опровергнута (табл. 4).

Таблица 4. Результаты эмпирического исследования
(разработано автором)

Обследованный город	Эмпирический ожидаемый демографический профиль	Эмпирический профиль местной материальной среды	Подтверждение гипотезы эмпирическими данными
Кондопога	7 (++++)	«Промышленный город»/ «Моногород» (<i>данные опроса</i>) «Земля обетованная» (<i>данные фокус-группы</i>)	Частично подтверждена
Сегежа	1 (— — —)	«Промышленный город»/ «Моногород»	Опровергнута
Сортавала	6 (+ — +)	«Деловой город»	Подтверждена
Олонец	7 (+ + +)	«Деловой город»	Опровергнута
Пудож	3 (— + —)	«Неперспективная деревня»	Подтверждена

Выводы и дискуссионные вопросы

На поведение местных жителей как потребителей места могут оказывать влияние как осязаемые атрибуты местной среды, так и неосязаемые факторы.

Одна из базовых закономерностей теории маркетинга о различии ценности и воспринимаемой ценности может быть применена и к месту. Воспринимаемая ценность места в значительной мере определяется сознанием местной общины (образом жизни), которое, в свою очередь, может формироваться под влиянием корпоративной культуры градообразующего предприятия, этнической (национальной) культуры, космополитичной культуры открытого города.

При низкой значимости неосязаемых атрибутов места для поведения его потребителей (тождество ценности и воспринимаемой ценности места) теоретическая модель сегментации рынка мест адекватно отражает влияние осязаемых атрибутов места на поведение его жителей как потребителей и может быть использована для маркетингового анализа.

Направления исследований, обнаруженные в результате проверки гипотезы

Выявление и классификация специфических для каждого сегмента рынка мест факторов привлекательности, влияющих на воспринимаемую ценность места, и включение их в теоретическую модель.

Разработка классификации функций маркетинга мест, направленных на построение/восстановление/улучшение коммуникаций местной общины.

Дальнейшее развитие и апробация теоретической модели сегментации рынка мест на более широкой эмпирической базе.

Литература

Визгалов Д.В. Маркетинг города. М.: Фонд «Институт экономики города», 2008.

Глазычев В.Л. Политическая экономия города: учебн. пособие. М.: Дело, АНХ, 2010.

Кордонский С. Россия. Поместная Федерация. М.: Европа, 2010.

Котлер Ф. и др. Маркетинг мест. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005.

Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. СПб.: Питер, 2006.

Рожков К.Л. Целевые группы, функции и измерители результативности внутреннего маркетинга мест // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 232–234.

Рожков К.Л. Сходства и различия в качестве жизни населения российских городов (тезисы) // Материалы XXXI международной конференции «Информационные технологии в социологии, экономике, образовании и бизнесе». 18–29 мая 2004 г. Украина, Ялта — Гурзуф. С. 376–378.

Рожков К.Л., Скрыбина Н.И. Методы поиска стратегий развития местных сообществ России // Местное самоуправление. 2004. № 23.

Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. СПб.: Питер, 2009.

Ashworth G.J., Voogd H. Marketing the City: Concepts, Processes and Dutch Applications // Town Planning Review. 1988. Vol. 59(1). P. 65–79.

Hospers G. Spatial Self-Preference: On the Limits of Place Marketing to Attract New Residents and Firms // Place Branding and Public Diplomacy. 2010. Vol. 6. No. 4. P. 280–286.

Kaufmann V., Bergman M., Dominique J. Motility: Mobility as Capital International // Journal of Urban and Regional Research. 2004. Vol. 28. P. 745–756.

Ulagu W., Sharma A., Krishnan R. Plant Location and Place Marketing: Understanding the Process from the Business Customer's Perspective // Industrial Marketing Management. 2002. Vol. 31. No. 5. P. 393–401.

Ward S.V. Selling Places: The Marketing and Promotion of Towns and Cities 1850–2000. L.: Spon Press, 2004. P. 53–58.

Г.Ф. Ромашкина,
В.А. Давыденко

Тюменский государственный
университет

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА В ТЮМЕНСКОМ РЕГИОНЕ¹

Любая серьезная инновация является результатом сложнейших взаимодействий между государством и рынком, наукой и производством, но главное в этих взаимодействиях — соотношение традиционного и инновационного, степень готовности общества к восприятию и реализации инноваций. Успех в инновационном развитии страны напрямую зависит от построения региональных инновационных систем, которые должны включать сбалансированную систему инфраструктурных звеньев и элементов, тесно взаимосвязанных между собой, обеспечивающих условия и процессы возникновения, разработки, внедрения и распространения инноваций, пронизывающих социальную и экономическую системы и имманентно встроенных в них.

Сразу оговоримся, что региональная инновационная система является лишь моделью и находится на стадии формирования как в Тюменской области (ТО), так и в России в целом.

Эмпирические исследования в теоретико-методологическом плане основываются на инструментарии «Социокультурный портрет региона», разработанном в ИФ РАН под руководством члена-корреспондента РАН профессора Н.И. Лапина, проводимом коллективом социологов Тюменского госуниверситета на протяжении последних семи лет [Социокультурный портрет Тюменской области, 2011]. Привлекаются также статистические данные, характеризующие элементы инновационного потенциала и инновационной активности в УрФО.

Существует множество определений инноваций. Мы будем придерживаться международных стандартов (руководство Осло): инновация понимается как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Рассмотрение региональных инновационных систем может быть струк-

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., ГК 14.740.11.1377.

турировано по субъектам инновационного процесса, по различным уровням (если рассматривать управленческий аспект) (см. рис. 1). Институциональная среда может быть направлена на развитие инноваций, а может служить ограничением или даже напрямую тормозить их. Особенностью является то, что объектом управления инновационным развитием является регион. То есть задачей является не внедрение отдельных, пусть и многочисленных инноваций, а изменение образа жизни людей на определенной территории на инновационной основе, формирование инновационного образа жизни региона.

Инновационный образ жизни региона включает несколько базовых элементов:

1) регион, привлекательный для индивидуумов, фирм, организаций, общественных объединений, стремящихся реализовать свои инновационные идеи и проекты;

2) регион, обеспечивающий на основе реализуемых инноваций высокое качество жизни;

3) регион, обеспечивающий высокоэффективную деятельность компаний, ориентированных на инновации в определенном профиле деятельности;

4) регион, обладающий инвестиционной и иной привлекательностью для внешних (отечественных и зарубежных) инвесторов и предпринимателей.

Ориентация в управлении на изменение образа жизни социального или экономического субъекта реализуется в рамках стратегического менеджмента. Следовательно, инновационная система должна быть встроена в стратегические программы, в том числе и на региональном уровне.

Если социальный или экономический субъект рассматривается как субъект, действующий целесообразно, то его функционирование должно быть ориентировано на явно заданную цель. В случае преобразования образа жизни этой целью становится желаемый образ жизни, который должен быть реализован. Традиционный регион нацелен на поддержание существующего положения. Инновационный регион нацелен на развитие на основе формирования и реализации инновационного образа жизни, типичного для всех входящих в него субъектов.

Первым этапом в формировании инновационного образа жизни региона является формирование конкурентной региональной среды, предполагающей в том числе включение региона в российскую и международную глобальную конкуренцию.

Второй этап — разработка стратегии социально-экономического развития с позиций закрепления и развития конкурентных преимуществ региона на основе привлечения общественности, создания гибкой структуры, включающей лучших специалистов областного и муниципального уровней власти, представителей территориальных органов федеральной исполнительной

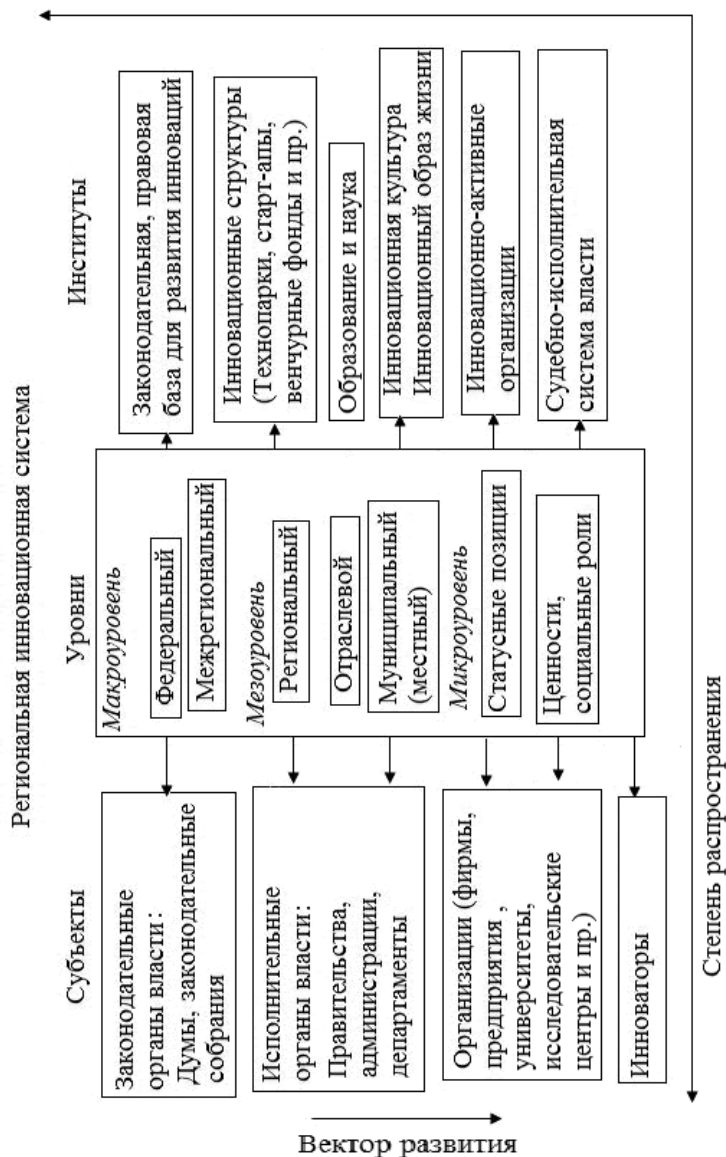


Рис. 1. Региональная инновационная система

власти, отраслевых профессионалов, публичных политиков, предпринимателей, ученых, граждан, заинтересованных в инновационном развитии региона, и внешних экспертов.

Третий этап — формирование системы региональных финансов, обеспечивающих реализацию целевых программ стратегии социально-экономического развития региона.

Одной из главных проблем России и Тюменской области является отсутствие или низкий уровень спроса на инновации со стороны фирм, органов власти и граждан. Без соответствующего спроса нет побудительных мотивов к инновационному развитию региона. Создание инновационного спроса подразумевает формирование конкурентной среды, предполагающей соревнование идей, соревнование образов мысли и действия, обеспечивающее отбор наиболее продуктивных решений для эффективного развития региона и обеспечения высокого уровня качества жизни. Формирование конкурентной среды зависит от процесса становления и развития отношений конкуренции между территориями и муниципальными образованиями.

На этот процесс влияют две группы факторов: происходит становление и развитие рыночных отношений в нашей стране не только в отраслях экономики, но и в территориальных образованиях; глобализация мировой экономики и всей социально-экономической жизни стран, регионов, городов сопровождается формированием глобального пространства соревнования и конкуренции территорий за привлечение успешных, компетентных людей и конкурентоспособных компаний. Под воздействием первой группы происходит изменение статуса территории для человека. Вторая группа факторов порождает обострение конкуренции между территориями за ресурсы (финансовые, человеческие, культурные и др.).

Рассматривая регионально-муниципальный уровень (см. рис. 1), необходимо формировать взаимно ответственное партнерство между региональным уровнем и местным самоуправлением. В Тюменской области для развития инновационности региона особую роль играет город Тюмень. Анализ доступных нам программ регионального и муниципального развития позволил выделить два стратегических вектора развития города Тюмени до 2020 г.: создание благоприятной пространственной, инфраструктурной, институциональной и конкурентной среды для выращивания, закрепления, привлечения и инновационной деятельности конкурентоспособных людей и предприятий, для распространения их опыта в городах Тюменской области, в УрФО, в России; превращение города Тюмени в координатора основных направлений развития Тюменской области по пути формирования современного и эффективного сервисного центра Уральского федерального округа на основе имеющегося потенциала и инновационного развития.

Таким образом, традиционный для России образ «нефтяной столицы» самими органами власти даже не рассматривается. Фактически происходит замена на образ «сервисного центра», «города, комфортного для жизни», «города — координатора развития».

Можно выделить первую систему управления инновационным образом жизни региона, ориентированную на развитие конкурентоспособности региона. Эта система создана и функционирует на уровне регионального управления, но не нашла своего отражения на уровне реальной экономики. Вторая система управления инновационным образом жизни предполагает формирование инновационных кластеров и формирование адекватной им системы регионально-муниципального управления. В преобразовании образа жизни региона должно учитываться, что на разных этапах становления инновационного образа жизни региона требуются разные подходы к управлению, которые опираются на развивающуюся систему подцелей, отражающих специфику соответствующего этапа развития инновационного образа жизни региона.

Процесс создания региональной инновационной системы в Тюменской области весьма показателен и служит моделью подобных процессов во всей стране. В 2005 г. правительством Тюменской области было продекларировано создание документа под названием «Стратегия развития Тюменской области до 2020 г.». В «Стратегии» подчеркиваются значение нефтегазового комплекса для экономики региона и факт недоиспользования высокого научно-исследовательского потенциала юга области (в основном г. Тюмени) базовым сектором экономики региона, но в окончательном виде (с показателями, индикаторами и схемой финансирования) «Стратегия» так и не была опубликована. В 2007 г. был принят Закон Тюменской области № 544 «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Тюменской области». Исполнение этого документа осуществляется в рамках двух областных целевых программ, рассчитанных на 2008–2020 гг.: «Основные направления развития научно-инновационной сферы в Тюменской области» и «Основные направления развития образования и науки Тюменской области». Кроме мероприятий по созданию технопарка, этой программой предусмотрены государственная поддержка в научной, научно-технической и инновационной сферах, проведение открытых ежегодных конкурсов инновационных проектов, организация работ по информационному обеспечению инновационной деятельности. В 2006 г. правительство Тюменской области выставило на тендер разработку «Концепции технико-внедренческого парка в Тюмени» (2006 г.), победителем которого стала компания «Про-Инвест Спецпроект», был создан ИНТЦ «Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа» (Технопарк). Создание Технопарка в Тюмени происходит в рамках го-

сударственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» и соответствующего распоряжения Правительства РФ от 10.03.2006 № 328-р, в котором предусмотрено оказание финансовой поддержки за счет средств федерального бюджета.

Таблица 1. Инновационно активные организации Тюменского региона (ТО, ХМАО, ЯНАО)

		1995 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	Вся ТО	62	58	54	50	50
	ХМАО	9	13	17	10	9
	ЯНАО	4	5	4	3	2
Персонал, занятый исследованиями и разработками, человек	Вся ТО	6093	4935	5488	6923	7160
	ХМАО	712	1085	2269	2641	1958
	ЯНАО	304	209	98	4	16
Поступление патентных заявок и выдача охранных документов, вся ТО			354/198	350/277	3337/354	328/301
В том числе ХМАО—Югра				57/ 43	66/ 60	82/ 63
ЯНАО—Ямал				26/ 18	25/ 44	47/ 39
Количество инновационно активных организаций промышленности и сферы услуг — всего		62	60	45	70	58
Объем инновационной продукции, млн руб.			5394,7	4089,2	11822	27968
Затраты на инновации, млн руб.					791,3	399,2
В том числе: технологические					460,7	379,3
маркетинговые					1,2	4,4
организационные					329,4	15,5

Источник: [Статистический ежегодник, 2010, с. 221—233].

В настоящее время в Технопарке 18 резидентов, 13 из них — по направлению нефтедобыча, нефтехимия и сервис. Но отдача от всех мероприятий, проводимых в области на протяжении уже шести лет, невелика (см. табл. 1). Научно-технический потенциал Тюменской области сконцентрирован в небольшом количестве крупных предприятий и организаций, причем с 2002 по 2010 г. их число уменьшилось с 62 до 50, а средняя численность их персонала выросла.

Рост числа организаций, приобретающих машины, оборудование, осуществлялся за счет резкого спада прикладных исследований и разработок, приобретения новых технологий. Существенно сократились поступления патентных заявок и выдача охранных документов. При этом затраты организаций на инновации в 2010 г. снизились с 791 до 379 млн руб. Основную долю инновационной активности составляют технологические инновации (379,3 млн руб. в 2010 г.). Причем статистические данные по результативности инновационной деятельности существенно искажены за счет проблемы так называемого «нанопорошка» (когда любой порошок, даже цементную пыль, достаточно назвать словом «нанопорошок» — и можно уже записывать его в инновационный продукт). А комплекс объективных критериев, оценивающих результативность инноваций на государственном уровне, к настоящему времени не выработан.

Динамика инновационной активности организаций северных округов, ориентированных на добычу углеводородного сырья, имеет иное направление, чем на юге области. Если на юге Тюменской области рост затрат сопровождается повышением показателей результативности инноваций, то в ХМАО и ЯНАО затраты на инновации стабильно растут, а их результативность либо растет недостаточно (ХМАО), либо снижается. Например, в ЯНАО в 2002 г. удельный вес отгруженных инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров составил 33,4%, а в 2010 г. — 0,5%. Понятно, что основные для страны нефтегазодобывающие регионы не могут развивать инновационную продукцию такими же темпами, как, скажем, Свердловская область, но в регионе нарастают проблемы с добычей уже разведанной нефти, не говоря о снижении качества добытой нефти и о разведке новых месторождений (см., например, [Нестеров, 2008]). А все эти проблемы не могут быть решены без подлинно инновационных технологий, без расширения сферы научных исследований и разработок.

Как само население оценивает свое участие в подобных и других инновациях? Ответы респондентов на вопрос об участии за последний год в создании каких-либо новшеств (новая фирма, новый продукт, новая технология) представлены в табл. 2. Доля «пассивных» инноваторов (или «участников» инноваций — как институциональных, так и технологических) в регионе тоже низка, и расхождения не превышают ошибку выборки (2,5%). В среднем по Тюменскому региону принимали участие в создании новшеств в качестве организатора или наравне с другими около 10% населения.

Общероссийский контекст демонстрирует несколько более активное участие в инновационной деятельности населения Тюменского региона. Однако, во-первых, различия не превышают ошибку выборки, а во-вторых, лидерство не подтверждается приведенными выше статистическими данными.

Таблица 2.

Группы населения Тюменской области
по их участию в инновациях, 2009–2011 г.
(% от числа опрошенных по строке)

	Участвовал как организатор		Участвовал наравне с другими		Не участвовал		Затрудняюсь, нет ответа		Всего
	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	
	Новая фирма								
Юг ТО	2	3	2	1	74	76	22	19	100
ХМАО	4	5	2	2	69	63	25	31	100
ЯНАО	3	6	3	2	74	62	20	30	100
Россия	2		2		93		3		100
	Новый продукт								
Юг ТО	1	3	3	3	72	76	25	20	100
ХМАО	1	4	5	4	68	63	26	32	100
ЯНАО	1	4	3	4	74	61	22	32	100
Россия	0,3		1		96		3		100
	Новая технология								
Юг ТО	1	1	3	2,5	72	77	25	20	100
ХМАО	1	2	2	3	70	63	27	32	100
ЯНАО	1	2	3	4	73	62	23	32	100
Россия	1		1		95		3		100
	Новая услуга								
Юг ТО	—	3	—	3	—	74	—	21	100
ХМАО	—	2	—	3	—	61	—	34	100
ЯНАО	—	4	—	3	—	60	—	33	100

Тем не менее рассмотрим, с чем связано участие в инновационной деятельности. Организуют новые фирмы преимущественно люди 25–44 лет, тогда как среди участников организации новых фирм преобладают молодые люди до 34 лет. Организаторами нового продукта выступают люди в возрасте до 54 лет, новые технологии и новые услуги организуют преимущественно люди в возрасте от 25 до 44 лет.

В табл. 3 отражены значения коэффициента корреляции с максимальным уровнем значимости (вероятность ошибки Sig. менее 0,001). Значение параметра IN колеблется от 0 (случай, когда респондент не указал ни один из

видов инновационной деятельности) до 4 (случай, когда респондент указал, что он был организатором инновационной деятельности по всем четырем вопросам инструментария, включая 4-й вариант «другой вид»). Инновационная активность тесно связана со статусом респондента (наличие подчиненных): чем выше инновационная активность, тем выше статус респондента. Более высокой инновационной активностью характеризуются представители среднего класса.

Таблица 3. Коэффициент корреляции Спирмена связи между формой и частотой инновационной деятельности и различными параметрами

Вопросы	<i>r</i>	Sig.	<i>n</i> *
Имеете ли вы на основной работе подчиненных? (1 — нет, не имею; 6 — более 100 человек)	0,162	0,000	4432
К какому социальному слою вы относите себя в своем городе (селе)? (1 — низший слой, 5 — высший слой)	0,160	0,000	3984
К какому социальному слою вы относите себя в масштабе всей страны? (1 — низший слой, 5 — высший слой)	0,125	0,000	3657
К какому социальному слою вы относите себя в своем регионе? (1 — низший слой, 5 — высший слой)	0,112	0,000	3788
Как вы думаете, в ближайшем году вы и ваша семья будете жить лучше, чем сегодня, или хуже? (1 — значительно лучше, 5 — значительно хуже)	-0,094	0,000	3033
Как часто вам лично приходилось сталкиваться с фактами вымогательства, взяток, коррупции? (1 — лично не сталкивался, 3 — часто сталкивался)	0,088	0,000	4380
Ваше образование? (1 — без образования, 8 — послевузовское)	0,078	0,000	4489
Насколько вы удовлетворены своей жизнью в целом? (1 — полностью удовлетворен, 5 — совсем не удовлетворен)	-0,066	0,000	4474
Какое из следующих высказываний лучше всего характеризует материальное положение сегодня — ваше, вашей семьи? (1 — «нищие», 6 — «богатые»)	0,051	0,001	4464

* Для проведения корреляционного анализа мы освободились от всех вариантов, выходящих за пределы порядковой шкалы (нет ответа, затрудняюсь, не знаю и проч.).

Как и следовало ожидать, инноваторы — это преимущественно руководители, предприниматели, ИТР, госслужащие, средний управленческий персонал. Среди организаторов инноваций наиболее велика доля руководителей, имеющих на основной работе более 100 подчиненных. Инноваторы — это

наиболее активный слой населения как в личной жизни, так и в экономике, они более образованны, более позитивно оценивают обстоятельства своей жизни, но при этом они чаще других сталкиваются с фактами вымогательства, коррупции. Тест Хи-квадрат, проведенный для проверки гипотезы об отсутствии связи между признаками, показал, что между параметрами портрета и частотой инновационной деятельности имеется достаточно устойчивая связь. Как относится население к инноваторам и участникам инноваций? По данным опроса, при организации новой фирмы 7% участников инноваций встретили противодействие чиновников, 11% — противодействие конкурентов. При этом поддержку кредитом получили 24% инноваторов, поддержку администрации ощутили лишь 13%.

При внедрении нового продукта участники инноваций в 2 раза реже получают поддержку кредитом (10%), но значимо чаще — поддержку администрации (21%). При внедрении новых технологий и услуг поддержка кредитом еще ниже (4–8%). В остальном значимых различий в поддержке/противодействии различного рода инноваций нет.

Поддержку друзей отметили около 20% всех инноваторов. Противодействие конкурентов незначительно больше при создании новой фирмы и нового продукта (11%). Не встречали ни поддержки, ни противодействия 10–13% инноваторов.

Результаты исследования свидетельствуют о неравномерном развитии компонентов, составляющих инновационную систему Тюменского региона. Так, за последние 15 лет налицо экстенсивный рост инновационной инфраструктуры. Низка доля радикальных, экономически значимых нововведений; высока продолжительность освоения новшеств в производстве; относительно немногочисленны разработки, получившие широкое распространение на отечественном и зарубежном рынках. Кроме того, многие эксперты отмечают, что отсутствует важнейший элемент инновационной среды — защита интеллектуальной собственности. Бюджетное, налоговое, патентное законодательство на практике отторгает новации и новаторов, хотя должно стимулировать их.

Если бы правовая среда мотивировала инноваторов (например, как в Японии), тогда новаторство в науке, технике и производстве развернулось бы само собой, а при поддержке научно-технологической и финансовой инфраструктурой (венчурными инвестиционными фондами, технопарками, технико-внедренческими зонами) было бы создано такое российское производство, в котором бы инновационный процесс не только начинался любознательными людьми, но и завершался изготовлением конкурентоспособных изделий. Налицо недоиспользование инновационных возможностей Тюмени и Тюменского региона в целом, в первую очередь человеческой составляющей.

Инновационный образ жизни региона к настоящему времени остается моделью, скорее, желаемой, чем реализуемой на практике. Необходимо более эффективно использовать культурный капитал жителей и стимулировать научно-технические и институциональные новации. На наш взгляд, именно в данном направлении следует искать те резервы, которые могут продвинуть модернизационные процессы.

Литература

Нестеров И.И. Нефть — не пора ли кричать SOS? 2008 г. URL: <http://stalin-pravda.narod.ru/fan835.html>, <http://www.kngf.org/rus/articles/article002/>

Социокультурный портрет Тюменской области / науч. ред. Г.Ф. Ромашкина, В.А. Юдашкин. Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2011.

Статистический ежегодник: стат. сб. в 4 ч. Ч. 1 (II). Тюмень: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, 2011. С. 221—233.

Д.Ю. Руденко

Тюменская
государственная академия
мировой экономики,
управления и права

ВЫБОР СТРАТЕГИИ СОКРАЩЕНИЯ БЕДНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Результаты ретроспективного анализа основных экономических и социальных показателей развития российских регионов демонстрируют существенные различия в уровнях бедности населения между регионами; высокую степень межрегионального и внутрирегионального неравенства доходов населения; тесную зависимость показателей бедности от средnedушевых доходов и показателей неравенства; поразительный контраст в показателях бедности, рассчитанных по разным методикам — абсолютной и относительной. Усиление имущественного неравенства выступает в качестве сдерживающего фактора роста благосостояния малоимущего населения на фоне регионального экономического роста, что требует при определении приоритетов социально-экономического развития, помимо обеспечения макроэкономической стабильности и экономического роста, регулирования структуры данного роста с целью уменьшения неравенства в доходах, в имущественном положении, в доступе к услугам образования и здравоохранения.

В изменяющихся условиях функционирования народного хозяйства Российской Федерации к числу приоритетных направлений политики государства необходимо отнести в первую очередь сокращение многомерной бедности населения. В процессе решения текущих и перспективных задач по сокращению бедности необходимо достижение такой цели, как создание благоприятных условий устойчивого социально-экономического развития народнохозяйственного комплекса административно-территориального образования в стратегическом периоде времени на основе реализации эффективной стратегии сокращения бедности на федеральном уровне и уровне субъекта Федерации. В рамках этих стратегий необходимо сформулировать долгосрочные и первоочередные задачи; стратегически спланировать необходимые меро-

приятия и определить источники их финансирования; разграничить полномочия федеральных, региональных и местных властей; выявить группы населения с наиболее высоким риском бедности, а также самые многочисленные группы бедного населения и формы их социальной поддержки. При этом стратегию сокращения бедности следует рассматривать как органическую составляющую стратегии социально-экономического развития региона.

Проблемы формирования и реализации региональных стратегий сокращения бедности остаются недостаточно изученными в науке и разработанными на практике. Эффективной стратегии сокращения бедности в России, такой как в некоторых странах СНГ (в Азербайджане, Казахстане, Таджикистане, Узбекистане), пока еще нет (если не считать программ, косвенно затрагивающих проблему снижения бедности: «Программу социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную и долгосрочную перспективы», федеральную целевую программу «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации на 2002–2010 гг. и до 2015 г.»). Проведенные Общественной палатой Российской Федерации по инициативе Комиссии по вопросам социального развития весной 2006 г. общероссийские слушания на тему «О стратегии преодоления бедности в России» были очередным шагом в этом направлении. Одними из рекомендаций, выработанных в процессе обсуждения, стали пункты 1 и 2: «Считать преодоление бедности одной из первоочередных задач социально-экономического развития страны и основным показателем эффективности социальной политики Российского государства» и «Признать необходимым разработку и принятие “Стратегии социального развития” и “Концепции социальной политики Российской Федерации”, включающей формирование стратегии преодоления бедности в Российской Федерации». Прошло более 5 лет, но принятой Концепции россияне так и не увидели. В 2009 г. НИИ труда и социального страхования разработал «Национальный план борьбы с бедностью», который, как рассчитывали ученые, лег бы в основу программы действий Минздравсоцразвития. Ряд субъектов Российской Федерации разрабатывают собственные региональные целевые программы, направленные на преодоление бедности. При этом актуальность темы не стала меньше — тотальная бедность остается одним из главных препятствий к повышению рождаемости и решению демографической проблемы умирающей России.

Автор сформулировал принципы стратегии сокращения бедности, а также предложил механизм ее реализации [Руденко, 2011]. Однотипной стратегии сокращения бедности не существует, каждый регион должен разработать собственную систему мер. Выбор приоритетов определяется комплексом особенностей (экономических, социальных, политических, структурных,

демографических, культурных) каждого региона и наличием ресурсов. Для формирования эффективной стратегии сокращения бедности в регионе необходимо: классифицировать регионы по типовым группам с целью определения особенностей социально-экономического развития регионов каждой группы и формирования типовых стратегий сокращения бедности, разработать рекомендации по сокращению бедности в зависимости от принадлежности региона к той или иной группе; провести анализ соответствия осуществляемых мероприятий целям социально-экономического развития региона.

Автором доказано, что показатели бедности в относительно богатых регионах и регионах с большим неравенством более чувствительны к изменениям в распределении, чем к изменениям среднего дохода. В то же время уровень бедности в регионах с низкими доходами и относительно низким неравенством сильнее реагирует на экономический рост, чем на изменения в показателях неравенства. Автор приходит к выводу, что стратегия сокращения бедности должна предусматривать большую склонность стимулировать рост (даже в ущерб неравенству) в регионах с низкими доходами и относительно низким неравенством. Тогда как в богатых регионах или в регионах с чрезмерной дифференциацией населения политика сокращения бедности должна быть в достаточной мере сбалансирована с целью роста и целью снижения неравенства.

Экономический рост увеличивает средний доход, что сокращает абсолютную бедность при прочих равных условиях. Если экономический рост также увеличивает неравенство, которое имеет негативное влияние на бедность, то возникает проблема выбора между целями роста и целями сокращения бедности. Существует возможность формирования беспроигрышных мероприятий государственной политики, которые бы одновременно стимулировали рост доходов населения и снижали неравенство. Однако если таких мероприятий выработать не удастся, то встает вопрос: «Какой должен быть компромисс между неравенством и ростом?». Если индекс Джини увеличивается на 1%, то на сколько должен быть обеспечен рост, чтобы бедность осталась на том же уровне? Ответы на данные вопросы могут быть найдены, если разложить пропорциональное изменение в уровне бедности на факторы влияния:

$$\frac{dP_{\alpha}}{P_{\alpha}} = \eta_{\alpha} \frac{d(\mu/z)}{(\mu/z)} + \epsilon_{\alpha} \frac{dG}{G} = \frac{Gr}{P_{\alpha}} + \frac{R}{P_{\alpha}}, \quad (1)$$

где P_{α} — показатель бедности; η_{α} — чистая эластичность бедности по росту; ϵ_{α} — эластичность бедности по неравенству; G — индекс Джини; μ — среднедушевой доход; z — черта бедности; μ/z — покупательная способность де-

нежных доходов населения; G_r — компонента изменения уровня бедности за счет прироста реальных доходов; R — компонента изменения уровня бедности за счет изменения неравенства доходов.

Предполагая пропорциональное изменение в показателе бедности как нулевое, получим индекс компромисса роста и неравенства (GITI — growth-inequality tradeoff index), предложенный Н. Каввани [Son, Kakwani, 2004]:

$$\phi_\alpha = \frac{\partial(\mu/z)}{\partial G} \cdot \frac{G}{(\mu/z)} = -\frac{\varepsilon_\alpha}{\eta_\alpha}, \quad (2)$$

где ϕ_α — индекс компромисса роста и неравенства (GITI); μ — номинальный доход на душу населения; z — черта бедности; G — индекс Джини; ε_α — эластичность бедности по неравенству; η_α — чистая эластичность бедности по росту.

Например, если предположить, что индекс роста по неравенству равен 3, это означает, что при увеличении индекса Джини на 1% необходимо достичь темпов роста на 3%, чтобы снизить неблагоприятное воздействие увеличения в неравенстве.

Выбор стратегии сокращения бедности для различных типов регионов (А, В, С, D) в зависимости от условий социально-экономического развития мы предлагаем осуществлять по следующему алгоритму: анализ I, моделирование II, регулирование III и контроль IV (рис. 1).

На этапе анализа происходит моделирование зависимости уровня бедности от среднедушевого дохода, черты бедности и показателей неравенства, строится уравнение общей эластичности бедности по росту $\delta_\alpha = \eta_\alpha + \varepsilon_\alpha \lambda$ (где δ_α — общая эластичность бедности по росту; λ — эластичность неравенства по росту, показывающая, на сколько процентов изменится индекс Джини при однопроцентном изменении среднего дохода). Выбор стратегии сокращения бедности производится для групп регионов (А, В, С, D), полученных на этапе моделирования по результатам расчета индекса компромисса роста и неравенства $\phi_\alpha = -\varepsilon_\alpha/\eta_\alpha$ [см. формулу (2)]. Приоритет в сфере сокращения бедности определяется исходя из значений данного индекса: при $\phi_\alpha > 1$ стратегия сокращения неравенства доминирует над стратегией экономического роста.

Разработка рекомендаций по сокращению бедности на этапе регулирования должна проводиться с учетом специфики каждого типа региона. В зависимости от условий социально-экономического развития, которые характеризуются в данной работе средним доходом на душу населения и индексом Джини, мы выделяем четыре группы регионов, в каждой из которых следует использовать специфическую стратегию сокращения бедности.

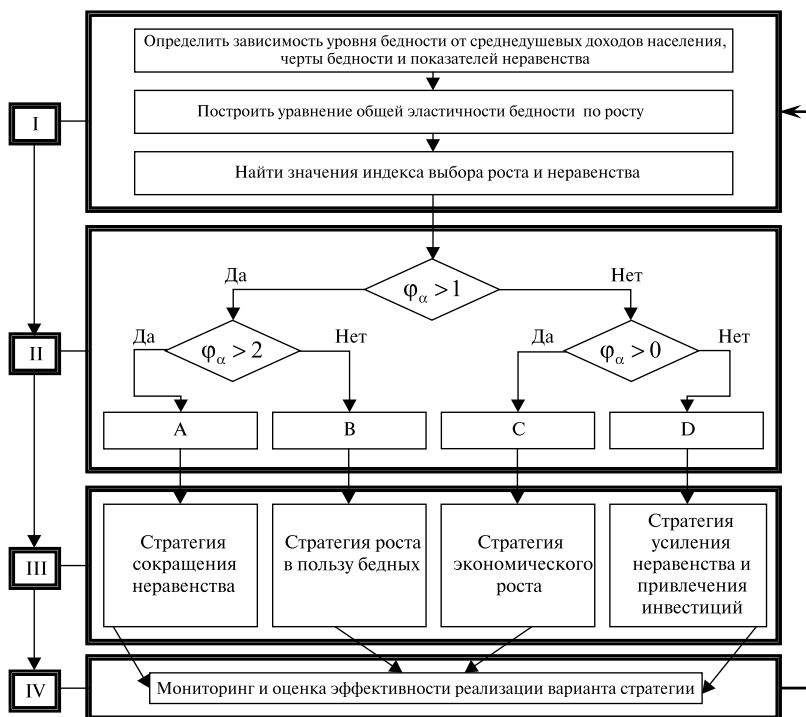


Рис. 1. Обобщенный алгоритм выбора стратегии сокращения бедности в зависимости от модели социально-экономического развития региона

Источник: Разработано автором.

Регионы **типа А** характеризуются высоким уровнем экономического развития и высоким неравенством. К бедным в данной группе регионов в основном относятся домохозяйства традиционной группы риска — неполные семьи, одинокие пенсионеры старших возрастов. Значения индекса компромисса роста и неравенства, большие двух, указывают на значительное доминирование стратегии сокращения неравенства над стратегией экономического роста. Следствием этого является необходимость реализации **стратегии сокращения неравенства**, в рамках которой предлагается использовать инструменты социальной защиты и перераспределения.

Регионы **типа В** характеризуются высоким и средним уровнями доходов на душу населения, при этом уровень неравенства в них ниже, чем в регионах типа А. Значения индекса компромисса роста и неравенства, большие

единицы, указывают на то, что наиболее эффективной политикой в целях сокращения бедности является политика **роста в пользу бедных (сбалансированного роста)**, которая реализуется в рамках стратегии сбалансированного экономического роста за счет борьбы с социальной бедностью. Программно-целевые мероприятия регионов данного типа предполагают содействие использованию возможностей.

Регионам **типа С** характерны значения индекса компромисса роста и неравенства, меньшие единицы, что говорит о необходимости использования **стратегии экономического роста**. При этом чем меньше значения данного индекса, тем более интенсивным должно быть стимулирование максимально возможных темпов роста экономики без учета влияния данных мероприятий на показатели неравенства. В качестве приоритета здесь можно назвать борьбу с экономической бедностью за счет обеспечения развития производства, снижения безработицы путем создания условий для роста занятости и реализации трудового потенциала бедного населения (политика создания возможностей).

Регионы **типа D** — самые бедные и одновременно наиболее эгалитарные регионы, в которых все население «одинаково бедное». Прожиточный минимум здесь выше среднедушевого дохода, что определяет отрицательные значения чистой эластичности бедности по неравенству (в данном случае рост неравенства будет сокращать бедность), а следовательно, и отрицательное значение индекса компромисса роста и неравенства, и указывает на необходимость реализации **стратегии усиления неравенства и стимулирования инвестиций**. Отсутствие неравенства не обеспечивает концентрацию богатства в руках высокодоходной группы населения. Как следствие, согласно теории единства инвестиций новые капиталовложения в экономику региона крайне низки. В качестве приоритета необходимо сформировать данную группу населения, которая бы стала мотором социально-экономических перемен в регионе.

Разработанный автором алгоритм выбора стратегии сокращения бедности был апробирован на базе собранной информации за 2002–2009 гг. Информационную основу исследования составили результаты исследований и практической деятельности автора, официальные материалы Росстата, экспертные оценки исследователей, данные международных организаций.

Значения эластичности роста и неравенства наряду с индексом роста по неравенству субъектов Российской Федерации в 2002–2009 гг. представлены в табл. 1.

Классификация регионов в зависимости от приоритета в сфере сокращения бедности представлена в табл. 2.

За рассматриваемый период стратегия сбалансированного роста явилась приоритетной для 15 регионов. Данные регионы являются относитель-

но более богатыми и в то же время менее эгалитарными — средние значения уровня неравенства, бедности и покупательной способности денежных доходов равны соответственно 0,41, 13,1 и 3,29%. Региональным властям следует сконцентрироваться на борьбе с социальной бедностью и стараться не допустить дальнейшего усиления неравенства.

Таблица 1. Расчет индексов компромисса роста и неравенства

Регион	η_{α}	ε_{α}	φ_{α}	Регион	η_{α}	ε_{α}	φ_{α}
А	1	2	3	А	1	2	3
Белгородская область	−0,878	0,878	1,000	Башкортостан	−0,876	1,114	1,272
Брянская область	−0,999	0,811	0,812	Республика Марий Эл	−0,723	0,427	0,591
Владимирская область	−1,139	0,658	0,578	Республика Мордовия	−0,860	0,530	0,616
Воронежская область	−1,019	0,827	0,811	Республика Татарстан	−0,910	1,131	1,243
Ивановская область	−0,685	0,289	0,421	Удмуртская Республика	−1,069	0,763	0,714
Калужская область	−0,791	0,601	0,759	Чувашская Республика	−0,930	0,541	0,582
Костромская область	−1,166	0,750	0,643	Пермский край	−1,140	1,350	1,184
Курская область	−0,880	0,720	0,818	Кировская область	−1,040	0,673	0,648
Липецкая область	−1,025	0,994	0,970	Нижегородская область	−1,171	1,112	0,950
Московская область	−0,800	0,829	1,037	Оренбургская область	−0,940	0,695	0,740
Орловская область	−1,074	0,917	0,854	Пензенская область	−0,802	0,547	0,682
Рязанская область	−1,116	0,792	0,709	Самарская область	−0,971	1,266	1,304
Смоленская область	−1,224	1,040	0,849	Саратовская область	−1,044	0,720	0,690
Тамбовская область	−0,948	0,995	1,049	Ульяновская область	−0,894	0,666	0,745
Тверская область	−0,924	0,562	0,608	Курганская область	−0,675	0,567	0,840

Регион	η_α	ε_α	φ_α	Регион	η_α	ε_α	φ_α
А	1	2	3	А	1	2	3
Тульская область	-1,172	0,999	0,852	Свердловская область	-0,854	1,057	1,238
Ярославская область	-1,390	1,246	0,896	Тюменская область	-1,147	2,521	2,198
г. Москва	-1,021	2,462	2,411	Челябинская область	-0,853	0,832	0,975
Республика Карелия	-1,727	1,457	0,844	Республика Алтай	-1,327	0,602	0,454
Республика Коми	-1,624			Республика Бурятия	-0,945	0,862	0,913
Архангельская область	-1,169	1,031	0,883	Республика Тыва	-0,938	0,508	0,541
Вологодская область	-1,438	1,195	0,831	Республика Хакасия	-1,183	0,903	0,763
Калининградская область	-0,781	0,546	0,698	Алтайский край	-1,227	0,706	0,575
Ленинградская область	-0,742	0,433	0,584	Забайкальский край	-0,787	0,596	0,757
Мурманская область	-1,352	1,350	0,999	Красноярский край	-1,155	1,243	1,076
Новгородская область	-1,006	0,877	0,873	Иркутская область	-1,056	1,042	0,987
Псковская область	-1,245	0,972	0,781	Кемеровская область	-1,153	1,324	1,148
г. Санкт-Петербург	-0,824	1,133	1,375	Новосибирская область	-0,759	0,637	0,839
Республика Адыгея	-1,025	0,725	0,707	Омская область	-1,141	1,142	1,001
Республика Калмыкия	-0,837			Томская область	-1,506	1,357	0,901
Краснодарский край	-0,993	0,912	0,918	Республика Саха (Якутия)	-1,343	1,343	1,001
Астраханская область	-1,075	0,987	0,918	Камчатский край	-1,243	0,855	0,688
Волгоградская область	-1,151	0,951	0,827	Приморский край	-0,745	0,480	0,644
Ростовская область	-1,111	1,009	0,908	Хабаровский край	-1,267	1,047	0,826

Регион	η_{α}	ε_{α}	φ_{α}	Регион	η_{α}	ε_{α}	φ_{α}
А	1	2	3	А	1	2	3
Республика Дагестан	-0,384	0,249	0,647	Амурская область	-0,935	0,567	0,607
Республика Ингушетия	-0,415	0,130	0,313	Магаданская область	-1,335	1,455	1,090
Кабардино-Балкарская Республика	-0,891	0,600	0,673	Сахалинская область	-0,797	0,834	1,046
Карачаево-Черкесская Республика	-0,842	0,596	0,708	Еврейская автономная область	-1,051	0,691	0,657
Республика Северная Осетия — Алания	-0,734	0,530	0,722	Чукотский автономный округ	-1,187	1,638	1,380
Ставропольский край	-0,897	0,635	0,709				

Источник: Авторские расчеты на основе официальных данных Росстата.

Таблица 2. Классификация российских регионов в зависимости от приоритета в сфере сокращения бедности в 2009 г.

Тип стратегии	Субъекты	Количество
Стратегия усиления неравенства, стимулирования инвестиций и роста	Регионы отсутствуют	0
Стратегия экономического роста	Прочие регионы	62
Стратегия сбалансированного роста	Чукотский АО, г. Санкт-Петербург, Самарская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Свердловская область, Пермский край, Кемеровская область, Магаданская область, Красноярский край, Тамбовская область, Сахалинская область, Московская область, Омская область, Республика Саха (Якутия)	15
Стратегия сокращения неравенства	г. Москва, Тюменская область	2

Источник: Авторские расчеты на основе официальных данных Росстата.

Реализацию стратегии экономического роста следовало осуществлять в 62 субъектах страны. Данные регионы являются относительно более бедными и в то же время более эгалитарными — средние значения для уровня неравенства, бедности и покупательной способности денежных доходов равны соответственно 0,37, 17,8 и 2,48%. Зависимость показателей бедности от уровня безработицы в данной группе регионов является статистически значимой (рис. 2). Региональным властям следует сконцентрироваться на борьбе с экономической бедностью.

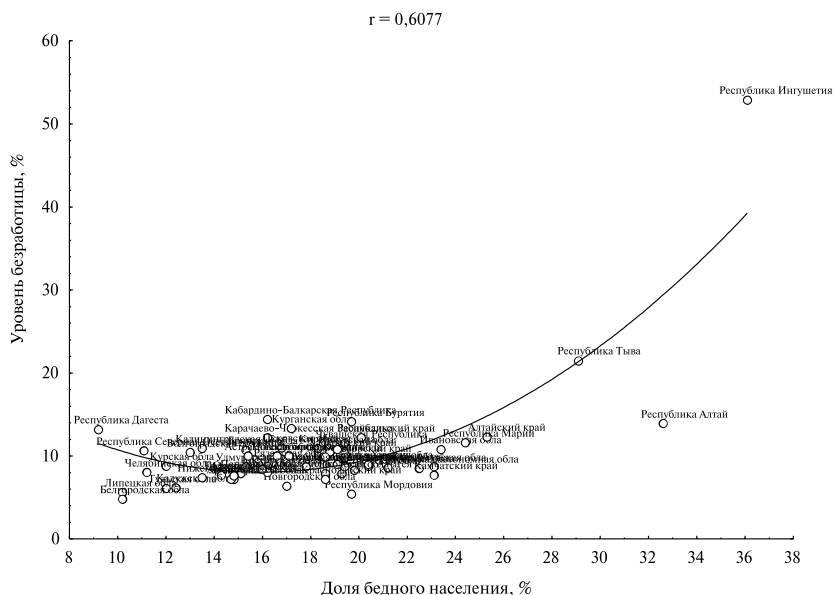


Рис. 2. Уровень безработицы и бедности в группе регионов типа С (2009 г.).

Источник: Авторские расчеты на основе официальных данных Росстата.

В 2005 г. на разных полюсах находились г. Москва и Республика Ингушетия — самый богатый и самый бедный субъекты страны. В первом случае коэффициент эластичности бедности по неравенству превалировал над коэффициентом бедности по росту, следовательно, для более успешной борьбы с бедностью требовалось внедрение стратегии сокращения неравенства. Во втором случае уровень среднедушевого дохода находился чуть выше черты бедности, поэтому эластичность неравенства была отрицательной, что указывает на обратную зависимость между неравенством и бедностью и на необ-

ходимость реализации стратегии усиления неравенства. Более того, в данном регионе была очень малая часть действительно богатого населения (0,04%), способного инвестировать в развитие родного региона, следовательно, стратегия, благоприятствующая формированию данной прослойки населения, позволила ускорить рост, результаты которого впоследствии сказались и на самых бедных.

В настоящее время в Республике Ингушетия неравенство в распределении доходов усилилось, и необходимо реализовывать стратегию экономического роста. Тогда как стратегия сокращения неравенства должна быть разработана не только в Москве, но и в Тюменской области. Более того, в Москве продолжается процесс ослабления неравенства на фоне роста доходов населения, поэтому можно предположить, что данная стратегия не подорвет стимулов у населения и процесс роста будет продолжаться.

Предложенный алгоритм выбора стратегии сокращения бедности, а также механизм ее реализации, по нашему мнению, имеют важное практическое значение, поскольку могут использоваться органами власти при разработке мероприятий по социально-экономическому развитию регионов, при проведении постоянного мониторинга бедности, при внесении изменений в принимаемые стратегии.

Литература

Руденко Д. Стратегия сокращения бедности в регионе. Тюмень: ОЛМАР-ПРЕСС, 2011.

Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2011. Режим доступа свободный: URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>. Загл. с экрана.

Son H. Economic Growth and Poverty Reduction: Initial Conditions Matter [Electronic Resource] // Son H., Kakwani N. Working Paper No. 2. Brasilia: UNDP International Poverty Centre, 2004. Mode of access free: URL: <http://www.ipc-undp.org/pub/IPCWorkingPaper2.pdf>

Р.И. Семенова

Федеральное
государственное
бюджетное научно-
исследовательское
учреждение «Совет
по изучению
производительных сил»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, А ТАКЖЕ МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ВЫЯВЛЕНИЕ ЛУЧШИХ ПРАКТИК

Для сравнительного анализа практик формирования региональных инновационных систем и выявления лучших примеров с целью их распространения и выработки рекомендаций были выделены инструменты поддержки инновационной деятельности на региональном уровне и механизмы их реализации.

Основными направлениями региональной инновационной политики являются: совершенствование нормативно-правового регулирования инновационной деятельности и разработка нормативно закреплённых механизмов реализации инновационной политики; развитие инфраструктуры региональной инновационной системы; государственная поддержка реализации инновационных проектов; поддержка смежных отраслей (науки и образования, малого и среднего предпринимательства), обеспечивающих потенциал создания и коммерциализации инноваций в регионе¹.

¹ Данный перечень не является исчерпывающим, основные направления были выделены на основе базового стратегического документа страны в области развития

К механизмам реализации региональной инновационной политики следует отнести средства консолидированного бюджета субъекта РФ, направленные на поддержку инновационной деятельности и включающие расходы и имущественные взносы на:

1) поддержку и развитие инновационной деятельности в рамках целевых программ, включая:

1.1) все мероприятия в рамках целевых программ инновационного развития/поддержки инновационной деятельности;

1.2) все виды помощи субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП), осуществляющим инновационную деятельность, и расходы на реализацию инновационных мероприятий в рамках программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, утвержденных нормативно-правовым актом субъекта РФ;

1.3) создание и развитие объектов инновационной инфраструктуры (технопарки, научные парки, инновационные бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, инжиниринговые центры, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды и прочие объекты инновационной инфраструктуры), а также прочие расходы на поддержку инновационной деятельности в рамках мероприятий других программ;

2) софинансирование федеральных целевых программ и подпрограмм инновационной направленности в составе других государственных программ;

3) финансирование всех мероприятий в рамках программ, направленных на развитие образования и науки, утвержденных нормативно-правовым актом субъекта Российской Федерации, а также подпрограмм в рамках других региональных программ, включающих следующие мероприятия: проведение региональных конкурсов, предоставление субсидий (грантов, премий, стипендий), организацию конференций, выставок в областях развития науки, образования, в других смежных с инновационной деятельностью сферах;

4) внепрограммные расходы консолидированного бюджета региона на развитие инновационной сферы и сектора науки и образования, включая государственный региональный заказ на прикладные научные исследования; реализацию совместных с институтами развития и государственными фондами научно-исследовательских и инновационных проектов; софинансирование региональных инфраструктурных проектов, способствующих

инноваций «Инновационная Россия-2020» [Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г.].

стимулированию инновационной активности, за счет средств регионального бюджета и/или средств местного бюджета и проч.

Анализ нормативной правовой базы регулирования инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации

Анализ лучших практик необходимо начинать с детального изучения нормативно-правового регулирования инновационной деятельности и нормативно закреплённых механизмов реализации инновационной политики на субнациональном уровне¹, поскольку именно региональное законодательство в первую очередь отражает приоритеты властей и является основой для реализации всех перечисленных выше инструментов поддержки инновационной деятельности.

В целях выявления лучших практик рассматривались не все субъекты Российской Федерации, а предварительно отобранные в соответствии с методикой оценки инновационной активности субъектов Российской Федерации [Система оценки...]².

С учетом двухэтапного отбора для рассмотрения были взяты 34 региона (табл. 1).

Для каждого рассматриваемого субъекта РФ оценивалась степень проработанности следующих нормативных механизмов регулирования и поддержки инновационной деятельности на региональном уровне:

¹ В работе [Семенова, 2011] автором уже было проведено исследование основ нормативного регулирования инновационной деятельности в субъектах РФ с помощью выявления фактов наличия в регионах действующих по состоянию на 2011 г. стратегических документов или программ инновационного развития, налоговых льгот для инновационного бизнеса по налогу на имущество и налогу на прибыль организаций. В данной работе ставится задача более детального изучения законодательно закреплённых мер поддержки инновационной деятельности, для чего была специально создана база данных по нормативно-правовому регулированию инновационной деятельности в субъектах РФ (актуальная на 1 августа 2011 г.) и был проведен контент-анализ (содержательный анализ) нормативных правовых актов (НПА) субъектов РФ в сфере развития и поддержки инновационной деятельности.

² Предложенная в данной статье методика создания инструментария для оценки и мониторинга инновационного развития регионов России является результатом совместной работы представителей Минэкономразвития РФ, Ассоциации инновационных регионов России, Совета по изучению производительных сил, Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара и Министерства экономики Республики Татарстан. В основу данного инструментария были положены принципы и показатели, использовавшиеся при построении рейтингов инновационных регионов в Европейском союзе и в США.

- инновационной стратегии и/или программы поддержки инновационного развития (под которыми в идеале понимаются действующие стратегия, целевая программа развития инновационной деятельности (ИД)/инновационного развития (ИР), но также допустимы раздел по инновациям в стратегии социально-экономического развития, иные документы¹, предусматривающие выделение из консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации средств на поддержку инновационной деятельности);
- общего инновационного законодательства (включающего НПА, с помощью которых осуществляется общее регулирование инновационной и научно-технической сфер);
- специального инновационного законодательства (включающего НПА, предполагающие конкретную реализацию сформулированных направлений в общих документах ИР);
- смежного законодательства (требуется наличие минимального количества основных НПА, направленных на поддержку сфер малого и среднего предпринимательства, науки и образования)².

Таблица 1. Отобранные регионы для анализа лучших региональных практик в части инновационной политики региональных властей

Номер	Название субъекта Российской Федерации	Ранг	Уровень инновационного развития
1	г. Москва	1	Высокий
2	г. Санкт-Петербург	2	Высокий
3	Нижегородская область	3	Высокий
4	Московская область	4	Высокий
5	Калужская область*	5	Высокий
6	Томская область*	6	Высокий
7	Самарская область	7	Высокий

¹ Региональные планы инновационного развития, региональные инновационные меморандумы и проч.

² Результаты оценки субъектов РФ по развитию данного механизма ниже не приводятся, поскольку все регионы удовлетворяют выделенным базовым критериям, таким как: наличие стратегии или целевой программы развития малого и среднего предпринимательства; наличие утвержденного порядка предоставления субсидий, грантов или премий субъектам малого и среднего предпринимательства; наличие стратегии или целевой программы развития науки и образования; наличие утвержденного порядка предоставления субсидий, грантов или премий субъектам науки и образования.

Номер	Название субъекта Российской Федерации	Ранг	Уровень инновационного развития
8	Ульяновская область	8	Высокий
9	Тверская область	9	Средний
10	Владимирская область	10	Средний
11	Пензенская область	11	Средний
12	Новосибирская область*	12	Средний
13	Воронежская область	13	Средний
14	Тульская область	16	Средний
15	Ярославская область	15	Средний
16	Республика Татарстан*	14	Средний
17	Свердловская область	17	Средний
18	Пермский край*	18	Средний
19	Республика Мордовия*	19	Средний
20	Челябинская область	24	Средний
21	Ростовская область	26	Средний
22	Саратовская область	30	Низкий
23	Тамбовская область	33	Низкий
24	Омская область	34	Низкий
25	Красноярский край*	35	Низкий
26	Белгородская область	36	Низкий
27	Республика Башкортостан	38	Низкий
28	Алтайский край	41	Низкий
29	Хабаровский край	43	Низкий
30	Тюменская область	47	Низкий
31	Ставропольский край	53	Низкий
32	Иркутская область*	57	Низкий
33	Республика Карелия	63	Крайне низкий
34	Кемеровская область	71	Крайне низкий

*Регионы — члены Ассоциации инновационных регионов России (АИРР).

Источник: Расчеты автора на основе методики, предложенной в работе [Система оценки...].

Сравнительная оценка субъектов РФ по наличию и степени проработанности каждого механизма проводилась на основе выставления оценки (баллов) от 0 до 1 каждому региону в зависимости от наличия обязательных пунктов. В отношении стратегических документов необходимыми элементами являлись: перечень конкретных мероприятий поддержки ИД/ИР, механизмов их реализации и ресурсного обеспечения (с обязательным указанием объемов финансовых средств из консолидированного бюджета региона); учет региональной специфики (наличие отраслевых подпрограмм/перечня отраслевых приоритетов); наличие методики оценки эффективности реализации стратегии. В случае общего инновационного законодательства обязательным было наличие следующих НПА: базового закона/концепции об инновационной деятельности или инновационном развитии с введением основных понятий; закона/концепции об инновационной или научно-технической политике либо о господдержке инновационной деятельности или научно-технической деятельности (НПА, обеспечивающего создание системы государственного управления региональной инновационной сферой); Закона «О технопарках» или других НПА о функционировании или создании условий развития объектов инновационной инфраструктуры; закона (или другого НПА) о развитии инновационной деятельности в определенной области (в отрасли промышленности, научно-технической сфере и проч.), что отражает наличие отраслевых приоритетов. Специальное инновационное законодательство оценивалось по наличию следующих НПА: закона, подтверждающего установление налоговых льгот для инновационного бизнеса по налогу на имущество организаций или по налогу на прибыль организаций; утвержденного порядка предоставления различных видов финансовой помощи (субсидий, грантов, премий, государственных гарантий или кредитов и проч.) субъектам инновационной деятельности; целевой программы создания или развития объектов инновационной инфраструктуры или плана развития/поддержки объектов инновационной инфраструктуры; документа о создании или поддержке специализированных госучреждений, инфраструктурных объектов или некоммерческих организаций, способствующих развитию инновационной деятельности; специальной инновационной/научно-технической программы, целевой программы развития конкретной инновационной отрасли или плана по реализации кластерной политики; НПА о создании или поддержке центров кластерного развития.

После выставления баллов регионам (которые рассчитывались как число плюсов по критериям, отнесенное к общему количеству критериев) по каждому показателю были выделены 3–4 группы регионов. Если сравнивать рассматриваемые субъекты РФ по развитости в них специального инновационного законодательства, общего инновационного законодательства, а

также по степени проработанности стратегических документов, можно выделить несколько регионов — лидеров по этим трем показателям. Абсолютным лидером является Воронежская область — единственный регион, набравший максимальный итоговый балл по каждому из рассматриваемых показателей и соответственно попавший в первые группы во всех трех случаях. Город Санкт-Петербург, Республика Башкортостан, Тверская область, Республика Татарстан, Свердловская и Томская области попали в первую группу в двух случаях из трех.

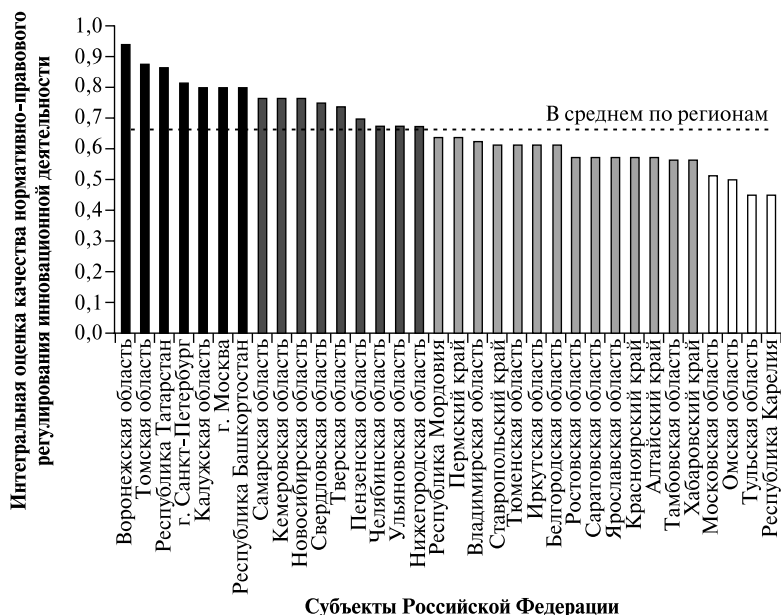


Рис. 1. Распределение регионов по уровню качества нормативно-правовой базы по регулированию и поддержке инновационной деятельности

Источник: Расчеты автора.

Итоговая оценка рассматриваемых субъектов РФ по степени проработанности нормативно-правовой базы по регулированию и поддержке инновационной деятельности в регионе была рассчитана как среднее арифметическое итоговых оценок качества инновационной стратегии и/или программы инновационного развития, общего инновационного законодательства, специального инновационного законодательства и смежного законодательства. В результате субъекты Российской Федерации были упорядочены по убыванию комплексной оценки и разбиты на 4 группы:

- первая группа (регионы с высоким качеством развития нормативно-правовой базы): 7 регионов с оценкой не менее 0,800;
- вторая группа (регионы с качеством развития нормативно-правовой базы выше среднего): 9 регионов с оценкой от 0,675 (включительно) до 0,800;
- третья группа (регионы с качеством нормативно-правовой базы ниже среднего): 14 регионов с оценкой от 0,550 до 0,675;
- четвертая группа (регионы с низким качеством развития нормативно-правовой базы): 4 региона с оценкой от 0,250 до 0,550.

Выделение групп происходило на основании статистического анализа распределения регионов по уровню интегральной оценки (рис. 1).

Сравнительный анализ использования в субъектах Российской Федерации инструментов инновационной политики и механизмов их реализации и выделение типов регионов (на примере регионов АИРР)

На основе описанных ранее инструментов поддержки инновационной деятельности на региональном уровне и механизмов их реализации был проведен анализ объемов и направлений расходования средств из консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, которые входят в Ассоциацию инновационных регионов России¹.

К сожалению, данные об инновационных расходах, предоставленные администрациями регионов, не могут быть сопоставимы между собой по выделенным механизмам реализации региональной инновационной политики (часть регионов вообще не предоставила информацию об объемах средств на инновации в разбивке, а часть предоставляла их в другой детализации).

Тем не менее была сделана попытка сопоставить общие расходы на инновации с помощью сравнительного анализа регионов АИРР по доле средств консолидированного бюджета региона, направленных на поддержку инновационной деятельности, в общих расходах консолидированного бюджета региона и по ее темпам роста (табл. 2, 3).

По доле бюджетных средств на инновации на протяжении всего периода особенно выделяются Республика Мордовия, Республика Татарстан и

¹ Данные о расходовании средств на инновации были получены из ответов администраций (правительств) регионов на п. 3 запроса Минэкономразвития России от 13.05.2011 № 9760-ОФ/Д19 «О предоставлении данных для отбора субъектов РФ, активно содействующих развитию инновационного сектора экономики».

Томская область. Что касается последних двух регионов, то масштабность их расходов не вызывает сомнения, в то время как такие большие объемы выделяемых средств из бюджета на инновации, на которые указало правительство Республики Мордовия в своем ответе на запрос Минэкономразвития России, при сравнительно небольшом размере республиканского бюджета являются сомнительными. Объем расходов на инновации в Республике Мордовия в отдельные годы оказывается сопоставимым с объемами расходов на инновации Республики Татарстан, при этом их консолидированные бюджеты различаются более чем в 5 раз. Скорее всего, это связано с несопоставимостью предоставленных данных.

Таблица 2. Доля средств консолидированного бюджета региона на инновации в общих расходах КБР в субъектах Российской Федерации — членах АИРР (%)

Название региона	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Калужская область	0,69	0,35	0,46	1,05	2,12
Республика Мордовия	15,65	8,39	6,69	6,21	5,99
Республика Татарстан	0,31	2,07	1,03	1,36	2,76
Пермский край	0,01	0,01	0,20	0,12	0,21
Красноярский край	0,10	0,00	0,00	0,01	0,13
Иркутская область	0,05	0,04	0,00	0,01	0,03
Новосибирская область	0,00	0,00	0,81	0,67	0,71
Томская область	1,47	2,17	1,54	1,60	3,45
В среднем по Российской Федерации	0,31	0,29	0,34	0,30	0,44
В среднем по АИРР	0,86	0,90	0,74	0,79	1,43

Источник: Расчеты автора.

Особенно динамично развивающимся регионом является Калужская область, которая переросла средний уровень по расходам на инновации среди регионов — членов АИРР в 2009 г., а в 2010 г. удвоила свой результат.

Что касается Красноярского края, то предоставленные им данные по инновационным расходам характеризуются выбросами. Это связано либо с еще неустоявшейся практикой поддержки инновационной деятельности в регионе, либо с некорректными данными.

Таблица 3.

Динамика ежегодных темпов роста доли средств на инновации в общих расходах КБР в субъектах Российской Федерации — членах АИРР (%)

Название региона	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Калужская область	50,64	133,47	225,08	202,31
Республика Мордовия	53,61	79,67	92,93	96,37
Республика Татарстан	672,03	49,92	131,33	203,04
Пермский край	67,35	3905,14	62,28	170,75
Красноярский край	0,74	51,88	1353,64	2493,63
Иркутская область	82,59	6,27	414,37	275,13
Новосибирская область	—	—	82,78	105,00
Томская область	147,56	71,19	103,44	215,85
В среднем по Российской Федерации	93,54	117,57	88,30	146,69
В среднем по АИРР	104,19	82,84	107,04	179,29

Источник: Расчеты автора.

На основании определения инструментов и механизмов РИП, характерных для каждого рассматриваемого региона в отдельности, и анализа регионов по масштабам и темпам роста инновационных расходов в общих расходах консолидированного бюджета можно выделить следующие типы регионов по моделям реализации инновационной политики на их территории и использованию характерных инструментов.

1-й тип — так называемые «динамичные инноваторы», к которым из рассмотренных регионов следует отнести Республику Татарстан и Калужскую область. Несмотря на структурные различия экономик данных регионов, формируемые региональные инновационные системы в них являются схожими:

- упор на развитие науки и образования в этих регионах делается с основной целью: создание кадрового инновационного потенциала, который является ядром формируемых РИС;
- поддержка создания объектов инфраструктуры осуществляется с помощью примерно одинакового набора инструментов (технопарк в сфере высоких технологий, центр кластерного развития и разнообразная поддерживающая инфраструктура субъектов МСП, включая региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере и проч.);
- программно-целевой метод является развитым механизмом реализации РИП как в Калужской области, так и в Республике Татарстан;

- еще одним сближающим обстоятельством является то, что в последние годы в них наблюдается заметный рост инновационных расходов (в несколько раз).

2-й тип — так называемые «опытные инноваторы», к которым относятся Томская область и Республика Мордовия. Сближающими элементами их моделей РИП являются следующие:

- большое внимание уделяется развитию инновационной инфраструктуры, в том числе региональными властями сделан акцент на создании и поддержке вузовской инновационной инфраструктуры;
- в обоих регионах особое внимание уделяется созданию конкурентоспособных технологий, выделению специфических сфер поддержки, приоритетных стратегических секторов экономики, таких как электротехника и приборостроение, микроэлектроника, научно-образовательный комплекс и проч.;
- поддержка инновационной деятельности осуществляется посредством как программных, так и внепрограммных механизмов;
- небольшие по масштабам экономики отличаются устойчивыми объемами выделяемых из консолидированного бюджета средств на инновации на уровне, значительно превышающем среднероссийский.

3-й тип — так называемые «молодые устойчивые инноваторы», к которым относятся Пермский край и Новосибирская область. Общими элементами их моделей инновационной политики являются следующие:

- активная поддержка инновационной деятельности в рамках программного подхода в этих регионах осуществляется с 2008 г.;
- большое внимание уделяется развитию поддерживающей инфраструктуры субъектов смежных отраслей (МСП и вузов);
- в обоих регионах осуществляется государственная поддержка прикладных научных исследований, которые способствуют развитию инновационной деятельности, на базе принятых в 1990-е годы законов о научной деятельности/науке и научно-технической политике;
- расходы на поддержку инновационной деятельности Пермского края и Новосибирской области являются относительно стабильными на протяжении последних лет и, как правило, находятся на уровне чуть ниже среднего по АИРР уровня.

4-й тип — так называемые «молодые неустойчивые инноваторы», к которым можно отнести Иркутскую область и Красноярский край. Общими элементами их моделей РИП являются следующие:

- оба региона только закрепляют свои позиции в числе регионов-инноваторов, проводящих активную инновационную политику;
- для них характерно слабое применение программного метода поддержки инновационной деятельности;

- основным отличием от предыдущей группы являются низкие и/или неустойчивые расходы консолидированных бюджетов на поддержку инновационной деятельности.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что лучшими практиками формирования в субъектах Российской Федерации институтов и инфраструктуры поддержки и развития инноваций (с учетом достижения результатов в инновационном развитии, превышающих средний по стране уровень) являются примеры проводимой инновационной политики региональных властей, а также используемый комплекс инструментов в Воронежской, Калужской, Самарской, Томской, Новосибирской областях, Республике Татарстан и городах федерального значения — Москве и Санкт-Петербурге. Также с определенными оговорками в эту группу могут быть отнесены Республика Мордовия и Пермский край.

Литература

Распоряжение правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.». URL: http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20120210_04 (Дата обращения 25.02.2012 г.)

Семенова Р.И. Региональный срез применения действующих инструментов поддержки инновационной деятельности // Сборник трудов XII Международной научной конференции молодых ученых «Региональная наука». М.: ГНИУ СОПС, 2011.

Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России (данная статья в настоящее время находится на этапе доработки, список авторов уточняется, публикация планируется в журнале «Инновации»).

Ю.Ю. Шитова,
Ю.А. Шитов

Международный университет
природы, общества и человека
«Дубна»

ГИС-АНАЛИЗ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ И ПОТОКОВ МАЯТНИКОВОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Введение

Исследование маятниковой трудовой миграции (МТМ¹) — одна из важных задач контроля над перемещением трудовых ресурсов и управлением этим процессом. Качественное управление трудовыми ресурсами — ключевой фактор эффективного экономического развития любого уровня (корпоративного, регионального, государственного), потому что реализация любых проектов напрямую зависит от наличия и качества имеющегося трудового капитала. Исследованию МТМ был посвящен ряд наших предыдущих работ в рамках комплексных и комплементарных по отношению друг к другу макроподхода [Шитова, 2006] и микроанализа [Шитова, 2008].

Настоящая работа открывает новый этап микроанализа МТМ, заключающийся в применении ГИС-обработки микроданных. Это позволяет получить новую уникальную ГИС-информацию, анализ которой в сочетании с остальными микроданными позволяет поднять анализ МТМ на новый качественный уровень с целью решения ряда не только прикладных задач, но и проверки научных гипотез, теорий и моделей, систематизируемых в следующем разделе.

¹ Используется также для обозначения маятниковых трудовых мигрантов, что следует из контекста.

Индивидуальные характеристики МТМ

ГИС-анализ позволяет получить новую информацию в отношении индивидуальных аспектов МТМ. А именно выявить индивидуальные характеристики маятниковых трудовых мигрантов: пол, возраст и уровень образования, доходов. Обладание этой информацией важно для понимания, прогнозирования и управления процессом МТМ, поэтому исследованиям в данном направлении посвящено большое количество работ.

Пол. По данным большинства исследований, подвижность женщин в целом ниже, в том числе и в региональном аспекте изучения этого вопроса. Этому феномену (иногда используется термин «гендерная дискриминация») было дано много разных объяснений. Например, приводимая *«пространственная специфика»*: женские рабочие места распределены равномерно по агломерации, в то время как мужские сконцентрированы в центре или в индустриальных зонах. Пространственный разброс зарплат менее оплачиваемых женских работ меньше, чем мужских, что стимулирует мужчин к МТМ. *Семейные обстоятельства*: женщины не могут ездить далеко в силу большего количества лежащих на них семейных обязанностей. Поскольку для женщины цена поездок дороже, чем для мужчин (например, из-за домашних обязанностей), они соглашаются на работу менее оплачиваемую, но расположенную ближе к дому.

Различия в гендерной психологии и поведении: мужчины более мобильны, чем женщины, из-за меньшей зависимости от источников дохода, от постоянного места работы, из-за большей склонности к риску.

Подстраивающийся рынок: желая занять малоподвижных и дающих меньшую отдачу работников, таких как домохозяйки, работодатели создают рабочие места ближе к ним. С учетом этих объяснений можно ожидать, что подвижность женщин существенно зависит от семейных обстоятельств. Например, женщины, имеющие детей, менее мобильны, чем женщины без детей или одиночки. Поведение мужчин более однородно и практически не зависит от семейных обстоятельств.

Вместе с тем есть и противоположные результаты. Анализ большой выборки американских работников показал, что среднее расстояние поездок на работу среди занятых полный рабочий день больше для женщин, чем мужчин [Kwan, 1999].

Согласно недавним исследованиям российских авторов, ситуация с гендерной сегрегацией в России сравнима с рыночными странами [Мальцева, 2005; Рошин, Маркова, 2004].

Возраст. Практически все авторы отмечают, что в МТМ вовлечено население на пике трудоспособности. «Среди маятниковых мигрантов обоих по-

лов преобладают молодые люди (16–29 лет), более здоровые» [Калмык, 1981, с. 48]. Среди МТМ объединенной Германии также преобладает молодежь [Zaiceva, 2006], а уровень МТМ повышается с увеличением стажа, достигая пика в 40 лет [Papanikolaou, 2006].

Доходы или уровень образования и квалификации. Сравнение дальности маятниковых поездок работников с высоким уровнем образования и квалификацией (**высококвалифицированных работников, ВКР**, «белых воротничков») и работников с низкими доходами (**малоквалифицированных работников, МКР**, «синих воротничков») представляет особый интерес в силу двух причин. Во-первых, мобильность ВКР и МКР различна в разных теориях МТМ, следовательно, является тестовым индикатором для их проверки. Во-вторых, достаточно часто структуры МКР и ВКР различаются еще и по гендерному или расовому признакам, что порождает вопросы о возможной дискриминации. Поскольку уровень доходов ВКР в среднем выше, чем МКР, то для исследования обсуждаемой зависимости группировку МТМ можно осуществлять и по уровню доходов.

Если в отношении МКР большинство моделей предсказывают более длинные поездки на работу, то в отношении ВКР ситуация противоречивая. Стандартная урбанистская модель (СУМ) [Mills, 1972] в рамках различных подходов дает противоречивые предположения. Heckman [Heckman, 1980] показывает, что включение времени поездок в функцию полезности индивидуального выбора приводит к увеличению длины поездок для ВКР. Гольц [1972, с. 121] считает, что уникальность деятельности ВКР выше, и поэтому им приходится тратить больше времени на дорогу до места работы. Наконец, в рамках теории поиска работы Rouwendal [Rouwendal, 2008] объясняет ситуацию тем, что МТМ зависит от пространственного фактора (эффекта покрытия) эффективности поиска работы. ВКР «сканируют» большие расстояния для поиска рабочих вакансий, в итоге возможность найти лучшую работу на большем расстоянии для них выше. На основании теории человеческого капитала и сегментации рынков труда Грановеттер [Granovetter, 2001] приходит к выводу, что при переходе с работы на работу у ВКР больше шансов улучшить свое материальное положение, чем у МКР.

Интересную идею высказывает Хомра: «Господствующая в настоящее время ориентация маятниковой трудовой миграции на замещение мест приложения труда массового типа в будущем будет вытеснена специализированными маятниковыми поездками к месту работы» [Хомра, 1981]. Если это утверждение справедливо, то из него следует, что структура маятниковых мигрантов напрямую отражает уровень экономического развития в целом. Чем он выше, тем больше доля ВКР. А временная динамика структуры маятниковых мигрантов должна демонстрировать качество экономического роста.

Так, оптимальное развитие системы (агломерации, страны), где происходит повышение уровня экономического развития и качества жизни населения, должно сопровождаться положительной динамикой доли ВКР в структуре маятниковых мигрантов.

В большинстве эмпирических исследований подтверждается гипотеза более длинных поездок ВКР. В дополнение к этому при сравнении групп с разным уровнем образования было выяснено, что доля МТМ в таких группах тем выше, чем выше уровень образования.

Вместе с тем в ряде работ были получены противоречивые, даже противоположные данные. Это подтверждает не абсолютный характер гипотезы. При некоторых условиях она может не соблюдаться.

Таким образом, проблема персонализации мигрантов является актуальной для теории и практики МТМ. Анализ имеющихся у нас микроданных позволяет внести свою лепту в исследование этого вопроса. А именно провести сравнительный анализ дальности (продолжительности) поездок МТМ, сгруппированных по полу, возрасту и доходам, представленный далее.

ГИС-обработка микроданных

В основе настоящего исследования лежат уникальные микроданные 2001 г., охватывающие 60% трудоспособного населения Подмосквья. Они были получены в результате сведения информации из найденных в Интернете баз данных (БД) налоговой инспекции, Пенсионного фонда и различных вариантов БД государственного реестра российских предприятий [Шитова, 2008]. При объединении (сшивании) первичной информации осуществлялась увязка мест проживания (*МП*) и работы (*МР*) при одновременном сохранении ряда индивидуальных данных работника (*ДР*: годовой доход, возраст и пол) и характеристик нанимателя (*ХН*: род деятельности, форма собственности, капитал и т.д.). В итоге была сформирована БД с записями по каждому работнику в формате:

Работник (МР, МП, ДР, ХН). (1)

Сравнение *МР* и *МП* (строковые переменные, содержащие почтовые адреса) в этой БД позволяет легко идентифицировать МТМ, анализ которых и является целью наших исследований.

Применение ГИС-технологий заключается в вычислении (восстановлении) при помощи ГИС-программы маршрута (пути) дом — работа для каждого МТМ с привязкой к реальной транспортной сети региона:

$$\text{ПУТЬ } (X_1, X_2, \dots, X_N) = \text{ГИС } (\text{МП}, \text{MP}), \quad (2)$$

где X_i — смоделированные ГИС-программой параметры маршрута между местами проживания и работы МТМ. В простейшем случае это полная длина маршрута и время поездки. В более сложном варианте в параметры пути может входить подробная информация о сегментах и узлах маршрута (названия улиц, географические координаты узлов и т.д.).

В качестве ГИС-платформы был выбран интернет-сервис «Яндекс.Карты»¹. Для решения поставленной задачи нами было создано веб-приложение², которое осуществляет восстановление маршрутов дом — работа в формате (2) из массива исходных записей в формате (1) методом последовательных обращений к серверу «Яндекс.Карты». Пример построения маршрута показан на рис. 1.



Рис. 1. Пример построения маршрута по исходным адресам жительства и работы при помощи веб-приложения, работающего с ГИС «Яндекс.Карты»

Достоинства использования данного метода состоит в: а) принципиальной возможности автоматизированной обработки множественных данных; б) на-

¹ URL: <http://api.yandex.ru/maps>

² Веб-страница на языке Javascript: URL: <http://www.mtm.net46.net/test/routoy.html>

дежности принадлежащей крупнейшей российской интернет-компании ГИС-платформы в плане поддержки и дальнейшего развития; в) возможности визуализации полученных данных и их онлайн-представления мировой аудитории.

Отметим, что пока «Яндекс.Карты» может строить только автомобильные маршруты, хотя существенная доля МТМ пользуется общественным транспортом (преимущественно электричками). Однако есть надежда, что в будущем данная ГИС-платформа позволит строить маршруты и с использованием общественного транспорта, тем более что такая опция уже доступна в интерактивном режиме для Москвы.

Для отработки и демонстрации методики мы провели ГИС-анализ МТМ, проживающих в городе Дубна. Из исходной выборки 3538 человек маршруты дом — работа в пределах¹ 200 км были успешно восстановлены для 2946 человек (83% записей). Это позволило проанализировать основные ГИС-параметры выборки — длину и длительность поездок МТМ — в сочетании индивидуальными показателями: возраст, пол и уровень доходов. Результаты анализа представлены в следующем разделе.

Результаты

На рис. 2 представлены распределения длины и длительности маршрутов жителей Дубны, работающих за пределами своего города.

Из полученных распределений видно, что основным центром притяжения МТМ является Москва (главный пик), МТМ преодолевают 120–160 км, затрачивая на поездки 2,5–3 часа.

Вторичными центрами притяжения **межрайонной маятниковой трудовой миграции (ММТМ)** являются Дмитров и его окрестности (40–60 км в пределах 40–60-минутной доступности), а также Сергиев Посад (110 км).

Следующим этапом исследования стал анализ ГИС-информации в разрезе индивидуальных данных мигрантов: возраста, дохода и пола с целью проверки целого ряда гипотез и моделей МТМ в отношении индивидуального выбора. Предваряя сравнительный анализ, отметим, что доминирование огромного центра притяжения (75% МТМ ездят в Москву) не позволяет получить большую разницу в средних значениях ГИС-показателей для разных групп МТМ. Исключение из анализа МТМ, работающих в Москве, также

¹ Мы исключили из анализа более длинные маршруты, поскольку они: а) содержат ошибки маршрутизации; б) связаны с работой, не требующей ежедневных поездок; в) дают слишком большой вес в расчеты средних.

невозможно из-за малой остающейся МТМ-статистики¹. Вместе с тем даже в этой неоптимальной ситуации группы, МТМ, разделенные по индивидуальным показателям, демонстрируют значимую разницу в отношении ГИС-показателей. Сравнение средних показателей между различными группами проводилось методом вариационного анализа ANOVA, величина статистических ошибок (например, на графиках) составляет 1σ (уровень конфиденциальности 67%), если не прямо оговорено противное.

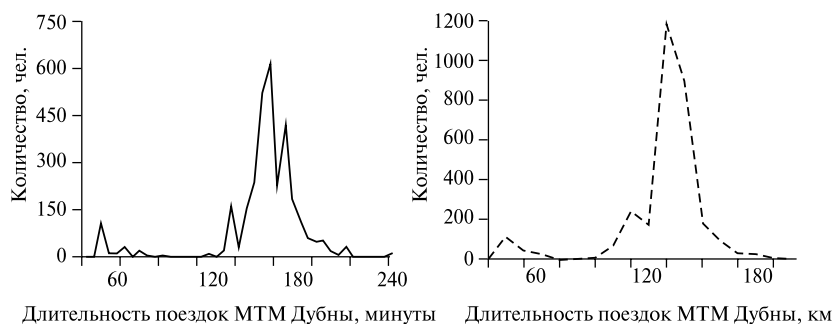


Рис. 2. Распределение длительности (слева) и времени поездок МТМ Дубны

Пол. Выборка состояла из 1589 мужчин и 1357 женщин, в среднем находящихся в пути дом — работа $159,2 \pm 0,7$ и $156,2 \pm 0,9$ мин соответственно, а распределение поездок по времени показано на рис. 3. Несмотря на малость разницы, эффект оказался статистически значимым². Исходя из этого можно отметить, что мужчины ездят немного дольше (и дальше) женщин.

Возраст. Возрастное распределение МТМ из Дубны, а также средняя длина маршрутов дом — работа для разных возрастных групп показаны на рис. 4. Как и следовало ожидать, дальше всех на работу ездит молодежь 21—35 лет, при увеличении возраста расстояние поездок уменьшается. Подростки до 21 года также ездят меньше.

Доходы. При формировании групп по доходам был учтен предыдущий опыт обработки микроданных [Калмык, 1980]. Из-за наличия большого количества «серых» зарплат (теневых зарплат, зарплат «в конвертах») уровень декларируемых доходов существенной доли МТМ является аномально низким.

¹ После ГИС-обработки всей имеющейся БД Подмосковья такой анализ станет возможным.

² Значимая небольшая разница средних значений переменных означает существенную разницу в форме распределений.

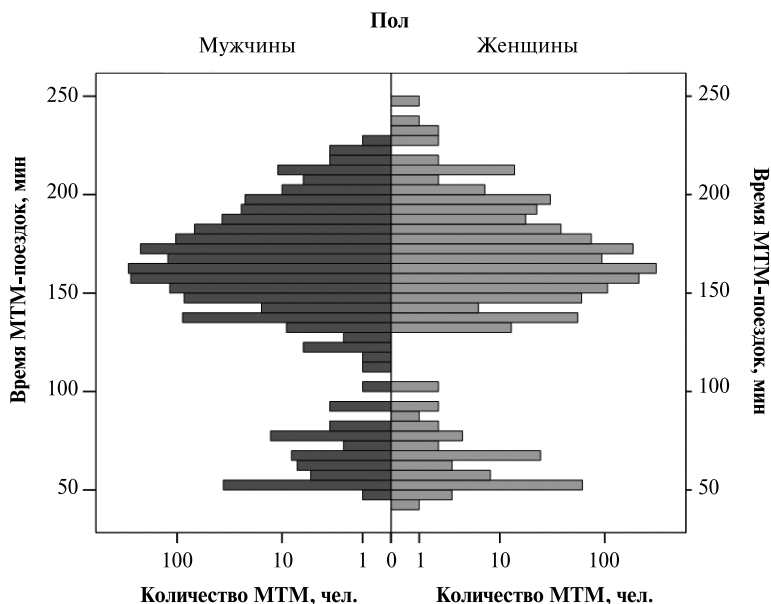


Рис. 3. Распределение времени поездок для мужчин и женщин

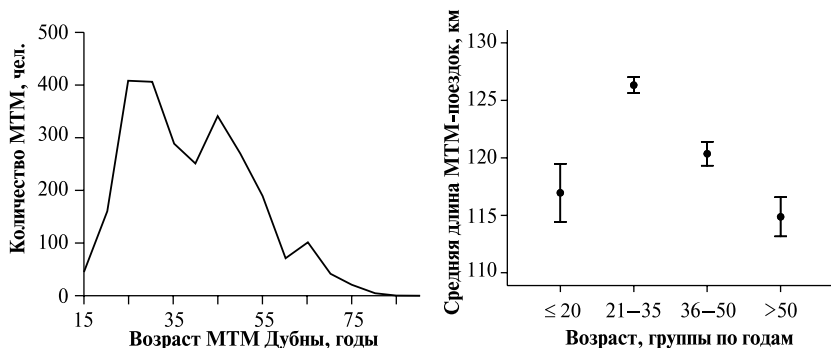


Рис. 4. Возрастное распределение МТМ из Дубны (слева) и средние показатели длины поездок по возрастным группам

Поэтому в отдельную группу мы выделили МТМ с зарплатами ниже прожиточного минимума $ПМ = 1581$ руб. По нашему мнению, в этой группе оказались работники с теневыми зарплатами, поскольку, исходя из здравого смысла, невозможно предположить, что они работают МТМ за зарплату ниже ПМ. Распределение длины поездок, а также средние значения этого

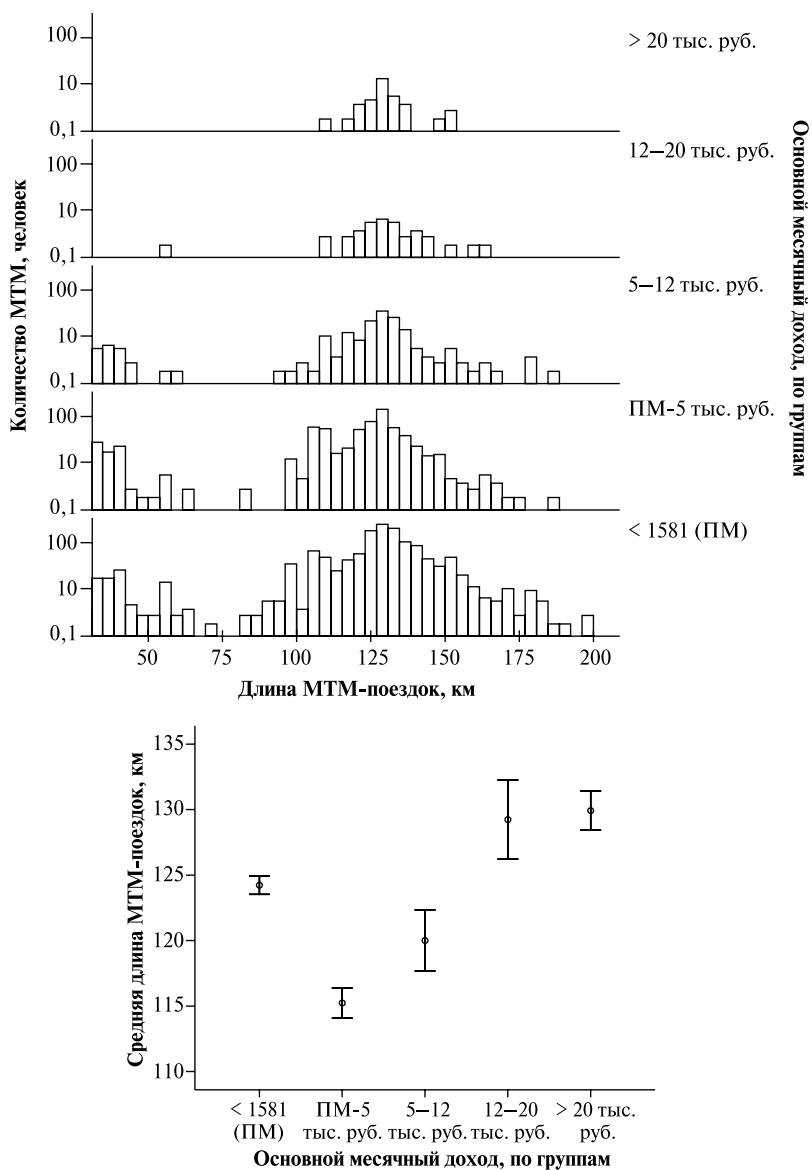


Рис. 5. Распределения длин поездок (вверху) и их средние показатели (внизу) МТМ-групп с разным уровнем зарплат

показателя для разных по уровню доходов групп МТМ показаны на рис. 5. Из его анализа следуют два важных факта. Во-первых, МТМ с «серыми» доходами (зарплата ниже ПМ) работают по всей агломерации. Тем самым подтверждается факт, что теневые доходы — явление для МТМ тотальное и не зависит от места работы. Во-вторых, подтверждается гипотеза о том, что высокооплачиваемые МТМ в среднем ездят на работу дальше низкооплачиваемых. Таким образом, результаты нашего анализа говорят в пользу того, что ВКР ездят дальше (и дольше) МКР.

Заключение

В настоящей работе исследовались характеристики маятниковой трудовой миграции (МТМ) по индивидуальным характеристикам работников: полу, возрасту, доходам. Данный вопрос является актуальным для теории и практики МТМ, что доказывает обширный обзор литературы по данному направлению.

Исследование индивидуальной специфики МТМ стало возможно благодаря определению дальности (длительности) поездок дом — работа при помощи специально разработанной методики ГИС-анализа, представленной в работе.

Анализ был осуществлен на основе данных 2001 г. по всем МТМ, проживающим в г. Дубна (Московская область). Было установлено, что значимо более дальние (длительные) поездки дом — работа совершают мужчины, люди активного трудового возраста 21–35 лет, а также высококвалифицированные работники с высокими зарплатами. Полученные результаты лежат в русле доминирующих предсказаний теорий и большинства предыдущих практических исследований в отношении индивидуальной специфики МТМ. Особо подчеркнем, что исследования подобного рода на российских данных осуществлены впервые, а ГИС-методика для анализа МТМ является пионерной и применяется впервые в мировой практике.

Предложенный в работе подход имеет большие перспективы дальнейшего развития. Успешная отработка и демонстрация методики на данных по одному городу, осуществленная в настоящем исследовании, является только первой ступенью разработки ГИС-анализа МТМ. На следующем этапе ГИС-подход будет распространен на всю имеющуюся выборку микроданных Подмоскovie (60% трудоспособного населения). Это позволит построить количественную пространственную картину (паттерн) МТМ в Московском регионе для мониторинга районов притяжения и оттока рабочей силы; отраслевых диспропорций между спросом (место работы) и предложением (ме-

сто жительства); загрузки транспортных магистралей; направленности, протяженности и интенсивности маятникового движения трудовых ресурсов, социальной структуры маятниковых трудовых мигрантов и т.д. Эти данные являются крайне важной и актуальной информацией как для теории, так и для практики регионального управления.

Работа выполнена в рамках гранта РФФИ 11-06-00323-а.

Литература

Гольц Г.А. Влияние транспорта на пространственное развитие городов и агломераций; Основные количественные закономерности взаимосвязи развития транспорта и расселения // Проблемы современной урбанизации. М.: Статистика. 1972. С. 159–167; 180–189.

Калмык В. Социальная обусловленность маятниковой миграции сельского населения // Маятниковая миграция сельского населения / под ред. Д. Валентей. М.: Финансы и статистика, 1981. С. 41–52.

Мальцева И.О. Гендерные различия в профессиональной мобильности и сегрегация на рынке труда: опыт российской экономики. Консорциум экономических исследований и образования. Серия «Научные труды», ISSN 1561-2422. 2005. № 05/11.

Рощин С.Ю., Маркова К.В. Неравенство доходов в России в переходный период: чем оно объясняется? Консорциум экономических исследований и образования. Серия «Научные труды». 2004. № 04/05.

Хомра А. Некоторые методические аспекты изучения маятниковой миграции населения // Маятниковая миграция сельского населения / под ред. Д. Валентей. М.: Финансы и статистика, 1981. С. 77–87.

Шитова Ю.Ю. Маятниковая трудовая миграция в Московской области: методический и прикладной анализ // Экономический журнал ВШЭ. 2006. № 1. С. 63–79.

Шитова Ю.Ю., Шитов Ю.А. Микроанализ маятниковой трудовой миграции в Московской области // Регион: экономика и социология. 2008. № 4. С. 119–137.

Granovetter M. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A social Structural View // Granovetter M., Sedberg R. The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 2001. P. 233–265.

Heckman J. Income, Labor Supply, and Urban Residence // American Economic Review. 1980. No. 70. P. 805–811.

Kwan M.-P. Gender, the Home-Work Link, and Space-Time Patterns of Nonemployment Activities // Economic Geography. 1999. No. 75(4). P. 370–394.

Mills E.S. Studies in the Structure of the Urban Economy. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1972.

Papanikolaou G. Spatial and Individual Influence on Commuting Behaviour in Germany, 2006. URL: <http://ideas.repec.org/p/wiw/wiwsa/ersa06p468.html>.

Rouwendaal J. Search Theory and Commuting Behavior // Growth and Change. 2004. Vol. 35. No. 3. P. 391–418.

Zaiceva A. Self-Selection and the Returns to Geographic Mobility: What Can Be Learned from the German Reunification “Experiment”. 2006. URL: <http://ideas.repec.org/p/diw/diwwpp/dp580.html>.

В.Н. Якимец

Институт системного
анализа РАН

ОЦЕНКА РАЗВИТОСТИ МЕХАНИЗМОВ МЕЖСЕКТОРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СУБЪЕКТАХ РФ НА ОСНОВЕ РЕЙТИНГОВЫХ МЕТОДИК

Последние 15–17 лет в субъектах РФ в рамках теории межсекторного социального партнерства (МСП) разрабатывались механизмы взаимодействия власти и общества (НКО и бизнеса) [Якимец, 2004; Библиотека..., 2007; Социальное партнерство, 2007–2010]. Среди них назовем фонды местных сообществ, поддержку проектов или программ в форме грантов либо субсидий, общественные палаты, молодежные парламенты, регулирование благотворительной деятельности, налоговые льготы НКО и донорам, институты по правам человека и по правам ребенка, публичные слушания, советы при органах исполнительной и законодательной власти, социальный заказ, механизмы поддержки малого и среднего бизнеса, общественная экспертиза и др. Многие из названных механизмов МСП подробно описаны в четырех коллективных монографиях [Социальное партнерство, 2007–2010]. По данным некоммерческого партнерства «Юристы за гражданское общество» (URL: <http://lawcs.ru>), на ноябрь 2011 г. в 83 субъектах РФ принято более 1000 нормативно-правовых актов (НПА), которыми законодательно закреплено по 10–20 механизмов МСП в разных регионах.

Из общих соображений понятно, что не во всех субъектах РФ деятельность по созданию механизмов партнерства идет одинаково интенсивно. Очевидно, что и действенность их применения не везде одинакова. Возникает проблема: оценить характер развития нормативно-правовой базы разных субъектов РФ в части, касающейся укоренения механизмов, сравнить темпы их продвижения в этих регионах, а также оценить, насколько работоспособными и действенными оказались созданные инструменты.

Нами была предложена рейтинговая методика оценки (названная АЯ-рейтингом) регионов по уровню продвижения механизмов МСП, основан-

ная на выявлении факта наличия механизмов МСП в соответствующем субъекте РФ. Эта методика предполагала расчет рейтинга субъекта РФ по двум вариантам: первый — по факту наличия нормативно-правовых актов, законодательно разрешающих применение механизмов МСП в регионе без учета их значимости, второй — аналогично, но с учетом значимости механизмов МСП [Акрамовская, Якимец, 2007, с. 3–10]. В 2006–2007 гг. эта методика прошла апробацию на материалах всех субъектов РФ.

В 2009 г. в рамках проекта «Индексы оценки состояния гражданского общества в регионах России» (выполненного при поддержке гранта, полученного от Института общественного проектирования в соответствии с распоряжением Президента РФ от 16 марта 2009 г. № 160-рп) в 83 субъектах РФ вновь были изучены НПА, которыми в регионах законодательно закреплось применение разных механизмов МСП. Заметим, что при расчетах рейтингов субъектов РФ по продвижению МСП в 2009 и 2011 гг. использовались сведения о следующих механизмах МСП: фонды местных сообществ, социальный заказ, гранты и субсидии для НКО и общественных объединений, налоговые льготы для НКО и доноров, общественные палаты, публичные слушания, общественная экспертиза, институты по правам человека и по правам ребенка, молодежный парламент, общественные советы при органах законодательной и исполнительной власти, механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства, механизмы регулирования благотворительной деятельности.

В 2009 г. были рассчитаны значения АЯ-рейтинга для всех 83 субъектов РФ и построены соответствующие гистограммы [Якимец, Исаева, 2010, с. 56–79]. Все 83 субъекта РФ разделились на четыре группы: «передовики», у которых значения АЯ-рейтинга от 0,75 и выше (10 регионов), «хорошисты» — значения АЯ-рейтинга от 0,5 до 0,75 (47 регионов), «средняки» — от 0,25 до 0,5 (25 регионов), «не реализовавшие свой потенциал» — ниже 0,25 (1 регион).

В 2011 г. проект «Условия, факторы и индикаторы модернизационного развития в регионах России: исследование с использованием количественных и качественных методов» выполнялся на средства гранта от Института общественного проектирования (распоряжение Президента РФ от 8 мая 2010 г. № 300-рп).

В 2011 г. нами зафиксирован рост АЯ-рейтинга всех субъектов РФ. Так, группа субъектов РФ — «передовиков» по АЯ-рейтингу без учета коэффициентов значимости механизмов увеличилась до 30, что составляет 36% (в них имеется от 9 до 12 механизмов МСП). Группа «хорошистов» включила 45 субъектов РФ (54%) (здесь — от 6 до 9 механизмов). И 8 субъектов РФ попали в группу «средняков» (почти 10%) (у них закреплено от 3 до 6 механизмов). Кроме того, полностью исчезла группа «регионов, не реализовавших свой потенциал». Таким образом, за два года в субъектах РФ произошло

существенное расширение нормативно-правовой базы, легитимирующей на уровне региона возможности применения рассматриваемых механизмов.

В 2011 г. по сравнению с 2009 г. возросло число субъектов РФ, принявших НПА, закреплявших применение механизмов МСП. После сбора сведений о наличии НПА по механизмам МСП в 83 субъектах РФ было выявлено, что распространенность механизмов в 2011 г. возросла. Действительно, только для двух из 12 механизмов ситуация с распространением ухудшилась в 2011 г. по сравнению с 2009 г. А именно среди действовавших НПА в 2011 г. гранты и субсидии для НКО и общественных объединений отмечены в 69 субъектах РФ, а в 2009 г. они были в 77 регионах. Это объясняется тем, что в течение двух лет в ряде регионов проходила корректировка законодательства. Аналогично в отношении общественных советов при органах законодательной и исполнительной власти: в 2011 г. — в 67 субъектах РФ, а в 2009 г. — в 73 регионах. Этот феномен косвенно связан с тем, что при создании региональных общественных палат функции части таких советов передавались в палаты.

Иными словами, по данным расчетов АЯ-рейтинга в 2011 г. сложилась благодатная картина: если мы сравниваем регионы только по факту наличия региональных НПА, закрепляющих механизмы МСП в субъектах РФ, то, действительно, в подавляющем большинстве числе регионов (в 75 из 83) были приняты НПА по большинству названных выше механизмов, т.е. преобладали «передовики» и «хорошисты».

АЯ-рейтинг субъектов РФ с учетом коэффициентов значимости механизмов МСП для 2011 г. приведен на рис. 1. В этом случае 83 субъекта РФ разделились на четыре группы: «передовики» — 46 регионов, «хорошисты» — 31, «средняки» — 6, и ни один регион не попал в группу «не реализовавших свой потенциал». Можно сделать вывод, что в субъектах РФ используется опыт «передовиков», когда в первую очередь разрабатываются и принимаются НПА, открывающие возможность наиболее весомым механизмам МСП.

Автором была предложена новая методика, в соответствии с которой рейтинг субъектов РФ определялся не только по факту наличия механизмов МСП с весовыми коэффициентами значимости, но и с учетом экспертных оценок их действенности. Этот инструмент получил название МСП-рейтинг. Он вычисляется как сумма произведений коэффициентов значимости каждого из механизмов МСП на оценку наличия НПА в субъекте РФ и на величину экспертной оценки действенности применения механизма.

На рис. 2 представлены значения МСП-рейтинга, рассчитываемого по формуле:

$$R_j^{MСП} = \sum_{i=1}^n \alpha_i x_{ij} \beta_{ij},$$

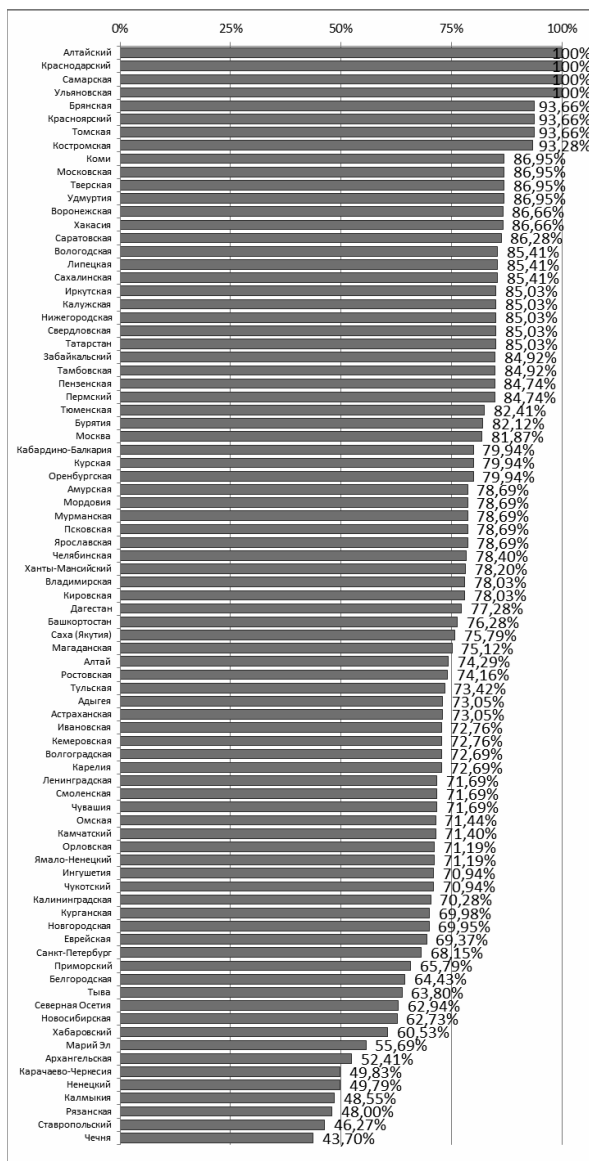


Рис. 1. АЯ-рейтинг субъектов РФ 2011 г. (с учетом коэффициентов значимости механизмов)

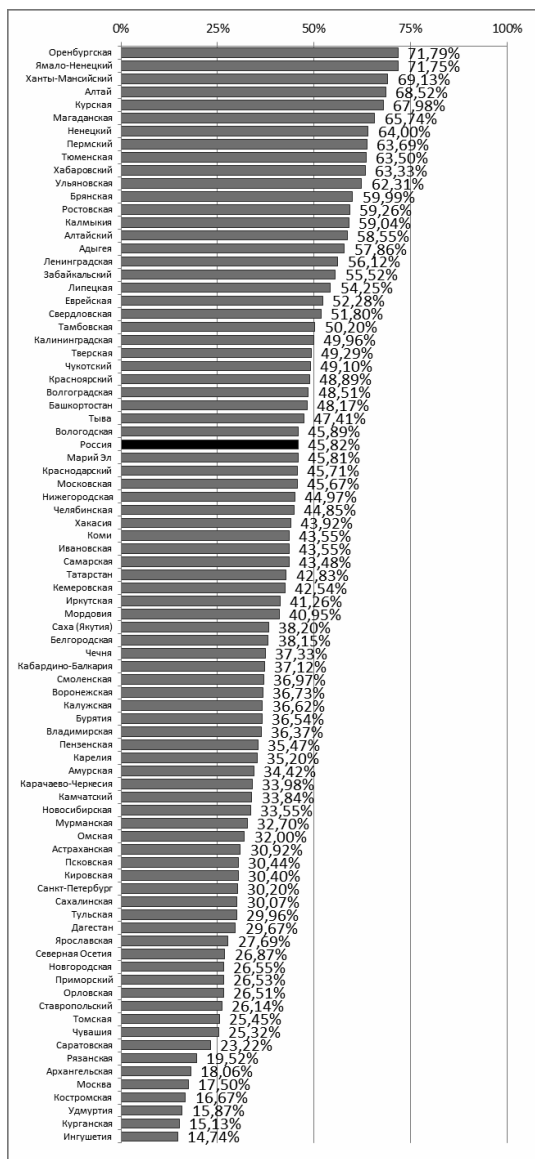


Рис. 2. МСП-рейтинг субъектов РФ 2011 г. (с учетом региональных весов механизмов)

где β_{ij} — оценка действенности i -го механизма МСП в регионе j (среднее арифметическое оценок (по 5-балльной шкале) от всех региональных экспертов, вовлеченных в оценивание работоспособности изучаемых механизмов в субъекте РФ); $\alpha_i, 0 \leq \alpha_i \leq 1, \sum_i \alpha_i = 1$ — весовой коэффициент (значимости) i -го механизма МСП; x_{ij} — булева переменная, показывающая факт наличия i -го механизма МСП в j -м регионе.

В случае МСП-рейтинга четыре группы субъектов будем называть так: «передовики+» — когда от 9 до 12 механизмов МСП приняты в субъекте РФ и действенность их применения оценена экспертами от 4 до 5 баллов; «хорошисты+» — когда действенность от 6 до 9 механизмов эксперты оценивают в основном от 3 до 5 баллов, «средняки+» — когда балльные оценки от 3 до 6 механизмов составляют от 2 до 5 баллов (преобладают 3-балльные оценки), а также «не реализовавшие свой потенциал+».

Интересный эффект наблюдается при сравнении МСП-рейтинга субъектов РФ, когда используются региональные весовые коэффициенты (свои для каждого субъекта РФ) и федеральные весовые коэффициенты, рассчитанные с учетом экспертных оценок весов каждого механизма МСП из всех регионов.

Во-первых, ни в том, ни в другом случае ни один из 83 регионов не попал в категорию «передовиков» (значения МСП-рейтинга от 0,75 до 1).

Во-вторых, группа регионов-«хорошистов» (значения МСП-рейтинга от 0,5 до 0,75) в случае с региональными весами (рис. 2) вдвое больше по количеству (22 субъекта РФ), чем в случае с федеральными весами, куда попало 10 регионов. Заметим, что в обоих случаях в группу «хорошистов» попали все 10 регионов, МСП-рейтинг которых оказался «хорошим» и при использовании «федеральных» весов (Ульяновская область, Алтайский край, Курская, Оренбургская и Брянская области, Ханты-Мансийский АО, Тюменская, Ленинградская и Пермская области, Республика Алтай).

В-третьих, в группу регионов, «не реализовавших свой потенциал», при использовании региональных весов (рис. 2) попало 8 субъектов РФ (Саратовская, Рязанская, Архангельская, Костромская и Курганская области, а также Ингушетия, Москва и Удмуртия). Эти же регионы, за исключением Саратовской области, оказались в такой же, но расширенной до 13 субъектов РФ группе и при использовании «федеральных» весов. Следует учитывать, что сбор данных для МСП-рейтинга и оценки экспертов были получены с декабря 2010 г. по март 2011 г.

В-четвертых, у подавляющего большинства (65 из 83 субъектов РФ) регионов значения МСП-рейтинга при расчете с региональными весами возрастают на величину от 0 до 36,4% (из 100%). При этом резкий прирост

характерен для 22 субъектов РФ (от 10 до 36,4%). Для 18 субъектов РФ обнаружена обратная тенденция — снижение МСП-рейтинга в пределах 5% при использовании региональных весов. Одно из объяснений этого феномена состоит в том, что учет региональной специфики позволяет более адекватно оценить значимость тех или иных механизмов.

Сопоставительные данные о распределении числа субъектов РФ по четырем группам при разных вариантах расчета рейтингов сведены в табл. 1.

Таблица 1. Распределение 83 субъектов РФ по группам при разных вариантах расчетов рейтингов

	Число субъектов РФ — «передовиков»	Число субъектов РФ — «хорошистов»	Число субъектов РФ — «средняков»	Число субъектов, «не реализовавших потенциал»
АЯ-рейтинг с учетом весовых коэффициентов, 2009 г.	46	31	6	0
МСП-рейтинг с «региональными» весовыми коэффициентами, 2011 г.	0	22	53	8
МСП-рейтинг с «федеральными» весовыми коэффициентами, 2011 г.	0	10	60	13

Интересно сравнить средние оценки действенности применения механизмов МСП в 2011 г. Каждый механизм МСП оценивался экспертами из всех 83 субъектов РФ по 5-балльной шкале с позиции действенности применения (1 балл — наихудшая оценка, 5 баллов — наивысшая). Размах среднegrupповых экспертных оценок составил от 1,945 до 3,212 балла для разных механизмов. Нетрудно сделать вывод о том, что условия, правила и процедуры их применения в разных субъектах РФ нуждаются в достаточно серьезной доработке. Иными словами, имеется большой простор для совместной деятельности представителей органов исполнительной и представительной власти, а также НКО из регионов, чтобы найти приемлемые решения по совершенствованию правоприменительной практики.

В заключение приведем следующие выводы.

По сравнению с 2009 г. в 2011 г. возросло число субъектов РФ, принявших НПА, законодательно закрепляющих применение МСП (см. рис. 1 и табл. 1). Тем самым можно констатировать, что из 83 субъектов РФ в подавляющем большинстве создана нормативно-правовая база для продвижения МСП.

Разработка МСП-рейтинга позволила выстраивать рейтинг субъектов РФ по продвижению механизмов МСП с учетом наличия соответствующих региональных НПА, а также с учетом оценки практики применения этих механизмов.

Наличие АЯ-рейтинга и МСП-рейтинга субъектов РФ позволяет существенно расширить возможности по выработке практических рекомендаций относительно доработки механизмов отдельных МСП (и соответствующих НПА), а также по развитию благоприятных условий и правил их применения, приемлемых для НКО и органов власти.

В связи с этим были разработаны следующие рекомендации.

Очевидно, что значения АЯ-рейтинга показывают лишь нормативный потенциал того или иного субъекта РФ в развитии межсекторных взаимодействий. Принятие региональных НПА, закрепляющих использование механизмов, создает возможности (но не обязательно), а в действительности чаще всего лишь декларирует разрешение на применение механизма. В жизни же наличие НПА не означает, что будут созданы все необходимые условия для полномасштабного применения того или иного механизма.

Иногда в регионе попросту не выработана необходимая документация для полноценного применения механизма. Нередко даже при качественно отработанной документации не описаны и не согласованы процедуры для открытого, прозрачного и справедливого использования механизма. Довольно часто встречается ситуация, когда в субъекте РФ просто-напросто не обеспечена финансовая, материальная или иная поддержка отдельных механизмов. Конечно же таких ситуаций очень много.

Разрабатывая идею МСП-рейтинга, мы пошли по простому пути: попросили экспертов из конкретных субъектов РФ оценить правоприменительную практику в отношении каждого из используемых в их регионе механизмов МСП по 5-балльной шкале. Полученные при этом значения МСП-рейтинга продемонстрировали, что не все хорошо в «царстве» механизмов МСП. Пессимизм экспертных оценок и последовавшее за ним «сжатие» рейтинговых значений в зоны «средняков+» и «не реализовавших свой потенциал+» показывает, что региональному сообществу в лице представителей власти и гражданского общества следует развернуть целенаправленную работу по

изучению недостатков и барьеров на пути применения тех иных механизмов МСП, выбрать из общего перечня наиболее приоритетные для субъекта механизмы и организовать деятельность по выработке приемлемых условий по их использованию.

Иными словами, МСП-рейтинг представляется наиболее адекватно характеризующим реальное положение дел: законы и иные нормативно-правовые акты приняты, а условия для их полномасштабного применения не везде оказались максимально благоприятными. Построение АЯ-рейтинга и МСП-рейтинга субъектов РФ дает возможность выработать практические рекомендации относительно доработки механизмов МСП и соответствующих НПА, а также вести планомерную деятельность по развитию благоприятных условий и правил их применения, приемлемых для НКО и органов власти.

Литература

Акрамовская А.Г., Якимец В.Н. АЯ-рейтинг регионов по уровню продвижения механизмов межсекторного социального партнерства // Актуальные проблемы управления. М.: Государственный университет управления, 2007. С. 3–10.

Библиотека лучших практик в области взаимодействия гражданского общества и власти на региональном и местном уровнях / под ред. А.Г. Акрамовской. М.: ЗАО «Гриф и К», 2007.

Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах: практика межсекторного взаимодействия / под ред. А.Е. Шадрина. М.: Школа НКО, 2007; АСИ, 2008; АСИ, 2010.

Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы. М.: Едиториал УРСС, 2004.

Якимец В.Н., Исаева Е.А. Рейтинг субъектов РФ по продвижению механизмов межсекторного социального партнерства и описание нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность гражданского общества в Ярославской области // Оценка состояния и развития гражданского общества России. Труды ИСА РАН. Т. 57. М., 2010. С. 56–79.

ГОРОДА И АГЛОМЕРАЦИИ

Т.В. Власова

Международный
центр социально-
экономических
исследований
«Леонтьевский центр»

«ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ» В УСЛОВИЯХ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Развитие пригородной зоны городской агломерации происходит под влиянием нескольких функций: производственной, логистической, сельскохозяйственной, рекреационной. Важнейшее значение для развития пригорода имеет фактор расселения, когда жители крупных городов начинают переселяться в пригородную зону в поисках более комфортабельного места проживания, как правило, в собственном доме. Данный процесс (субурбанизация) в развитых странах начался в середине XX в. Яркую выраженную тенденцию он имел в США, где обуславливался целым рядом факторов: системой ипотечного кредитования, строительством дорог и инженерной инфраструктуры, массовой автомобилизацией, совершенствованием строительных технологий, административно-территориальной самостоятельностью вновь создаваемых поселений [Никифоров, 2002]. В России постоянное проживание горожан в пригороде в собственных домах пока не становится массовым явлением из-за отсутствия необходимых политических, экономических и социальных предпосылок. Поэтому периферию российской агломерации следует рассматривать, скорее, как рекреационный пояс, который формируется на основе индивидуального жилищного строительства, садовых объединений, коттеджных поселков и проч. Преобладающее положение занимают садовые объединения: по некоторым оценкам, в начале 2000-х годов садовые и огородные участки имели 52% городских семей [Тревиш, 2003]. Таким образом, в России преобладает сезонная субурбанизация и в связи с этим к актуальным вопросам пространственного развития городских агломераций должны быть отнесены вопросы «дачной жизни» горожан.

В настоящее время горожане-дачники реализуют свою тягу к загородному отдыху на основе четырех возможных форм: садоводство, огородничество, индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), дачное строительство. К 2011 г. под эти цели в стране было использовано 2509,1 тыс. га земель [Государственный (национальный) доклад..., 2011, с. 84]. По количеству участков и по занимаемой ими площади наиболее распространенной формой являются садоводства, на втором месте — индивидуальное жилищное строительство, однако таких участков в 2 раза меньше, чем садовых. На третьем месте по количеству участков находится огородничество, но по занимаемой

площади эти участки значительно уступают двум первым категориям. Дачное строительство является наименее представительным и по числу земельных участков, и по их площади (табл. 1). Однако если обратиться к динамике рассматриваемых показателей за последние 10 лет, то дачное строительство следует назвать самой динамично развивающейся формой сезонной субурбанизации: количество участков увеличилось более чем в 2 раза, а занимаемая площадь — более чем в 5 раз. Положительную динамику имеют также показатели ИЖС, а число участков, занятых под огородничество, напротив, стабильно сокращается (в целом за 10 лет на 43%).

Развитие садоводств имело более неустойчивый характер по сравнению со всеми остальными формами сезонной субурбанизации. Количество садовых участков начало сокращаться с середины 1990-х годов, что было связано прежде всего с постоянно возрастающими затратами на транспорт, электроэнергию, топливо, семена, саженцы, удобрения и проч. В дальнейшем интерес части населения к садоводствам стал снижаться на основе повышения уровня жизни и изменения требований к качеству сезонного загородного проживания. Всего за последние 10 лет количество садовых участков сократилось на 668 тыс. (на 5%), при этом в 2009–2010 гг. зафиксировано его незначительное увеличение. В начале 2000-х годов активное развитие получили дачные объединения, реализующие прежде всего не сельскохозяйственную функцию, а создание жилья в соответствии с иными, чем в садоводствах, стандартами (водопровод, канализация, асфальтированные подъездные пути и проч.), с возможностью регистрации и постоянного проживания.

Пространственное развитие агломерации, включая сезонную субурбанизацию, связано с системой землепользования, режимами прав собственности на землю, рынком земли. Система земельных отношений может как способствовать агломерации, так и сдерживать ее. Несмотря на принятие в 2001 г. Земельного кодекса РФ, реформирование земельных отношений в России по-прежнему остается острой темой из-за своей незавершенности. Это проявляется в преобладании государственной собственности на землю, неразграниченности земельных прав между Федерацией, регионами и муниципалитетами, слабостью гарантий частной собственности и т.п. Формирование земельного рынка происходит в условиях высоких административных барьеров и непрозрачности процедур государственного регулирования (земельные аукционы, целевое предоставление земельных участков, оценка, кадастровый учет, регистрация и т.д.). На этом фоне позитивным импульсом для рыночных преобразований выглядит законодательное решение¹ об упро-

¹ Закон от 30 июня 2006 г. № 93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества».

Таблица 1. Динамика загородного землепользования населением

Назначение земельного участка	2000		2005				2008				2010			
	Количество, тыс.	Площадь, тыс. га	Количество, тыс.	% к 2000	Площадь, тыс. га	% к 2000	Количество, тыс.	% к 2005	Площадь, тыс. га	% к 2005	Количество, тыс.	% к 2008	Площадь, тыс. га	% к 2008
Садоводство	14707,3	1262,0	14142,0	96,2	1248,3	98,9	13992,6	98,9	1251,8	100,3	14038,5	100,3	1259,7	100,6
Огородничество	5006,0	441,7	3180,8	63,5	318,1	72,0	2917,9	91,7	292,9	92,1	2860,8	98,0	283,4	96,8
ИЖС	6473,5	642,5	7063,9	109,1	766,9	119,4	7295,5	103,3	831,1	108,4	7551,3	103,5	902,2	108,6
Дачное строительство	85,2	12,2	110,3	129,5	17,2	141,0	137,7	124,8	34,1	192,3	172,4	125,2	63,8	187,1

Источник: Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в РФ в 2010 г., с. 84. URL: <http://www.rosreestr.ru/cadastre/condition/documents/>

шении процедур регистрации некоторых объектов недвижимости граждан, права владения которыми возникли до 30 октября 2001 г., т.е. до введения Земельного кодекса РФ. Закон направлен на легализацию прав граждан на земельные участки и на расположенные на них объекты недвижимости, которые по той или иной причине не прошли государственную регистрацию. Упрощенный порядок оформления прав собственности на землю допустим только для шести видов разрешенного использования: под личное подсобное хозяйство, для ведения дачного хозяйства, под садоводство или огородничество, для строительства индивидуального жилого дома или индивидуального гаража, поэтому закон получил неформальное название «дачной амнистии».

Институты регламентации, согласно неоинституциональной теории прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец и др.), являются основой системы прав, возникающих по поводу использования ограниченных ресурсов. В силу этого вопросы спецификации собственности, понимаемой не как объект, а именно как совокупность прав, становятся центральным вопросом данной теории. Спецификация — это определение и закрепление прав собственника. Она выражается в наличии полной информации о собственнике, об объекте собственности и связанных с ним правах и ограничениях, о способах установления и защиты этих прав. Чем лучше специфицированы и надежнее защищены права собственности, тем большую ценность они представляют, тем выше полезность ресурса, за которым они закреплены [Капелюшников, 1990, разд. 3]. Спецификация прав осуществляется различными способами (формальными и неформальными), чаще всего условия спецификации устанавливает государство методами административного принуждения. В частности, права, связанные с земельными участками, регистрируются в специальном реестре, который ведет соответствующий государственный орган. Актом регистрации закрепляются субъект права, объект права и его границы, состав прав и возможные ограничения прав (сервитуты), а также гарантии прав, которые даются фактом наличия документальной информации об этих правах. В случае нарушения зарегистрированных прав начинают действовать меры принуждения со стороны государства по их восстановлению.

Согласно теории прав собственности формализация прав является основой системы частной собственности и способствует развитию рыночной экономики. Юридически не оформленные права собственности не могут быть предъявлены на рынке, использоваться в качестве капитала [Сото, 2004]. Правовая необеспеченность собственности граждан на недвижимое имущество существенно сужает или исключает совсем возможность проведения рыночных операций, таких как продажа, аренда, залог, что снижает их собственные экономические позиции и в конечном счете сдерживает рыночный оборот.

В то же время полезность формальной регистрации прав может снижаться из-за незначительной ценности ресурса, с которым связаны эти права, или

из-за высоких издержек спецификации прав. Применительно к регистрации земельных участков можно рассматривать классификацию издержек, предложенную Р.И. Капелюшниковым [Капелюшников, 1990, разд. 5]: информационные издержки (сбор информации о процедуре регистрации, необходимых документах и действиях); издержки предварительных «переговоров» с прямыми и косвенными участниками процесса регистрации; издержки «измерения» (точное определение границ права — межевание участка, оформление полного кадастрового паспорта); издержки «оппортунистического» поведения (уклонения от выполнения обязательств, например, владельцем соседнего земельного участка); собственно издержки регистрации права.

Возможность воспользоваться «амнистией» и оформить свои права на землю предоставлялась достаточно широкому кругу граждан. В 2005 г., предшествующем году принятия закона № 93-ФЗ, нормам Земельного кодекса РФ соответствовали зарегистрированные права (собственность, аренда) лишь части земель «дачного» назначения: 68,5% в садоводствах; 50,4% в огородничестве; 52,9% под ИЖС; 84,2% в дачном строительстве (табл. 2). Остальная земля предоставлялась гражданам во временное или постоянное пользование из государственных или муниципальных земель и должна была переоформляться в частную собственность или в аренду. Некоторая часть земель разного целевого назначения (от 1,6 до 13%) использовалась без оформления каких-либо прав. Даже несмотря на то что нормы закона № 93-ФЗ распространялись не на все неоформленные или оформленные не должным образом земли, а именно — на полученные после вступления в силу Земельного кодекса РФ, масштаб действия закона был достаточно широк: от 15 до 50% земель разного целевого назначения, расположенных в пригородной зоне.

Однако 5-летний период действия рассматриваемого закона не привел к явному изменению структуры прав на загородные земельные участки в сторону существенного возрастания частной собственности или аренды государственной/муниципальной земли. Особенно отчетливо это видно на фактически не изменившейся структуре собственности земель, занятых под садоводство и огородничество, при том, что их количественный состав за последние 10 лет не увеличивался или даже уменьшался.

Оценка результатов и практики применения закона № 93-ФЗ на основе анализа эмпирических материалов, характеризующих положение дел в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, полученных методом структурированного интервью, позволяет определить причины слабого влияния закона на легализацию прав на загородную недвижимость, в том числе прав на земельные участки¹.

¹ Экспертный опрос проведен в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в июле-августе 2011 г. в рамках НИР НИУ ВШЭ «Юридическое оформление прав соб-

Таблица 2.

Структура прав на загородные земельные участки, % площади

Назначение земельного участка		Частная собственность	Аренда	Другие формы пользования гос./мун. землей	Без оформления прав
Садоводство	2005	65,7	2,8	29,9	1,6
	2010	68,8	3,3	26,4	1,5
Огородничество	2005	5,9	44,5	36,6	13,0
	2010	6,4	45,6	36,0	12,0
ИЖС	2005	42,9	10,0	41,1	6,0
	2010	53,3	11,8	30,4	4,5
Дачное строительство	2005	75,5	8,7	14,0	1,8
	2010	83,9	10,2	5,0	0,9

Источники: Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в РФ в 2005 г., с. 75–79. URL: http://rosnedv.rosreestr.ru/field_of_activity/lands_statistics/documents; Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в РФ в 2010 г., с. 82–89. URL: <http://www.rosreestr.ru/cadastre/condition/documents/>

В целом поддерживая идеи упрощенной регистрации прав собственности, участники опроса по-разному оценивают ход этой реформы. Экспертами были обозначены две проблемы: невысокая активность участия в «дачной амнистии» и неявное упрощение процедур регистрации. Можно предположить, что первая проблема является следствием второй.

Опираясь на мнение экспертов, к числу значимых факторов, оказывающих сдерживающее влияние на процесс регистрации загородной недвижимости, можно отнести:

- нормативное обеспечение приватизации: закон лишь формально упрощает процедуру регистрации недвижимости, при полном оформлении, включая межевание земельного участка, что признается правильным и даже необходимым действием, процедура регистрации перестает быть упрощенной (*«В основном упростилась регистрация дома на садовом участке. По земле, если нет межевания, то процедура осталась такая же сложная»* — риелтор; *«После принятия закона самый сложный вопрос — межевание»* — представитель органов управления);

ственности: диагностика неудач дачной амнистии» при участии МЦСЭИ «Леонтьевский центр». В качестве экспертов были привлечены представители органов управления, специалисты рынка недвижимости, представители садовых объединений.

- административное регулирование приватизации: процедуры «дачной амнистии» являются достаточно сложными, что связано с неясностью алгоритма действий заявителя, некачественной подготовкой документов, прежде всего кадастровых паспортов, длительностью оформления документов и необходимостью неоднократного посещения органов, участвующих в регистрации (*«Процедура необоснованно сложная, что, по сути, противоречит цели государства — скорейшее повсеместное оформление всех прав на недвижимость»* — представитель органов управления; *«Сложная процедура. Если это амнистия, то все должно быть просто»* — риелтор);

- недостаточное ресурсное обеспечение реформы со стороны государства: нехватка кадров (*«Мало специалистов, их слабая подготовка»* — представитель органов управления); слабое техническое обеспечение (*«Почему кадастровая палата задерживает? Очевидно, есть проблемы с техническим обеспечением их работы. Если есть ошибки, значит, программ нет или они плохие»* — риелтор); непродуманный порядок и режим работы (*«Единых стандартов обслуживания нет»* — риелтор; *«Кадастровая палата работает два раза в неделю»* — риелтор);

- несогласованность действий органов управления, выполняющих разные функции при оформлении прав на недвижимое имущество (регистрационная и кадастровая палаты, бюро технической инвентаризации и кадастровая палата, регистрационная и налоговая службы) (*«Кадастровая палата и регистратор — это один орган, а действуют они не согласованно, друг на друга никак не влияют»* — риелтор; *«Земля и строения описываются разными службами — БТИ и кадастровая палата, они не связаны между собой, ведут собственный учет»* — риелтор);

- высокие издержки регистрации, связанные:

- во-первых, с денежными затратами: — регистрация земельного участка и дома при полном оформлении всех сопутствующих документов является дорогой процедурой (*«Для граждан это очень дорого»* — председатель садоводства). Основную затратную часть составляет межевание, стоимость которого колеблется, по оценкам экспертов, от 15 тыс. до 40 тыс. руб., наиболее часто упоминаемая сумма составляет 15–20 тыс.;

- во-вторых, с длительными сроками оформления всех документов, предшествующих регистрации. Продолжительность всего процесса эксперты оценивают в среднем от 6 месяцев до одного года;

- в-третьих, с коррупцией, которая чаще всего связана именно с сокращением сроков оформления (*«Коррупции как таковой нет, просто очень долго все»* — риелтор; *«Там, где есть очередь, есть и коррупция...»* — представитель органов управления);

- в-четвертых, с получением необходимой информации (*«Всяк идет своим путем, информация передается от соседа к соседу, нет четкого разьяснения»* — председатель садоводства; *«В целом низкая информиро-*

ванность населения. Чиновники не хотят помогать и консультировать даже пожилых людей, которым объективно трудно разобраться в новых механизмах» — риелтор).

В качестве общего вывода можно утверждать, что упрощенная регистрация гражданами своего недвижимого имущества сдерживается высокими издержками, прежде всего денежными, временными и информационными, вызванными условиями проведения данной реформы, а именно: недостатки законодательства; слабая ресурсная обеспеченность со стороны государства; «захват» институтов чиновниками с целью извлечения ренты.

Учитывая тот факт, что упрощенная регистрация меньше всего затронула изменения структуры собственности в секторах «садоводство» и «огородничество», можно предположить, что для владельцев таких земельных участков фактором, сдерживающим регистрацию, является еще и невысокая ценность данного актива. Как известно, многие садоводства имеют слабо развитую инженерную и социально-бытовую инфраструктуру и не отличаются высоким уровнем благоустройства. Например, 10% садоводств, созданных жителями Ленинградской области, не обеспечены подъездными дорогами, 32% — электроснабжением, 45% — питьевым водоснабжением [Долгосрочная целевая программа..., 2011]. Многие садоводческие массивы представляют собой территории, беспорядочно застроенные разнокачественными жилыми и хозяйственными объектами. Реальные перспективы преобразования таких территорий пока отсутствуют, поэтому отсутствуют стимулы легализации недвижимого имущества.

«Дачную амнистию» можно отнести к числу неудачно и несистемно реализуемых российских реформ. В то же время полномасштабная реализация «дачной амнистии» могла бы оказать существенное влияние на пространственное развитие периферийной зоны агломерации как селитебной и рекреационной территории. Помимо упорядочения и легализации прав собственности на землю, в чем очевидным образом заинтересовано государство (расширение круга объектов налогообложения) и должны быть заинтересованы граждане (реализация и защита прав собственности), этот закон потенциально мог быть направлен на стимулирование целого комплекса рыночных процессов, связанных с развитием субурбанизации: вовлечение земельных участков в рыночный оборот, развитие кредитования под залог земли, благоустройство и инфраструктурное обеспечение территорий, развитие рынка потребительских товаров и сервисных услуг, изменение категории земли, занятой садовыми объединениями на землю поселений, а также, возможно, выборочная муниципализация этих территорий.

Литература

Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в РФ в 2010 г. / Сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра, картографии. URL: <http://www.rosreestr.ru/cadastre/condition/documents/> (дата обращения 20.11.2011).

Долгосрочная целевая программа «Развитие садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений жителей Ленинградской области на 2012–2016 годы». Сайт комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области. URL: http://agroprom.lenobl.ru/deyat/sod/State_support_GNA (дата обращения 12.02.2012)/

Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.

Никифоров А.В. Рождение пригородной Америки. М.: Эдиториал УРСС, 2002.

Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.

Трейвиш А.И. Центр, район и страна. Инерция и новации в развитии российского крупногородского архипелага // Демоскоп Weekly. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2006/0247/analit02.php> (дата обращения 15.05.2011).

Е.В. Жирнель

Институт экономики
Карельского научного
центра РАН

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАНОВ МОДЕРНИЗАЦИИ МОНОГОРОДОВ (ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ)

Одной из проблем российской экономики, обострившихся в период кризиса, стала уязвимость экономики моногородов в условиях значительных рыночных колебаний. Связанные с этим социальные риски и раньше являлись предметом обсуждений экспертов. Однако именно кризис наглядно продемонстрировал, как эта проблема может достаточно быстро перейти из теории в реальность. По мере выхода экономики из кризиса подобные проблемы снова отходят на второй план. При этом стало очевидно, что их решение требует комплексного подхода и долгосрочной политики. Вклад моногородов в экономику России сложно переоценить. По оценкам экспертов, до кризиса на территории моногородов создавалось около 40% ВВП. Однако, как оказалось, в кризисных условиях, когда конъюнктура рынков достаточно нестабильна, именно моногорода становятся самым слабым звеном экономики.

Сама проблема моногородов не является чисто российской. Несомненно, в нашей стране она стоит более остро, чем за рубежом, но в целом эта проблема характерна для определенного этапа развития [Зубаревич, 2011]. Более того, ее фундаментальной причиной является разная скорость изменений, которые происходят в экономике и социальной сфере. Инертность производственных структур, системы расселения, низкая мобильность трудовых ресурсов приводят к конфликту, когда экономическая целесообразность и социальные приоритеты вступают в противоречие. Единого подхода к решению проблемы моногородов не существует, как и не существует пошаговой инструкции по проведению структурных преобразований их экономики. Специалисты сходятся во мнении, что в каждом случае необходимо искать свое, применимое к конкретному городу решение.

Критериями Минрегиона России, по которым населенный пункт относится к категории монопрофильных, являются:

- наличие предприятия (или нескольких предприятий единого производственно-технологического процесса), на котором занято более 25% экономически активного населения;
- если на это предприятие (или предприятия) приходится более 50% объема промышленного производства;
- доля налогов и сборов, поступающих от такого предприятия, в местном бюджете составляет не менее 20% от общего объема налогов и сборов.

Сегодня в России официально насчитывается 335 моногородов, хотя если учитывать все населенные пункты, экономика которых сильно зависит от деятельности одного или нескольких связанных между собой предприятий, то эта цифра серьезно возрастет.

В Северо-Западном федеральном округе находятся 42 монопоселения. При этом лидером по их количеству является Республика Карелия, на территории которой расположены 10 из них. В российский список моногородов вошли города Кондопога, Костомукша, Лахденпохья, Питкяранта, Пудож, Сегежа, Суоярви, поселки городского типа Пиндуши, Надвоицы, Вяртсиля. Наиболее крупными из них по численности населения являются Кондопога, Сегежа и Костомукша. На территории этих городов расположены предприятия, которые в настоящее время составляют «локомотив» республиканской экономики и входят в рейтинг 250 крупнейших компаний Северо-Запада: ОАО «Кондопога», ОАО «Сегежский ЦБК», ОАО «Карельский окатыш» (табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели хозяйственной деятельности крупных градообразующих предприятий Республики Карелия в кризисный период (рейтинг «250 крупнейших компаний Северо-Запада»)

	Объем реализации, млн руб.		Темп прироста, %
	2009	2008	
ОАО «Карельский окатыш»	16509,8	24349,1	–32,2
ОАО «Кондопога»	12145,3	12015,9	1,1
ОАО «Сегежский ЦБК»	5668,9	6132,1	–7,6

ОАО «Кондопога» специализируется на производстве газетной бумаги, доля предприятия на российском рынке составляет около 40%. ОАО «Сегежский ЦБК» является крупнейшим производителем мешочной бумаги и бумажных мешков в России. ОАО «Карельский окатыш» входит в состав холдинга ЗАО «Северсталь-Ресурс» и сегодня обеспечивает выпуск 25% всех производимых в стране железорудных окатышей.

Следует отметить, что негативные последствия мирового финансово-экономического кризиса испытали на себе не все градообразующие предприятия республики. Некоторые из них смогли даже увеличить объемы производства. В 2009 г. ОАО «Кондопога» произведено 748,8 тыс. т газетной бумаги, что на 1,5% больше, чем в предкризисном 2008 г., а в 2010 г. — 760,8 тыс. т газетной бумаги, что составляет 101,6% к уровню 2009 г. Общий объем мешочной бумаги, произведенной ОАО «Сегежский ЦБК» в 2009 г., составил 229,4 тыс. т (108,6% к 2008 г.). В 2010 г. также отмечен рост объемов производства — 109% к 2009 г.

В качестве положительного примера можно привести ЗАО «Вартисильский метизный завод», на котором в последние годы, в том числе и в кризисный период, существенно выросли объемы производства. Предприятие в 2009 г. произвело 96,4 тыс. т продукции (104% к уровню 2008 г.), а в 2010 г. выпуск метизной продукции увеличился еще на 23%.

Снижение объемов производства в 2009 г. произошло на ОАО «Карельский окатыш», за год на предприятии произведено 8,5 млн т железорудных окатышей, что на 8% меньше, чем в 2008 г. Но уже в 2010 г. объемы производства снова возросли, предприятием было произведено 9,8 млн т железорудных окатышей, что на 15% превышает объемы 2009 г. и на 5% больше, чем в предкризисном 2008 г.

Несмотря на то что кризисные явления в экономике не спровоцировали серьезных социальных потрясений в моногородах республики и ситуация к 2010 г. стабилизировалась, сама угроза возникновения этих потрясений побудила органы государственной власти и местного самоуправления принять ряд упреждающих мер. На региональном уровне распоряжением главы Республики Карелия создана рабочая группа для оказания методической помощи по разработке органами местного самоуправления комплексных инвестиционных планов (КИП) социально-экономического развития моногородов. Их разработка осуществлялась в соответствии с методикой Министерства регионального развития РФ. Эта работа создала предпосылки для качественного изменения социально-экономической ситуации в моногородах, но и выявила ряд проблемных моментов.

С одной стороны, подготовка КИПов заставила администрации местного самоуправления оторваться от текущих проблем и попытаться оценить стратегические перспективы, но с другой стороны, возникает вполне справедливый вопрос: что мешало это сделать раньше, без указания «сверху»?

Несмотря на уже существующую практику стратегического планирования, большое количество разработанных стратегических документов, многие структурные проблемы экономики ранее не рассматривались, либо им уделялось недостаточно внимания. Анализ материалов в области стратегического

планирования российских городов свидетельствует о том, что вопрос структурной перестройки их экономики зачастую вообще не ставился. Многие города начинали эту работу в рамках КИПов «с нуля», в то время как в каждом муниципальном образовании уже были стратегические планы и программы развития. В российской практике зачастую распоряжения вышестоящих органов, политические интересы или просто дань моде становились побуждающими мотивами к разработке стратегических документов на муниципальном уровне. В то же время именно кризис базовых отраслей экономики для многих европейских городов стал стимулом и отправной точкой в процессе стратегического планирования [Экономические стратегии..., 2002].

Примером удачного совмещения уже существующего стратегического плана развития и комплексного инвестиционного плана модернизации в Республике Карелия является опыт г. Костомукши. Разработанный ранее Стратегический план социально-экономического развития города был детализирован в виде конкретных инвестиционных проектов, в этой ситуации понимание стратегической перспективы стало залогом появления не просто *плана спасения*, а, скорее, *плана развития* города. Курс на диверсификацию местной экономики был взят администрацией города уже несколько лет назад, и за последние годы в этом направлении было сделано достаточно много.

Однако не все моногорода смогли вовремя предоставить свои планы модернизации. И для этого были объективные причины.

Во-первых, предложенная методология разработки КИПов оказалась слишком сложной, в результате чего администрации моногородов вынуждены были искать финансовые средства для привлечения внешних консультантов. Так, например, КИП г. Сегежи был разработан Центром фискальной политики (при поддержке Программы развития ООН), КИП г. Суоярви подготовлен международной консалтинговой компанией IMC Montan, планы модернизации г. Кондопога и п. Вяртсиля разрабатывались Институтом экономики КарНЦ РАН. Но не все муниципальные образования смогли найти средства на такую методическую помощь, что, несомненно, отрицательно сказалось на качестве подготовленных документов. Роль градообразующих предприятий в этом процессе была достаточно скромной и зачастую ограничивалась освещением проблем предприятия и декларированием готовности их решать.

Во-вторых, работа по подготовке КИПов в очередной раз продемонстрировала высокую степень недоверия со стороны бизнеса и населения к мерам государственной поддержки и, может быть, в еще большей степени недоверие к самой возможности получения такой поддержки. Действительно, как происходил выбор моногородов для выделения им бюджетной помощи? Список таких городов формировался не без учета интересов крупных

компаний и министерств, выступающих в роли лоббистов по отношению к тем городам, где пересекаются интересы власти и бизнеса. Остальные города, интересы которых по разным причинам некому лоббировать, в этой конкуренции за бюджетные ресурсы проиграли изначально. И администрации моногородов предвидели эту ситуацию. Результатами таких негативных ожиданий стали патерналистские настроения местной власти и населения, а также пассивность бизнеса. В данном случае государство не обеспечило понятные и прозрачные «правила игры» для того, чтобы бизнес и общественность подключились к этому процессу.

В-третьих, ожидания власти от комплексных инвестиционных планов во многом не оправдались. В частности, одной из проблем стал дефицит инвестиционных проектов. Несмотря на то что, по данным Минрегиона России, на реализацию заявленных проектов до 2020 г. потребуется более 1 трлн руб., следует провести качественный анализ этих проектов. Учитывая то, что часть этих средств будет выдаваться коммерческими финансовыми структурами на финансовой основе, т.е. в виде кредитов, возникает резонный вопрос: почему предприятия уже не привлекли эти средства, если заявленные проекты коммерчески состоятельны?

Кроме того, перечень таких проектов формировался в большей степени не на основе генерирования новых бизнес-идей, а посредством простого включения в список уже давно существующих планов местных предприятий. Более того, наличие реального инвестора было одним из обязательных условий для получения государственной поддержки. Так, например, подготовка инвестиционного проекта Сегежского ЦБК «Белый медведь», который стал одним из главных проектов КИПа Сегежи, началась еще в 2003 г.

Отдельные проекты, включенные в КИПы моногородов, уже находились на стадии реализации. Включая такие проекты в свои планы, администрация города заранее исходит из того, что уже точно сможет отчитаться за их реализацию. В то же время ряд проектов из заявленных не будут реализованы никогда в силу своей коммерческой непривлекательности. Такая ситуация становится возможной в условиях количественных, а не качественных приоритетов развития. В государственной политике по привлечению инвестиций сохраняется проблема «гигантомании». Особый приоритет получают проекты стоимостью выше 2 млрд руб., в то время как диверсификация экономики малых моногородов может быть основана на большом количестве микропроектов. Однако работа по поиску таких проектов может оказаться еще более сложной и длительной.

Перечисленные проблемы приводят к тому, что отдельные моногорода, понимая низкую вероятность получения какой-либо государственной помощи, добровольно пытаются отказаться от своего особого статуса. Так, Ми-

нистерство экономического развития Республики Карелия направило ходатайство в Министерство регионального развития РФ об исключении пяти населенных пунктов из федерального списка моногородов (городов Лахденпохья и Пудож, поселков Надвоицы, Вяртсиля, Пиндуши). Формальным поводом для этого стало несоответствие критериям, по которым определяется статус монопрофильного населенного пункта.

Отдельного анализа заслуживают предложения по структурной перестройке экономики моногородов. Обобщая существующую практику, можно выделить два основных подхода, используемых для решения этой задачи в рамках КИПа: создание кластера посредством реализации инвестиционных проектов в областях, смежных с профилем градообразующего предприятия, и развитие независимых от градообразующего предприятия секторов экономики.

При этом и в первом, и во втором случаях речь идет преимущественно о малом бизнесе. Однако ставка на развитие малого предпринимательства далеко не всегда обоснованна, а ожидания от малого бизнеса как панацеи от структурных проблем экономики зачастую завышены. В современной ситуации развитие малого предпринимательства ограничивается высоким уровнем конкуренции практически на всех внешних рынках, существованием серьезных барьеров на многих из них, а также просто недостатком инициативных и предприимчивых людей. В моногородах ситуация часто усугубляется так называемым «проклятием малого рынка», когда местный спрос ограничен небольшим количеством потребителей и их невысокими доходами. Реализация же крупных инвестиционных проектов в целях диверсификации экономики в моногородах затрудняется или отсутствием инвесторов, или отсутствием условий (например, достаточным количеством квалифицированных кадров). Очевидно, что высвобождение рабочей силы с градообразующего предприятия в результате его модернизации должно происходить синхронно с созданием рабочих мест в рамках новых проектов.

Опыт решения проблемы моногородов показал, что структурная перестройка их экономики должна стать долгосрочным проектом. Эксперты ссылаются на зарубежную практику, когда подобные преобразования экономики занимали от 40 до 60 лет. Сегодня становится очевидным, что решение проблемы, само появление которой связано с индустриализацией, не может происходить в логике этого этапа развития. Необходимо ориентироваться на особенности современной экономики, начать процесс оценки активов городов, в том числе и нематериальных. Основным ориентиром должно стать развитие человеческого капитала, а субъектом управления процессами развития — местное сообщество.

Учитывая крайне низкую степень хозяйственного освоения страны, государственная политика должна прежде всего ориентироваться на сохране-

ние любых городов, в том числе и малых, как элементов опорного каркаса территории. В связи с этим сложно не согласиться с мнением, что «нет проблемы моногородов, а есть проблема российских городов вообще».

Литература

Зубаревич Н.В. Как спасти российские моногорода? И надо ли? Материалы пресс-конференции. [Электронный ресурс] URL: <http://www.lenta.ru/conf/zubarevich/> (дата обращения: 24.05.2011).

Экономические стратегии активных городов. СПб.: Наука, 2002.

250 крупнейших компаний Северо-Запада // Эксперт Северо-Запад. 2012. № 42–43(488).

Не так давно (в марте 2011 г.) я «изобрел велосипед», сообразив, что необычайно полезным источником данных для изучения транспортных потоков могут быть базы данных операторов мобильной связи. Непосредственным толчком к этому «открытию» стали размышления о способах получения информации о миграциях населения для уточнения границ Санкт-Петербургской агломерации (в рамках исследовательского проекта Леонтьевского центра). Недолгий библиографический экскурс показал, что открытие давно сделано, и во многих странах уже созданы и используются соответствующие технологии, имеются научные школы и даже коммерческие сервисы. В докладе я намерен поделиться полученными сведениями и собственными соображениями о применимости данной методики в российских условиях. Речь идет прежде всего об использовании данных, генерируемых пользователями мобильной связи.

Технология. Как известно, в основе мобильной связи — радиосигнал между телефоном и антенной базовой станции. Таких базовых станций на территории города множество. Точность привязки включенного телефона к местности может быть от 100 до 600 м в случае использования самой простой техники, когда местоположение телефона соотносится с местоположением базовой станции (вышки), которая в данный момент его обслуживает. Более точная методика, основанная на показателях двух станций, позволяет повысить точность до 50–100 м. (Еще точнее будет работать технология GPS, но ею оборудованы не все телефоны, и пользователи часто отключают опцию позиционирования в целях экономии заряда батареи.) Для исследований возможны два типа данных: объем трафика конкретной базовой станции и регистрация перемещения телефона от одной базовой станции к другой (в связи с вызовом или независимо от вызова). Первый тип данных проще получить и использовать: данные априори обезличены, известны операторам и ими фиксируются.

Кроме того, объектом изучения сейчас стали и сведения о переговорах — фиксируются их длительность, направление, время и место, что позволяет как исследовать особенности индивидуального поведения, так и выявлять массовые связи между людьми и территориями.

Формализация. Первичным элементом данных второго типа в самом простом случае является набор трех показателей: идентификатор аппарата, время входа в соту, номер соты. При этом известно однозначное соответствие соты и участка территории. Хронологическая последовательность первичных элементов создает траекторию суточного (недельного, годичного) движения телефона. Таким образом, в крупных городах можно провести практически сплошное исследование мобильности населения, как через разовые замеры, так и непрерывное. Для социологических обследований было бы полезно иметь возможность связать с идентификатором аппарата простейшие и доступные сведения о пользователе: год рождения, пол, среднемесячный объем расходов на связь.

Исследовательские и прикладные возможности. Наиболее актуальное прикладное использование — транспортная проблема. Ее решение возможно на стыке социальных и технических наук и связано с изменением средств и логики передвижений, что требует углубления знаний о существующих типах и масштабах перемещений масс людей в городе. Назовем лишь несколько блоков задач.

А. Обследование потоков людей и транспорта для планирования транспортной сети и управления дорожным движением, уточнение данных для моделей прогнозирования изменений в транспортной сети, обоснования строительства дорожных сооружений или объектов притяжения.

Б. Определение границ реальных ареалов обитания, агломерации на основе исследования пассажиропотоков в рамках суточных, недельных и сезонных циклов (как часто и как далеко за пределы городской черты выезжали горожане? какая часть населения пригородов выезжает в центр?).

В. Социология перемещений в мегаполисе. Обработка данных позволит выявить типы ежедневных и еженедельных траекторий, создать классификации социальных групп по характеру перемещений и оценить размер группы для разных районов агломерации. Например, «домоседы» (в течение недели не покидали своего района), «трудоголики» (перемещение только «дом — работа»), «горожане» (не выезжают в пригороды), бродяги (беспорядочные перемещения) и т.п.

Примеры использования. Исследования, базирующиеся на использовании мобильных телефонов, уже вошли в практику, и результаты широко публикуются. Один из наиболее известных исследовательских коллективов — SENSEable City Laboratory, работающий на базе Массачусетского технологического института, использует мобильный телефон как инструмент исследования с 2003 г. Много публикаций принадлежит руководителю этой лаборатории профессору Карло Ратти (Carlo Ratti).

Одна из последних работ с его участием [Calabrese, Lorenzo et al., 2011, p. 1–10] описывает метод построения матрицы корреспонденций для агло-

мерации Бостона на основе данных о перемещениях телефонов и показывает высокую точность этого метода. Точный расчет матриц корреспонденций является необходимым компонентом для оптимизации транспортных сетей. Традиционно такие матрицы строились на основе анкетирования домохозяйств, данных переписей или исследований непосредственно на дорогах, проводимых раз в несколько лет. Это очень длительный процесс, и в последние годы появились методы, использующие данные видеокамер или датчики, устанавливаемые на автомобилях, но эти методы также дороги и не точны.

Революционный скачок дает использование широко распространенных устройств, таких как мобильные телефоны, GPS-навигаторы и цифровые камеры, оставляющие в цифровом пространстве следы, показывающие, где и когда находятся люди. Поэтому неудивительно, что возникла идея использования мобильных телефонов для отслеживания движения. Ученые изучают основные параметры, которые следует принять во внимание, а именно: точность, частота измерений и количество локализаций для необходимости получения точного описания движения. Некоторые компании по всему миру, включая ITIS Holdings (Британия), Delcan (Канада), CellInt (Израиль), AirSage и IntelliOne (США), начали развивать коммерческие приложения, основанные на мониторинге передвижений мобильных телефонов.

Существует несколько модификаций методик для фиксации перемещений телефонов, использующих данные либо только об активных телефонах, либо обо всех, с разным интервалом наблюдения и т.п. Понятно, что тут есть множество технических деталей, влияющих на точность аппроксимации реальных транспортных потоков, начиная с ошибок локализации в зоне действия конкретной вышки связи. На результаты может повлиять рыночная доля мобильного оператора, база данных которого использовалась; дефекты выборки, например, повышенная доля подростков среди пользователей мобильных телефонов; особенности тарифных планов; количество устройств, которые использует один человек. Более того, так как первичные данные возникают только при перерегистрации телефона с одной вышки связи на другую, или при активности устройства, не все передвижения регистрируются.

Тем не менее вывод авторов упомянутой публикации, сделанный на основе сравнения моделей, построенных на основе данных мобильных телефонов и на основе традиционных обследований, состоит в том, что мобильный телефон является разумным приближением для отражения мобильности людей.

Данные позволяют, как показано в [Wang et al., 2010], с высокой точностью определять скорость перемещения телефона и соответственно выяснять, каким образом передвигается его обладатель (пешком, на общественном транспорте или в автомобиле). Результаты получены на основе изучения

829 млн записей оценок локаций по широте и долготе, собранных примерно с 1 млн мобильных устройств за один месяц.

Источником первичных записей в данном случае был сервис AIRSAGE (airsage.com), разработавший и реализовавший технологию трансформации данных мобильных телефонных сетей в средство изучения перемещений. AIRSAGE автоматически и постоянно получает от ведущих мобильных операторов США информацию об изменении местоположения 35 млн мобильных телефонов в тот же момент, когда эта информация возникает. Так фактически каждый телефон превращается в источник информации о местоположении (при сохранении анонимности).

На этой основе сделано несколько продуктов. AIRSAGE Real-time Traffic (ART™) в реальном времени круглосуточно агрегирует данные об изменении местоположения 35 млн мобильных устройств для вычисления скорости транспортных потоков на дорогах США, общая протяженность которых составляет 500 тыс. миль. Ежедневно анализируется около 3 млрд первичных записей, полностью анонимизированных с помощью современных систем шифрования. Сведения отображаются в ГИС, обновляясь каждую минуту. Можно приобрести архивы данных о трафике за последние 12 месяцев, а также первичные данные о размещении и перемещениях людей для изучения с помощью средств анализа матрицы корреспонденций.

У компании имеется специализированный продукт AipSage O-D, для построения и анализа матрицы корреспонденций (Origin-Destination), позволяющий детально исследовать перемещения в любом масштабе и разрезе. При этом компания предлагает свои статистически калиброванные модели для распространения данных на все население или предоставляет первичные данные, чтобы пользователи могли рассчитать собственные модели. AipSage O-D позволяет вычислять численность живущих и работающих в каждой зоне, потоки трудовых корреспонденций, маршруты и таблицы частоты поездок, количество находящихся в каждой зоне в каждый период времени местных жителей, приезжих, проезжающих, пересекающих и многие другие данные, необходимые для городского планирования. Таким образом, информация, о которой в России градопланировщики и исследователи транспорта только мечтают, в США становится легко доступной.

Для наблюдения изменения плотности населения по территории можно использовать данные первого типа — показатели динамики загрузки каждой базовой станции в течение дня. Так, исследования в Милане [Ratti et al., 2005] позволили очень наглядно отобразить на карте естественное «продвижение» загрузки станций от пригородов к центру города в утренние часы. Показательна также динамика загрузки в районе центрального вокзала, позволяющая уточнить границы «часа пик» и т.п.

В Риме созданы ГИС, отображающие концентрацию пользователей на территории города на основе подобных данных в реальном времени [Calabrese, Ratti, 2006, p. 247–258].

А испанские исследователи, наблюдая за изменением почасовой активности абонентов сети, делают выводы о фактическом использовании территории и автоматически уточняют карты функционального зонирования. Участки с преобладанием загрузки в будние дни и рабочие часы могут относиться к офисным и индустриальным зонам, а участки с преобладанием загрузки в нерабочие дни и часы — к рекреационным и жилым [Soto, Frias-Martinez, 2011].

О масштабах изучаемых баз данных и разнообразии возможных исследовательских задач можно судить по следующему примеру [Calabrese, Smoreda et al., 2011]. В Португалии изучали массив данных о звонках 1 млн человек в течение 12 месяцев (2006–2007 гг.). Исследователей интересовало наличие зависимости между частотой звонков и частотой встреч. Выяснилось, что люди, общающиеся по телефону, в 90% случаев встречаются (бывают одновременно в одном месте), даже если живут далеко друг от друга. Удалось построить функцию, позволяющую предсказывать частоту встреч в зависимости от частоты звонков и расстояния между домами партнеров.

Возможности приложений метода для решения обозначенной в начале доклада задачи — определения границ городской агломерации на основе изучения зон тяготения потоков суточной и недельной миграции — хорошо видны из статьи [Becker et al., 2011]. Здесь изучены два месяца трафика мобильной связи для небольшого города Морристаун (штат Нью-Джерси), что позволило выяснить, какие жилые кварталы внутри и вокруг города являются источниками рабочей силы для дневной занятости в городе (причем данные практически совпали с данными переписей, что подтверждает точность метода), а также откуда люди съезжаются в город для вечернего времяпрепровождения. Источником сведений были данные о звонках и смс, полученные с 35 вышек, имеющих около 300 антенн и покрывающих территорию радиусом 5 миль от центра города. Для первичных данных используется термин CDR — Call Detail Record. Каждая такая запись содержит идентификатор пользователя, время начала разговора, продолжительность, координаты и азимуты антенн вышки, обеспечивающих данный разговор. За два месяца было собрано и обработано 15 млн голосовых и 26 млн смс CDR от 475 тыс. телефонов.

В статье [Phithakkitnukoon, Ratti] приведены результаты изучения маршрутов «дом — работа» по данным, собранным Airsage в 2009 г. по 1 млн пользователей телефонов в Массачусетсе. Задачей исследования было выявление людей, которые едут туда и обратно всегда одним маршрутом, и тех, кто выбирает асимметричные маршруты. Оказалось, что 33% потоков являются

асимметричными, и их больше среди тех маршрутов, которые ведут из города в пригород или из плотно населенных зон в мало населенные. Авторы доказали возможность вычленять из огромных массивов данных детали сведения, вплоть до индивидуальных маршрутов, и изучать их.

До сих пор рассматривались примеры, где телефон был только сенсором местоположения в пространстве. Но он все-таки прежде всего средство связи. Понятно, что независимо от фиксации места звонка сведения о телефонных контактах служат уникальным источником для изучения связей между людьми и коммунами. Так, было проделано изучение связности местных коммун в Бельгии на основе базы о 2 млн пользователей телефонов и 200 млн звонков [Blondel et al., 2010]. Точкой привязки был локальный оператор, вне зависимости от реального местонахождения телефона звонок считался звонком из коммуны в коммуну, коммун было 589. Соответственно возникала матрица корреспонденций и решалась задача кластеризации. Причем использовались два критерия — частота звонков и средняя продолжительность звонков. По первому критерию выявилось 17 кластеров, причем только кластер, сформировавшийся вокруг Брюсселя, включал коммуны, принадлежащие разным языковым группам населения Бельгии. По второму критерию (продолжительности разговора) четко разделились юг и север страны (98% продолжительных разговоров происходили внутри этих групп и только 2% между группами).

Впечатляющее исследование социальных связей было проведено на данных по Великобритании [Eagle et al., 2010, p. 1029–1031]. За август 2005 г. были учтены звонки, сделанные с 90% мобильных и 99% стационарных телефонов страны. Получившаяся сеть содержала 65 млн узлов и 368 млн социальных связей. На этих данных был вычислен показатель разнообразия связей коммуны, который был сопоставлен с индексом благополучия коммуны. Выявилась сильная корреляция между этими показателями.

Помимо массовых анонимных исследований проводятся и более локальные, когда данные о мобильности и телефонных разговорах дополняют традиционные социологические методы — ведение дневников самонаблюдения. Таким образом, например, изучались интенсивность дружеских связей [Eagle et al., 2009] или выявлялись паттерны поведения (перемещения, звонки), характерные для определенных групп повышенного риска.

Как мы видели, в большинстве исследований, посвященных современным методам сбора данных с мобильных устройств, делается акцент на построении матриц корреспонденций, изучении поведения, в целях создания лучших систем городской инфраструктуры и повышения точности пространственного планирования. Однако есть и другой аспект — возможности обратной связи с владельцами мобильных устройств для улучшения городской жизни, через создание порталов, в реальном времени информирующих

о городе. Так полученная от пользователей мобильных устройств информация, позволяющая уточнить транспортные потоки, возвращается в общество в качестве средства для саморегулирования и настройки этих потоков с учетом общественных интересов.

Препятствия для использования в России. Препятствия имеются с двух сторон:

- со стороны государства и его спецслужб, которые, вероятно, уже применяют эти технологии и не захотят делиться информацией под предлогом возможности ее использования в антиобщественных целях;
- со стороны общества, опасющегося утечек персональных данных и утраты неприкосновенности частной жизни.

Второе препятствие преодолимо легче: большая часть разумных граждан может согласиться на разовое или периодическое использование депersonализированных сведений в интересах городского планирования, улучшения транспортной ситуации, работы общественного транспорта. Более того, горожане уже демонстрируют такую готовность, участвуя в функционировании интерактивных общедоступных ГИС, отображающих загрузку транспортных сетей и дорожную информацию на основании добровольно передаваемых в центр обработки данных сведений пользователей (Яндекс-пробки и подобные). Это хороший признак наличия в местном сообществе «социального капитала» — способности и готовности горожан сотрудничать в решении общих проблем. Чем крупнее город, тем легче соблюсти анонимность и тем важнее проведение подобных исследований.

Хочется надеяться, что исследовательское любопытство и колоссальный потенциальный эффект от использования данных послужат достаточным стимулом для преодоления обозначенных препятствий, и уже скоро российские исследователи города получат в свое распоряжение уникальный источник информации для углубления знаний о морфологии и динамике города и для качественного скачка в повышении точности обоснования планов и проектов развития транспорта и других городских подсистем. И смогут на равных условиях соревноваться с зарубежными коллегами, которые такой доступ уже имеют.

Литература

Becker R.A., Cáceres R., Hanson K. et al. A Tale of One City: Using Cellular Network Data for Urban Planning. URL: <http://www.stat.columbia.edu/~meng/Papers/ieeepervasive.2011.pdf>

Blondel V., Krings G., Thomas I. Regions and Borders of Mobile Telephony in Belgium and in the Brussels Metropolitan Zone // Brussels Studies. 2010. Iss. 42. 4 October. URL: www.brusselsstudies.be.

Calabrese F., Lorenzo G., Liu L., Ratti C. Estimating Origin-Destination Flows Using Opportunistically Collected Mobile Phone Location Data from One Million Users in Boston Metropolitan Area // IEEE Pervasive Computing. 2011. P. 1–10. URL: http://senseable.mit.edu/papers/pdf/2011_Calabrese_et_al_Boston_IEEE.pdf

Calabrese F., Ratti C. Real Time Rome // Networks and Communication Studies. NETCOM. 2006. Vol. 20. No. 3–4. P. 247–258. URL: <http://www.netcom-journal.com/volumes/articlesV203/Netcom247-258.pdf>

Calabrese F., Smoreda Z., Blondel V.D., Ratti C. Interplay between Telecommunications and Face-to-Face Interactions: A Study Using Mobile Phone Data. URL: http://senseable.mit.edu/papers/pdf/2011_Calabrese_et_al_telecommunications_PLoSOne.pdf

Eagle N., Macy M., Claxton R. Network Diversity and Economic Development // Science. 2010. Vol. 328(2010). P. 1029–1031; DOI: 10.1126/science.1186605

Eagle N., Pentland A., Lazerc D. Inferring Friendship Network Structure by Using Mobile Phone Data, 2009. URL: http://reality.media.mit.edu/pdfs/Eagle_PNAS09.pdf

Phithakkitnukoon S., Ratti C. Inferring Asymmetry of Inhabitant Flow using Call Detail Records. URL: http://senseable.mit.edu/papers/pdf/FC_Phithakkitnukoon_Ratti_Inhabitant_flow_JAIT.pdf

Ratti C., Pulselli R., Williams S., Frenchman D. Mobile Landscapes: Using Location Data from Cell-Phones for Urban Analysis. SENSEable City Laboratory, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA, USA. URL: <http://senseable.mit.edu/papers/pdf/RattiPulselliWilliamsFrenchman2005E&PB.pdf>

SENSEable City Guide to PARIS. URL: http://senseable.mit.edu/papers/pdf/2011_Senseable_City_Guide_Paris.pdf

Soto V., Frias-Martinez E. Automated Land Use Identification using Call Detail Records // 3rd ACM Int. Workshop on Hot Topics in Planet-Scale Measurement, in conjunction with ACM MobiSys2011, Washington DC, 2011. URL: http://enriquefrias-martinez.info/yahoo_site_admin/assets/docs/hot12-soto.14592918.pdf

Wang H., Calabrese F., Lorenzo G., Ratti C. Transportation Mode Inference from Anonymized and Aggregated Mobile Phone Call Detail Records // IEEE International Conference on Intelligent Transportation Systems. URL: http://senseable.mit.edu/papers/pdf/2010_Wang_et_al_Transportation_mode_ITSC.pdf

Л.Э. Лимонов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,
Санкт-Петербург,
Международный центр
социально-экономических
исследований
«Леонтьевский центр»

ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД (на примере Санкт-Петербурга)

В современной экономике именно агломерации (с присущими им агломерационными эффектами) становятся основными локомотивами развития национальных экономик. В то же время российские агломерации не играют пока той роли, которая характерна для развитых и наиболее динамично развивающихся стран. Одна из причин этого явления заключается, по-видимому, в дефектах пространственного развития, порождающих неэффективность и дополнительные издержки, снижающие положительное воздействие агломерационных эффектов. Анализ особенностей и факторов развития российских агломераций в постсоветский период не привлек пока внимания специалистов по пространственной экономике и редко используется в исследованиях. Между тем в России пространственное развитие агломераций сохраняет многие особенности советского периода, а трансформации в структуре и интенсивности землепользования, вызванные действием рыночных факторов, происходят очень медленно и не всегда имеют положительный эффект. По-видимому, институциональные особенности землепользования и застройки оказывают существенное влияние на развитие агломераций. Другим важным институциональным фактором пространственного развития является очень слабое взаимодействие муниципальных образований и/или субъектов Федерации, на территории которых развиваются агломерационные процессы и формируются мегаполисы. В Градостроительном кодексе и других документах, регламентирующих градостроительное планирование, понятие агломерации отсутствует, что в российских условиях делает невозможным разработку планов развития мегаполиса общими усилиями нескольких муниципальных образований и/или субъектов Федерации. Особенно ярким примером проявления этой проблемы является Санкт-Петербургская агломерация.

Для изучения проблем агломерации необходимо прежде всего определить ее границы. При этом важно, чтобы рассматриваемая территория охватывала практически весь рынок труда и потребительский рынок, а также наиболее активно используемые рекреации. Соответствующий ареал в случае Санкт-Петербурга простирается примерно на 60 км от центра города (что в настоящее время соответствует примерно 70–80-минутной доступности, полностью включая территории в административных границах Санкт-Петербурга, а также Ломоносов, Гатчину, Всеволожск и Шлиссельбург). Ареал охватывает примерно 95,0% всех трудовых поездок в будний день. Площадь ограниченной таким образом агломерации (без водных поверхностей) составляет 8490 кв. км, постоянное население на 2010 г. — 5240 тыс. человек, плотность населения — 617 человек на кв. км.

Важной характеристикой агломераций является размещение жилой функции, которая нагляднее всего отображается показателем средней плотности населения в зависимости от расстояния до центра агломерации. Конфигурация плотностей населения во многом влияет на доступность центров, потенциал роста агломераций, интенсивность их внешних связей, а стало быть, и на потенциал участия в экономике прилегающих территорий. Изменения в размещении жилой функции с 1987 по 2010 г. в границах центрального делового района (ЦДР) и концентрических зон характеризует приведенная ниже табл. 1.

Как видно из таблицы, за прошедшие 23 года плотность населения упала почти во всех зонах (кроме зоны 5, представляющей территории Ленинградской области в границах агломерации), что связано с сокращением общей численности населения на 4,4% и увеличением средней жилищной обеспеченности. Наибольшее падение (45–47%) произошло в центральных зонах 1 и 2, в которых шло активное развитие обслуживающих функций за счет жилья.

Как видно из таблицы, Санкт-Петербург расположен в окружении весьма слабо заселенной территории, что не может не сказываться на низкой активности трудовых корреспонденций с окружением (стало быть, и на рынке труда), на стоимости грузовых корреспонденций, на перспективах роста агломерации. Это особое географическое положение одной из крупнейших метрополий Европы в целом характерно для России. Перепады плотностей населения между городами-центрами большинства субъектов федерации и их прочими территориями весьма велики: между Казанью и остальной территорией Татарстана — в 46 раз, между Екатеринбург и Свердловской областью — в 76 раз, между Нижним Новгородом и областью — в 100 раз, между Новосибирском и областью — в 400 раз.

Не менее существенной характеристикой организации территории является распределение плотностей населения и мест приложения труда в пределах самих агломераций. В исследованиях эксперта Всемирного банка А. Берто, проводившихся в начале 1990-х годов, убедительно показано: в условиях действующего рынка недвижимости в крупных городах складывается харак-

терная конфигурация падения плотности населения от центра к периферии города, что не типично для городов в странах, переживших долгий период административной экономики. В условиях земельного рынка распределение плотности проживающих отражает высокую привлекательность центра (ареала высокой концентрации услуг, рабочих мест, начала и конца множества транспортных корреспонденций) и высокую стоимость земли в центре, побуждающую инвесторов повышать плотность застройки¹.

Таблица 1. Территории, население и плотность населения в границах агломерации Санкт-Петербурга и за ее пределами на 1987 и 2010 гг.²

№ зон	Зоны рассмотрения	Территория (кв. км)	Население (тыс. чел.)		Плотность населения (чел./кв. км)	
		1987–2010	1987	2010	1987	2010
1	Центральный деловой район (ЦДР)	7,83	184,30	126,7	23 537	16 181
1–2	Ядро городского центра	24,20	589,0	401,05	24 339	16 572
2	Ядро городского центра (ЯЦ) без зоны 1	16,37	404,7	274,35	24 727	16 763
1–3	Территория сплошной городской застройки	423,8	4310,6	3 904,5	10 170	9 213
3	Территория сплошной городской застройки без зон 1 и 2	399,6	3721,6	3503,42	9 312,2	8 766
1–4	СПб в административных границах (без акватории Финского залива)	1 437	5032	4520,0	3 501	3 145
4	СПб в административных границах (без акватории Финского залива и зон 1–3)	1 013	721,7	615,52	712,2	607
5	Агломерация в целом	8 490	5 483,4	5 240,0	646	617
6	Пояс 50 км, примыкающий к границам агломерации	20 010	326,5	334,0	16,3	17,0
7	Прочая территория в границах Ленинградской области	47 298	731,057	722,911	15,5	15,0

¹ URL: http://alain-bertaud.com/images/Note_on_Prague1a.pdf (дата обращения 01.09.2011).

² Расчет Центра градостроительного моделирования «ПЕРСПЕКТИВА» с использованием данных ГУП ГУИОН СПб.

В административных границах Санкт-Петербурга плотность занятых по городу в целом, и особенно в центральных районах, возростала с 1997 по 1999 г., и в эти же годы убывала в пригородах, после чего стабилизировалась. В целом характер распределения плотностей жилого и нежилого фондов по поясам агломерации за прошедшие десятилетия изменился несущественно. Заметные повышения плотностей жилья и нежилого фонда на расстоянии около 23–27 км от центра агломерации отражают активность строительства в зоне, прилегающей к границам города и области, в том числе к КАД (Кудрово, Бугры, Южки, Всеволожск, проекты «Новая Ижора», «Славянка» и др.), где основной объем нового жилищного строительства представлен многоквартирным экономичным жильем, меньшая часть представлена коттеджами. Популярность застройки на территории области объясняется как наличием свободных (в том числе бывших сельскохозяйственных) территорий, так и относительно низкой стоимостью земли.

Вместе с тем на граничащих с Санкт-Петербургом территориях строительство жилья существенно опережает развитие инженерной инфраструктуры: водоснабжения, водоотведения, энергоснабжения (проблемы затрагивают Новое Девяткино, Мурино, Бугры, Южки, Янино-1, Суорада, Колтуши и др.). Значительно отстает и социальная инфраструктура.

Кратко охарактеризуем также изменение плотностей населения на территории Ленинградской области с 1975 по 2009 г.: плотность населения несколько повысилась в поясе, прилегающем к административным границам Санкт-Петербурга, и упала в ряде удаленных от Санкт-Петербурга муниципалитетов на территориях Выборгского, Киришского, Тосненского и Лужского районов.

В Генеральном плане Санкт-Петербурга 2005 г. в качестве основного недостатка пространственной организации города отмечается размещение промышленности: слишком много промышленных территорий расположено в центральных районах; массивный промышленный пояс отделяет центр от основной массы жилья; множество промышленных площадок расположено на прибрежных территориях, наиболее ценных для жилых и общественных объектов. В исторических районах Санкт-Петербурга промышленность и другие нежилые объекты занимают более 40%, при этом более чем 200 предприятий, что составляет около 40% от всех их площадей, простаивают или их недвижимость сдается в аренду. По мнению петербургских застройщиков, без активной помощи властей преобразование территорий старого промышленного пояса вокруг петербургского центра в обозримые сроки неосуществимо. Причем роль государства не обязательно должна сводиться к прямому финансированию. Не менее важно обеспечить возможность приватизации земли, снизить юридические риски, отменить льготные ставки земельного

налога и аренды для промышленных предприятий в исторических районах города.

Значительное территориальное развитие за последние десятилетия получили коммерческие и офисные объекты Санкт-Петербурга. Многократно возросло их общее количество, появились крупные торговые и торгово-развлекательные центры на основных планировочных направлениях и на въездах в город, а крупные офисные центры главным образом — на периферии центральных исторических районов.

На территории Ленинградской области, входящей в агломерацию, только за последние годы было построено несколько крупных промышленных предприятий (сборочные заводы автокомпаний Ford, Toyota и Hyundai, завод по производству автокомпонентов, «Астрос логистик центр»), несколько крупных торговых центров, появилось множество мелких предприятий торговли и обслуживания.

По доступным данным на 2004 г., использовавшимся в Генеральном плане Санкт-Петербурга 2005 г., во всех укрупненных средовых районах города, кроме ядра городского центра (ЯЦ), доминировали рабочие места в секторах промышленности, строительства, транспорта и связи.

В ядре городского центра доминировала коммерческо-деловая деятельность. Деятельность, связанная с управлением, наукой и подготовкой кадров (которой занято в целом по городу 11% работающих), занимает в ЯЦ 16% рабочих мест. Если же учесть занятых в области культуры (библиотеки, музеи), тогда концентрация так называемой «четвертичной деятельности» (технологически связанной с непосредственными человеческими контактами) окажется несколько выше. Ее более высокая концентрация в центре урбанизированной территории отвечает мировым трендам¹.

Ситуация с городским транспортом в Санкт-Петербурге, как видно из данных табл. 2, достаточно тяжела и явно ухудшается в последние десятилетия. Ее отрицательная динамика связана с целым рядом причин. Важную роль сыграло существенное увеличение средней дальности трудового передвижения, вызванное прежде всего падением плотности населения (см. табл. 1 выше): с 10,2 км в 1985 г. до 17,0 км в 2010 г. Другая причина — бурная, запоздавшая в России автомобилизация, пик которой пришелся на 1990-е годы и от темпов которой существенно отстает развитие дорожной сети, гаражей и парковок². Третья важная причина связана с падением качества общественного транспорта: сокращение обслуживаемых линий и подвижного состава наземного общественного транспорта, начавшееся в 1990-е годы

¹ Meier R. A Communication Theory of Urban Growth. Cambridge: MIT Press, 1962.

² URL: <http://www.apsystems.ru/parkingi-na-vode-spb.html> (дата обращения 01.09.2011).

и соответственно снижение скоростей сообщения. Важную отрицательную роль сыграло резкое замедление с 1999 г. и темпов строительства линий метрополитена.

Таблица 2. Основные изменения в транспортной ситуации в Санкт-Петербурге

Показатели	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Общее количество поездок (в год на человека)	650	675	705	735	695	695	710	750
Доля поездок на общественном транспорте, %	97,0	96,0	94,0	92,0	88,0	83,0	77,0	69,0
Доля поездок на частном транспорте, %	3,0	4,0	6,0	8,0	12,0	17,0	23,0	31,0
Среднее время трудовой поездки в одну сторону, мин	43,0	44,0	48,0	48,0	48,0	49,0	52,0	56,0

Серьезными проблемами Санкт-Петербурга, обострившимися в постсоветский период, также являются: недостаточное и постоянно сокращающееся озеленение ряда исторических районов города (в первую очередь сокращение числа деревьев и других многолетних насаждений в центре города), загрязнение атмосферы (из-за роста автомобилизации), недопустимый уровень шума в границах городской застройки, загрязнение водного бассейна (эвтрофирование Невской губы, в том числе из-за масштабных намывных работ; загрязнение Ладожского озера), проблемы складирования и переработки твердых бытовых отходов.

Для уточнения основных проблем пространственного развития Санкт-Петербургской агломерации и порождающих их причин в ноябре 2011 г. силами НУЛ урбанистических исследований ВШЭ — Санкт-Петербург (на средства гранта ЦФИ ВШЭ) был проведен опрос (методом структурированного экспертного интервью).

Основные задачи опроса:

- уточнение базовых характеристик Санкт-Петербургской агломерации;
- выявление основных проблем пространственного развития Санкт-Петербургской агломерации;
- определение факторов/причин, влияющих на проблемные аспекты пространственного развития Санкт-Петербургской агломерации.

Для проведения опроса была сформирована целевая выборка экспертов-специалистов в области территориального развития и агломерационных

процессов, представляющих различные сферы деятельности: региональное управление, создание и развитие инженерно-технической и транспортной инфраструктуры, территориальное планирование и проектирование, исследования в области пространственной экономики. Контролируемый параметр — примерно равное представительство экспертов от каждой из указанных областей деятельности для получения разносторонней и сбалансированной информации об изучаемых объекте и предмете.

В состав выборочной совокупности были включены 16 специалистов, представляющих:

- органы регионального управления — 5 человек;
- сферу инженерно-технической и транспортной инфраструктуры — 3 человека;
- территориальное планирование и проектирование — 4 человека;
- исследования в области пространственной экономики — 4 человека.

Все участники экспертного опроса указали на наличие серьезных проблем, сдерживающих пространственное развитие Санкт-Петербургской агломерации. На основе их оценок по 5-балльной шкале (5 — важная проблема, 1 — незначимая проблема) предложенного перечня существующих проблем была определена относительная важность каждой проблемы и построен их ранжированный ряд (табл. 3).

Таблица 3. Основные проблемы пространственного развития Санкт-Петербургской агломерации

№	Проблема	Средняя оценка
1	Транспортные корреспонденции	4,8
2	Старые промышленные территории в центральных районах СПб	3,9
3	Сокращение площадей зеленых зон и общественных пространств	3,8
4	Экологическая ситуация	3,8
5	Развитие периферийного пояса агломерации	3,7
6	Архитектурные и проектировочные решения для центра и периферии	3,4

Вторая часть опроса касалась факторов, влияющих на проблемные области пространственного развития агломерации. Из анализа мнений экспертов можно сделать вывод о преобладающем значении институциональных факторов. Среди них следует обратить особое внимание на те факторы, которые носят «универсальный» характер и оказывают существенное влияние не на одну, а на несколько проблемных областей. Такими факторами, по эксперт-

ным оценкам, являются: механизмы сотрудничества соседних субъектов, территория которых входит в состав агломерации, и система территориального планирования и градостроительного регулирования землепользования и застройки. Стоит отметить также и существующую государственную квази-монополию на землю при недостаточной спецификации прав и преобладании не разграниченных между уровнями государственной власти земель.

Многочисленность и разнообразие препятствий для полноценного развития Санкт-Петербургской агломерации заставляют признать, что общей предпосылкой имеющихся проблем является недостаточная согласованность действий всех участников развития урбанизированной территории. Эта несогласованность во многом связана с долгим предшествовавшим периодом централизованного градостроительного проектирования, основанного не на законодательстве (которого в этой области не существовало), а на административном регулировании «сверху».

Избыточное регулирование при отсутствии ясной стратегии пространственного развития агломерации, структурное несоответствие предложения земли под застройку имеющемуся спросу, отсутствие координации планов развития агломерации между городом и областью и другие институциональные факторы вносят существенный вклад в консервацию и углубление проблем пространственного развития Санкт-Петербурга: сохраняются высокий процент износа инфраструктуры в центре города и разросшийся в советское время старый промышленный пояс вблизи центра, продолжается расползание агломерации на территории области, обостряются транспортные проблемы, сокращаются площади зеленых насаждений и число деревьев в центре города при ухудшении качества городской среды и застройки. Хотя в некоторых отношениях эффективность землепользования повысилась (рост числа и разнообразия предприятий сферы услуг и торговли, рост плотности жилой и нежилой застройки в некоторых районах), существующая ситуация с собственностью на землю и регулированием застройки не позволяет Санкт-Петербургу успешно пройти постиндустриальную трансформацию и за счет эффективной пространственной организации порождать агломерационные эффекты, сравнимые с эффектами, возникающими в крупных и наиболее конкурентоспособных мегаполисах (например, в ЕС и США).

Литература

Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. М., 1991.

Лимонов Л.Э. Проблемы планирования пространственного развития С.-Петербургской агломерации // Моделирование в задачах городской и

региональной экономики: Материалы Всерос. конференции. СПб.: Нестор-История, 2011. С. 113–117.

Лимонов Л.Э., Вахрушева К.В. Земельный рынок и строительство в Санкт-Петербурге: проблемы неполной спецификации прав и государственной квазимонополии на землю // *Финансы и Бизнес.* № 3. С. 128–143.

Пивоваров Ю.Л. Современная урбанизация. М., 1994.

Трутнев Э.К., Бандорин Л.Е., Гудзь Т.В. и др. Градорегулирование: основы регулирования градостроительной деятельности в условиях становления рынка недвижимости. М.: Фонд «Институт экономики города», 2008.

Ciccone A. Agglomeration effects in Europe // *European Economic Review.* 2002. Vol. 46(2). P. 213–227.

Henderson J.V., Hyoung Gun Wang. Urbanization and city growth: the role of institutions. Mimeo, Brown University, 2005.

Local Power, Territory and Institutions in European Metropolitan Regions / ed. by B. Jouve, C. Lefevre (The Cass series in regional and federal studies). Frank Cass & Co, Ltd., 2002.

Rosenthal S.S., Strange W.C. Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies // J.V. Henderson, J.-F. Thisse (eds). *Handbook of Urban and Regional Economics.* Vol. 4. Amsterdam: Elsevier, 2004. P. 2119–2171.

Xiao-Ping Zheng. Determinants of Agglomeration Economies and Diseconomies: Empirical Evidence from Tokyo // *Socio-Economic Planning Sciences.* 2001. Vol. 35. P. 131–144.

Введение

В работе мы обращаемся к литературе по проблеме первенства и доминирования в стране одного (иногда больше) крупного города, чаще столицы (urban primacy). Первенство самого крупного города обычно определяется как доля городского населения страны, проживающего в этом городе [Henderson, 2009]. В соответствии с официальной статистикой этот показатель в России не так уж высок: даже если учесть городское население Московской области, он не превышает 0,2. Хотя для многих стран он достигает 0,3 и выше [Henderson, 2003]. Другая мера — отношение численности первого по величине города ко второму, причем первенство считается значительным, если этот показатель превышает 2.

Однако средняя заработная плата в 2009 г. в столице была в 1,8 раза выше, чем в среднем по стране, и этот отрыв не сокращается. Средний доход в столице в последнее десятилетие превышает среднероссийский уровень в 2,5–3,5 раза. При этом уровень потребительских цен (оцененный по стоимости фиксированного потребительского набора) в столице выше среднероссийского на 40%. В Москве создается, согласно статистике, почти четверть валового внутреннего продукта страны. Так что применительно к России можно говорить не столько о значительном первенстве столицы по численности населения, сколько о ее экономическом доминировании.

Благоприятно ли это явление для экономики страны? Каковы его причины? Сейчас неразвитость рынка жилья и его монополизм, институт регистрации, а также большие расстояния, дороговизна транспортных услуг и другие издержки миграции все еще ограничивают приток населения в Москву. Однако тенденция роста столицы очевидна. В советское время проводилась политика по перемещению населения на север и восток страны и сдерживанию миграции в столицу. Возможно ли, что теперь происходит восстановление оптимального уровня концентрации населения в столице?

Экономические причины доминирования крупных городов

Экономические причины концентрации активности в крупных городах во многом совпадают с причинами существования городов как таковых. К ним прежде всего относятся выгоды от маршаллианских экстерналий, включающих эффекты агломерации и локализации. Они позволяют крупному городу быть местом циркуляции знаний и квалифицированных кадров, служить «инкубатором» для новых видов производств [Duranton, Puga, 2001]. Концентрация активности в крупном городе также позволяет стране экономить на инфраструктуре и общественных благах.

Однако чрезмерная концентрация в крупных городах приводит к издержкам скученности, высоким затратам на поддержание инфраструктуры и уровня жизни их жителей. Величина этих издержек и ее зависимость от размера города — еще недостаточно эмпирически исследованный феномен [Henderson, 2009].

Технологическое развитие и рост дохода могут усиливать как центробежные, так и центростремительные силы, и уровень концентрации в одном городе может меняться. Капитала, знаний и человеческих ресурсов становится достаточно, чтобы «выплеснуться» из города-лидера на периферию. С другой стороны, технологическое развитие усиливает действие агломерационных экстерналий, что способствует росту размера городов. Рост доходов и улучшение технологий позволяют совершенствовать систему городского менеджмента и развивать городской транспорт, а это уменьшает издержки скученности.

Снижение транспортных издержек тоже может действовать на уровень концентрации населения в столице неоднозначно. Низкие транспортные издержки делают доступными продукты и услуги главного мегаполиса на периферии, и нужда в других городах отпадает, ведь все дешевле производить и привозить из одного центра. Низкие транспортные издержки облегчают и миграцию в столицу. Однако дешевый транспорт приближает центр к периферии, становится дешевле пользоваться его товарами и услугами, и не находясь в нем. Это стимулирует фирмы и жителей предпочитать периферию скученному центру. Эмпирические исследования показывают, что развитая транспортная инфраструктура периферии уменьшает степень доминирования столиц [Davis, Henderson, 2003].

Открытость экономики также может являться фактором концентрации в одном городе. В закрытой экономике преимущества такого города состоят в большей широте рынка и низком уровне цен. Однако активная вовлечен-

ность страны в мировую торговлю меняет ситуацию — торговать с другими странами из центрального города может быть не дешевле, чем из других мест, и цены импортных товаров в этом городе не обязательно ниже, чем в других местах страны. Поэтому протекционизм и низкая степень вовлеченности в мировую торговлю порождает доминирование столиц-гигантов. Межстрановая статистика подтверждает эту гипотезу, по крайней мере, в некоторых исследованиях [Ades, Glaeser, 1995; Henderson, 2002].

В среднем более высокая концентрация городского населения в городах-гигантах больше свойственна развивающимся и бедным странам, а развитые страны часто демонстрируют более равномерную пространственную структуру. Действительно, исследования на основе межстрановой статистики указывают, что зависимость концентрации населения в одном городе от уровня душевого дохода имеет вид перевернутой буквы U [Davis, Henderson, 2003; Henderson, Wang, 2007].

Политические причины доминирования крупных городов

Ряд работ по теме доминирования отдельных городов показывает, как политика и политические институты могут приводить к чрезмерной концентрации экономической активности и населения в крупных городах, обычно столицах или местах проживания элиты страны [London, 1977; Ades, Glaeser, 1995; Henderson, 2002; 2003; 2009; Davis, Henderson, 2003; Henderson, Wang, 2007; Behrens, Pholo Bala, 2006]. Правительство, отдающее предпочтение данному городу (чаще столице), способствует стягиванию туда ресурсов страны и недоинвестирует в транспорт и инфраструктуру периферии. Каким образом это происходит? Можно выделить два основных механизма.

Первый — это создание особых условий для бизнеса в столице. Тогда ограничения на производство, рынок капитала и торговлю, особенно внешнюю, накладываемые на всю страну, легче как официально, так и незаконно обойти в столице. Необходимые разрешения, лицензии или кредиты можно получить только в столице. Близость к власти, в том числе и физическая, становится очень важной для бизнеса. Поэтому компании стремятся расположить в столице свои головные офисы и т.п. Столица превращается в крупный торговый и финансовый центр, но по политическим, а не по экономическим причинам. Это позволяет политикам и чиновникам в столице извлекать ренту из своего особого местоположения.

Второй механизм — фискальный. В условиях сильной фискальной централизации у правительства имеются возможности распределять средства

консолидированного бюджета страны в пользу столицы. Результирующим показателем может быть доля государственных расходов, осуществленных в столице, в общих расходах государства. Согласно межстрановой статистике, уровень фискальной (де)централизации в стране напрямую связан с доминированием главного города [Henderson, 2002; Davis, Henderson, 2003]. Фискальная децентрализация включает совокупность условий, позволяющих городам на периферии привлекать достаточно фискальных ресурсов, чтобы поддерживать свою инфраструктуру и конкурировать со столицей за инвесторов и жителей. К факторам, повышающим фискальную децентрализацию, относится федеративное государственное устройство, выборность глав регионов и муниципалитетов. Также важны широта полномочий региональных и местных властей, их возможности пополнять свои бюджеты и распоряжаться ими и возможности противостоять давлению центрального правительства. Влияет также, насколько централизованными являются системы финансирования образования, здравоохранения, развития инфраструктуры и т.п. В результате общественные блага гораздо лучше финансируются именно в столице, а не на периферии. Возникает самоподдерживающийся механизм концентрации бизнеса, элиты и доходов в столице.

Фаворитизм в пользу столиц — весьма распространенное явление. Столица — место расположения органов власти. Агенты, которые находятся пространственно ближе к власти, имеют гораздо больше возможностей по отстаиванию своих интересов. Вероятно, дело в физической доступности, возможности личного общения, связей, быстром доступе к информации. Поэтому часто даже региональные лидеры с периферии проводят много времени в столице. Население и политические игроки в столице имеют гораздо больше возможностей оказывать давление на власть, вынуждая ее в разной форме перераспределять ресурсы в пользу столицы и ее жителей.

Что влияет на степень фаворитизма? Чем слабее и нестабильнее власть в том смысле, что ей угрожают столичные политические группировки, силы и процессы, тем сильнее фаворитизм. В то же время в странах с демократическими режимами, которые позволяют и жителям периферии влиять на политическую ситуацию, концентрация ресурсов и населения в одном крупном городе не так выражена [Ades, Glaeser, 1995]. Демократические политические институты, с сильным представительством периферии, особенно в законодательной власти, с выборной системой, в которой голосование на периферии не подвержено влиянию центрального правительства, ослабляют степень доминирования отдельного города [Davis, Henderson, 2003]. Анализ межстрановой статистики показывает, что уровень демократизации сильно скоррелирован со степенью фискальной децентрализации [Henderson, Wang, 2007]. Также важно, какими ресурсами и в каком количестве страна обладает, и насколько легко их можно перераспределить в столицу.

Модель: демократичность, политические процессы в столице и ресурсная рента

Используется модель, представленная в [Ades, Glaeser, 1995]. Она видоизменяется, чтобы показать, как связаны низкий уровень демократичности, распределение ресурсной ренты, размер столицы, численность и плотность ее населения. Также мы используем базовую модель моноцентричного города (см., например, [Fujita, 1989]).

Рассмотрим страну, которая делится на два региона — столицу и периферию. Население страны нормировано к 1. Жители располагаются на действительной прямой, столица — линейный моноцентричный город. В столице проживает $N < 0,5$ человека, т.е. медианный избиратель живет на периферии. Страна обладает природными ресурсами и может получать ренту от их продажи $Rent$. Рентой распоряжается правительство. Оно распределяет ее между жителями страны. Пусть t_1 и t_2 — величины рентных выплат, которые получает житель столицы и периферии соответственно.

Функция полезности жителей зависит от объема потребления потребительских товаров и занимаемой земли (жилплощади). Цена единицы земли (жилья) на периферии экзогенна и равна R . S — площадь, занимаемая одним жителем периферии. Тогда пусть функция полезности жителя периферии имеет такой вид:

$$u_2(t_2 - RS, S) = (t_2 - RS)S \rightarrow \max.$$

Максимизируя эту функцию по S , получаем занимаемую жителем периферии площадь:

$$S = \frac{t_2}{2R}.$$

Полезность жителя периферии:

$$u_2 = \frac{t_2^2}{4R}.$$

Жители столицы должны совершать поездки в центр города, транспортные издержки на единицу расстояния равны t . Цена земли в столице зависит от расстояния до центра города $R(r)$, площадь земли, занимаемая жителем на расстоянии r , равна $S(r)$. Тогда полезность жителя столицы, проживающего на расстоянии r от ее центра, равна:

$$u_1(t_1 - tr - R(r)S(r), S(r)) = (t_1 - tr - R(r)S(r))S(r).$$

Столичный житель, живущий на расстоянии r от центра, максимизирует свою полезность по занимаемой площади при заданной цене земли $R(r)$. Тогда занимаемая им площадь равна

$$S(r) = \frac{t_r - tr}{2R(r)}.$$

Тогда можно рассчитать полезность жителя столицы. Так как миграция свободна, она равна полезности жителя периферии, откуда можно вывести функцию цены земли в столице.

$$u_1 = \frac{(t_1 - tr)^2}{4R(r)} = u_2 = \frac{t_2^2}{4R} \Rightarrow R(r) = \frac{(t_1 - t_r)^2 R}{t_2^2}.$$

Площадь, занимаемая одним жителем на расстоянии r от центра столицы, равна

$$S(r) = \frac{t_2^2}{2R(t_1 - tr)}.$$

Размер столицы можно рассчитать, приравняв цену земли на окраине к цене земли на периферии:

$$r_{\max} = \frac{t_1 - t_2}{t}.$$

Численность населения в столице равна

$$N = 2 \int_0^{r_{\max}} \frac{1}{S(r)} dr = 2 \int_0^{r_{\max}} \frac{2R(t_1 - tr)}{t_2^2} dr = \frac{2R}{t} \left(\frac{t_1^2}{t_2^2} - 1 \right).$$

Из полученных выражений видно, что рост разницы в уровне рентных выплат, получаемых жителями периферии и столицы увеличивает размер столицы, численность ее жителей и плотность населения. Ясно, что при этом растут потери страны в виде транспортных затрат, которые в этой модели выражают издержки скученности.

Правительство выплачивает больше жителям столицы, поскольку для него существует угроза потери власти в результате недовольства, политической и лоббистской деятельности жителей столицы, и $rR(t_1)$ — вероятность потери власти по этой причине, где r отражает степень нестабильности и политического влияния столичных группировок. Правительство может уменьшить эту вероятность, выплачивая часть ренты столичным жителям: $R'(t_1) < 0$.

Существует также вероятность потери власти в результате демократических процедур, в результате выборов, в котором принимает участие все население страны. Поскольку медианный избиратель (и большинство населения) живет на периферии, то эта вероятность $eE(t_2)$ зависит от рентных выплат, получаемых жителями периферии: $E'(t_2) < 0$, при этом e — степень демократичности страны и сила влияния ее электората.

Правительство максимизирует вероятность остаться у власти:

$$1 - rR(t_1) - eE(t_2) \rightarrow \max$$

при ограничении на количество распределяемой ренты

$$Nt_1 + (1 - N)t_2 = \frac{2R}{t} \left(\frac{t_1^2}{t_1^2} - 1 \right) t_1 + \left(1 - \frac{2R}{t} \left(\frac{t_1^2}{t_1^2} - 1 \right) \right) t_2 = Rent.$$

Записываем лагранжиан и условия первого порядка, после преобразований получаем:

$$\frac{rR'(t_1)}{rR'(t_1) + eE'(t_2)} = \frac{N(t_1, t_2) + 4 \frac{Rt_1}{t_2^2} (t_1 - t_2)}{1 - 4 \frac{Rt_1}{t_2^3} (t_1 - t_2)^2}.$$

Из этого выражения видно, что рост политического влияния жителей столицы r относительно степени демократичности e приводит к росту разницы в выплатах, получаемых жителями периферии и столицы, что, в свою очередь, ведет к росту численности и плотности населения в столице, а также ее размера.

Можно слегка видоизменить модель для случая, когда правительство ограничивает размер столицы, выплачивая повышенную ренту только живущим не далее определенного расстояния от центра. Тогда можно показать, что низкий уровень демократичности относительно степени влияния столичных политических игроков приводит к таким же последствиям. Но в этом случае появляется скачок в плотности населения на границе столицы, когда плотное заселение в черте столицы соседствует со слабо заселенной периферией. Также можно показать, что введение ограничений на миграцию в столицу выгодно правительству, поскольку позволяет наделять большими выплатами каждого живущего в столице жителя, уменьшая вероятность потери власти.

Последствия фаворитизма

Фаворитизм в пользу столицы привлекает мигрантов, и численность ее населения растет, даже несмотря на ограничения на миграцию и ее издерж-

ки. При этом для жителей городов-фаворитов может быть выгодным сдерживание миграции, чтобы выгоды фаворитизма не рассеивались среди большего числа жителей [Henderson, 2009]. Этим может объясняться негативное отношение к мигрантам. В то же время бизнес и элита, сконцентрированные в столице, ощущают потребность в рабочей силе. Решением может быть ограждение элиты и коренных жителей от притока мигрантов через ограничения на миграцию, создание плохих условий для приезжих, ограничения их в правах или сегментацию города на элитные районы и трущобы.

Политические процессы способны отклонять уровень концентрации населения и ресурсов в одном городе от наилучшего состояния в сторону завышения. Оптимальный уровень концентрации городского населения в одном городе максимально благоприятствует росту продуктивности экономики и экономическому росту, а отклонения от него тормозят подобный рост. При этом конкретное значение оптимального уровня для каждой страны свое — оно зависит от площади страны, численности ее (городского) населения, уровня развития [Henderson, 2003]. Так, для крупных, населенных и развитых стран он скорее ниже, чем для небольших развивающихся стран.

Издержки избыточной концентрации — это отрицательный эффект масштаба в городе-гиганте, вызванный чрезмерной скученностью, загрязнениями, потерями рабочего времени при поездках на работу, повышенными затратами на инфраструктуру и жилье. В городах огромного размера дополнительные ресурсы отвлекаются на поддержание приемлемого уровня жизни жителей и решение возникающих от скученности проблем. В то же время в других городах страны положительный эффект масштаба остается неисчерпанным, а инвестиций в инфраструктуру не хватает.

Концентрация доходов в столице по политическим мотивам связана с активным «поиском ренты» экономическими агентами, иногда — с повышенными государственными расходами, громоздкой бюрократией и коррупцией [Behrens, Pholo Bala, 2006]. Все это отвлекает ресурсы, особенно человеческие, вызывает нестабильность и замедляет рост. В этом же направлении действует вызванное доминированием столицы увеличение горизонтального и вертикального неравенства, хотя это еще недостаточно изученный вопрос [Henderson, 2009]. Другим каналом влияния доминирования одного города на рост экономики может быть снижение привлекательности страны для иностранных инвесторов: когда развивать новые производства в столице слишком дорого, а на периферии нет достаточной инфраструктуры, международные компании предпочитают не инвестировать в страну [Henderson, 2002].

Случай Москвы

Какой уровень концентрации населения в одном городе является оптимальным для России? Большие расстояния могут побуждать фирмы и людей размещаться в одном центре, но они также могут делать наличие одного центра недостаточным для обеспечения потребностей всей страны. Бывшие плановые экономики отличаются более низкой концентрацией населения в столице [Davis, Henderson, 2003]. Однако и в советское время, и в современной России присутствовало стягивание ресурсов в столицу по политическим мотивам. Насколько высокие доходы столицы и ее привлекательность для мигрантов вызваны экономическими причинами? Или же важную играют роль политические факторы?

В России существуют специфические условия, благоприятные для развития фаворитизма в пользу столицы: слабое развитие демократических институтов и зависимость экономики от экспорта «точечных» природных ресурсов. Очевидны низкий уровень демократичности и зависимость власти, в том числе региональной, от политических процессов, происходящих в столице. Выборы в Государственную Думу в 2011 г. в очередной раз показали, что мнение медианного избирателя с периферии нельзя назвать значащим. Некоторые статистические данные показывают, что в России действуют оба механизма концентрации ресурсов в столице. Москва осуществляла в 2009 г. половину российского экспорта топливно-энергетических ресурсов, поскольку ресурсные компании стремятся расположить там свои офисы. Расходы бюджетной системы страны в расчете на одного жителя гораздо выше в Москве, чем в среднем по стране. Поэтому политические причины доминирования Москвы весьма вероятны.

Литература

Ades A., Glaeser E. Trade and Circuses: Explaining Urban Giants // The Quarterly Journal of Economics. 1995. Vol. 110(1). P. 195—227.

Behrens K., Pholo Bala A. Do Rent-seeking and Interregional Transfers Contribute to Urban Primacy in Sub-Saharan Africa? CORE Discussion Paper, 2006/114.

Combes P.P., Mayer T., Thisse J.-F. Economic Geography: The Integration of Regions and Nations. Princeton University Press, 2008.

Davis J.C., Henderson J.V. Evidence on the Political Economy of the Urbanization Process // Journal of Urban Economics. 2003. Vol. 53. P. 98—125.

Duranton G., Puga D. Nursery Cities // American Economic Review. 2001. Vol. 91. P. 1457—1477.

Fujita M. Urban Economic Theory: Land Use and City Size. CUP, 1989.

Henderson V. Urbanization in Developing Countries // The World Bank Observer. 2002. Vol. 17. No. 1. P. 89–112.

Henderson V. The Urbanization Process and Economic Growth: The So-What Question // Journal of Economic Growth. 2003. Vol. 8. P. 47–71.

Henderson V. Cities and Development. Draft, Prepared for 50th Anniversary Issue of Journal of Regional Science. 2009.

Henderson J.V., Wang H.G. Urbanization and City Growth: The Role of Institutions // Regional Science and Urban Economics. 2007. Vol. 37. P. 283–313.

London B. Is the Primate City Parasitic? The Regional Implications of National Decision Making In Thailand // The Journal of Developing Areas. 1977. Vol. 12. P. 49–67.

Ross M.L. How Mineral-Rich States Can Reduce Inequality / Escaping the Resource Curse. Columbia University Press, 2007.

Т.Д. Полиди

Фонд «Институт
экономики города»,
Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА РЫНКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДАХ РОССИИ

Введение

Строительный сектор традиционно является одним из наиболее регулируемых секторов экономики. Это разумно обосновывается тем, что деятельность строительного сектора тесно связана с вопросами оборота земли, обеспечения безопасности, а также архитектурной и функциональной целостности городской среды. В случае отсутствия необходимого регулирования общество рискует понести серьезные потери от застройки в нежелательных местах (например, в парковых зонах), от экономии застройщиков на необходимых мерах экологической безопасности строительства и т.д.

Вместе с тем возникает вопрос о том, какая степень регулирования является оптимальной. Избыточное регулирование сектора не только создает общественные блага (в виде безопасности и т.д.), но и способствует ограничению деловой активности. Отсюда следует, что при определении оптимального уровня регулирования сектора необходимо принимать во внимание как его положительный, так и отрицательный эффект.

Регулирование может иметь различное влияние на рынки недвижимости. Административные барьеры заключаются в необходимости получения различных согласований и разрешений и могут оказывать влияние либо только на издержки застройщиков, либо на издержки и на тип конкуренции между застройщиками. Если получение какого-либо разрешения или согласования имеет предсказуемую стоимость в денежном и/или временном выражении, а главное, является доступным по этой стоимости для всех застройщиков, то это влияет на повышение издержек производства. Как пра-

вило, затраты на прохождение большинства административных процедур не зависят от объемов строительства, а значит, они увеличивают постоянные издержки застройщика. Если же затраты на прохождение административных процедур зависят от объемов строительства, то увеличиваются также предельные издержки. Оба эффекта приводят к сокращению совокупного предложения и повышению равновесных цен на рынке недвижимости, что означает снижение доступности жилья для населения.

Однако существуют административные барьеры, оказывающие влияние на вход новых игроков на рынок. Существование таких барьеров обусловлено необходимостью застройщика получить доступ к ограниченному ресурсу, находящемуся в руках монополиста. В секторе жилищного строительства России такая необходимость существует в отношении получения доступа к земельным участкам, к сетям инженерно-технического обеспечения, а также в отношении получения доступа на рынок. Доступ к земельным участкам в России контролируется преимущественно местными властями, доступ к сетям — локальными монополистами, доступ на рынок — местными и региональными властями. В отличие от первой группы барьеров, которые оказывают влияние только на издержки производства, преодоление таких барьеров доступа определяется не только ценой (денег и времени), которую заплатит застройщик, но наличием определенных связей застройщика с владельцами таких ограниченных ресурсов. То есть такие ограниченные ресурсы распределяются посредством неценового механизма. Это обстоятельство делает преодоление таких барьеров недоступным для всех желающих фирм, а значит, имеет влияние на конкуренцию в секторе.

Около 80% земель населенных пунктов в России находится в публичной собственности. В силу сложившихся экономических и институциональных факторов местные власти оказываются незаинтересованными в создании доступного фактора производства для строительного сектора — сформированных земельных участков. По факту в крупных городах сложилась следующая практика — либо проводятся аукционы, но они являются фиктивными (победитель известен заранее, а сама процедура проводится для соблюдения формальных правил), либо аукционы не проводятся вовсе.

В такой ситуации фирмы вынуждены искать другие способы доступа к земле. Например, одним из самых распространенных способов получения земли в Москве является приобретение здания, приватизация земли под ним¹, затем следуют снос здания и строительство нового объекта. С другой стороны, местная власть не только является монополистом на рынке земли, но и монопольно владеет административным ресурсом.

¹ В соответствии с Земельным кодексом РФ.

В данной работе проанализировано влияние первой группы барьеров на рынок недвижимости. Таким образом, мы предполагаем, что административные барьеры влияют на рынок жилья через увеличение затрат застройщиков.

Целью работы является построение модели равновесия с административными барьерами, которая объясняет возникновение необоснованных административных барьеров в секторе жилищного строительства России.

Основная часть

Существует ряд теоретических и эмпирических работ, посвященных изучению влияния регулирования строительного сектора на рынок недвижимости. Исследуется влияние обременений, накладываемых регулятором на застройщиков, на темп роста города, на предложение недвижимости (уровень и эластичность), конкуренцию в секторе.

Среди интересных результатов следующие. Показано [Mayer, Somerville 2000], что виды регулирования, которые приводят к росту финансовых затрат строительных фирм, значительно меньше влияют на объемы строительства, чем виды регулирования, способствующие увеличению срока реализации строительного проекта.

При этом даже в такой развитой экономике, как экономика США, финансовые затраты, связанные с преодолением административных барьеров, являются существенными [Ibid.]: например, в середине 1990-х годов в американских городах с наиболее сильным регулированием сумма сборов составляла в среднем 21 012 долл., а для проекта стоимостью 200 000 долл. сумма сборов составляла 28 000 долл., т.е. около 15%.

Кроме самих сроков прохождения административных процедур, важна определенность в отношении таких сроков (см., например, [Mayo, Sheppard, 2001]). Величина таких задержек подвержена случайным колебаниям, которые фирма не может предсказать, что также негативно сказывается на инвестиционной активности в секторе строительства.

Модель равновесия с административными барьерами

В рассматриваемой модели административные барьеры помимо своей прямой функции выполняют функцию обеспечения равновесия в игре между застройщиком и муниципалитетом. В этой игре землей владеет монополист в лице муниципалитета, а спрос на землю предъявляют застройщики. Если

спрос на землю превышает ее предложение, то рынок уравнивает уровень административных барьеров, увеличение которых обеспечивает сокращение спроса на землю до существующего предложения земли. В отсутствии механизма цен инструментом уравнивания рынка является степень его регулирования, или уровень административных барьеров.

Сначала муниципалитет устанавливает уровень административных барьеров (количество процедур, которые обязана пройти фирма) S , а затем фирма определяет свой спрос на землю L и соответственно объем строительства H в зависимости от установленных государством регулирующих правил. Объем строительства положительно зависит от спроса на землю: $H = H(L)$, $H_L > 0$, $H_{LL} < 0$.

Муниципалитет организует прохождение всех необходимых процедур, оказывая услуги фирме. Издержки предоставления этих услуг R положительно зависят от количества процедур (или барьеров) S и от объемов строительства H : $R = R(H, S)$, $R_H > 0$, $R_S > 0$, $R_{HH} = 0$, $R_{SS} = 0$, $R_{HS} = R_{SH} = \text{const} > 0$.

Стоимость услуг муниципалитета, или издержки фирм на преодоление административных барьеров B , положительно зависят от количества процедур (или барьеров) S и от объемов строительства H : $B = B(H, S)$, $B_H > 0$, $B_S > 0$, $B_{HH} = 0$, $B_{SS} = 0$, $B_{HS} = B_{SH} = \text{const} > 0$.

В данной базовой версии модели предполагается, что изначально вся земля находится в собственности муниципалитета, а средние издержки приватизации (выкупа) земли равны $\beta > 0$. Средние издержки муниципалитета по формированию земельных участков (определению градостроительных регламентов) для передачи фирмам для жилищного строительства равны $c > 0$. По Земельному кодексу РФ, земли из состава земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности, выделяются для целей жилищного строительства только посредством проведения открытых аукционов. В данной модели для упрощения делается допущение, что земельные участки продаются по фиксированной цене.

Рассмотрим задачу фирмы, из которой определяется ее спрос на землю как функция реакции на экзогенно заданный уровень административных барьеров. Фирма максимизирует прибыль π при ограничении на производственную функцию $H(L)$. Спрос на жилье задан убывающей функцией $P(H)$, $P_H < 0$. Тогда задача фирмы имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} \max_L^\pi &= P(H)H - \beta L - B(H, S) \\ \text{s.t. } &H = H(L). \end{aligned} \quad (1)$$

Теперь рассмотрим задачу муниципалитета. Муниципалитет максимизирует функцию, которая является средневзвешенной суммой функции общественного благосостояния Ω (с весом $\alpha \in (0; 1)$) и чистого дохода бюджета

(с весом $(1 - \alpha)$) от продажи земельных участков βL (за вычетом издержек по их подготовке cL) и оказания услуг по обеспечению выполнения установленных правил (регламентов) $B(H, S)$ (за вычетом издержек на предоставление этих услуг $R(H, S)$). Функция общественного благосостояния представляет собой совокупный излишек общества от производства и потребления жилой недвижимости H , безопасной и удобной городской среды, которая обеспечивается установлением регулирующих правил S и социальных услуг муниципалитета N . Из муниципального бюджета I финансируются процедуры по формированию земельных участков cL и социальные услуги N . Задача муниципалитета имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} \max_{S, N}^W &= \alpha [U(H, S, N) - R(H, S) - cL - N] + \\ &+ (1 - \alpha) [\beta L - cL + B(H, S) - R(H, S)] \\ \text{s.t. } &cL + N \leq I \\ &L = L^*(S) \\ &H = H(L). \end{aligned} \quad (2)$$

Пусть $a = \frac{\partial H}{\partial L} \frac{\partial L^*}{\partial S}$ — реакция строительного сектора на установление барьеров S , которая показывает, насколько изменяется объем строительства в ответ на изменение спроса на землю, связанное с изменением уровня барьеров.

Таким образом, равновесие описывается системой уравнений (3) и (4):

$$\begin{aligned} &\alpha \left[a \left(\frac{\partial U}{\partial H} - \frac{\partial R}{\partial H} \right) + \frac{\partial U}{\partial S} - c \frac{\partial L^*}{\partial S} - \frac{\partial R}{\partial S} \right] + \\ &+ (1 - \alpha) \left[\beta \frac{\partial L^*}{\partial S} - c \frac{\partial L^*}{\partial S} + a \left(\frac{\partial B}{\partial H} - \frac{\partial R}{\partial H} \right) + \frac{\partial B}{\partial S} - \frac{\partial R}{\partial S} \right] = 0, S^* > 0, \end{aligned} \quad (3)$$

$$\frac{\partial L^*}{\partial S} = - \frac{\partial \gamma / \partial S}{\partial \gamma / \partial L} = - \frac{- \frac{\partial^2 B}{\partial H \partial S} \frac{\partial H}{\partial L}}{\frac{\partial^2 \pi}{\partial L^2}} < 0. \quad (4)$$

Оптимальность

Теперь рассмотрим задачу максимизации общественного благосостояния Ω , из которой определяется оптимальное состояние $\{S^p, L^p, H^p, N^p\}$.

$$\begin{aligned} \max_{S, N, L}^{\Omega} &= U(H, S, N) - R(H, S) - cL - N \\ \text{s.t. } &cL + N \leq I \\ &H = H(L). \end{aligned} \quad (5)$$

В силу свойств функции $U(\bullet)$ бюджетное ограничение является активным.

Системой уравнений (6) и (7) (совместно с ограничениями задачи (5)) определяется оптимальное состояние $\{S^p, L^p, H^p, N^p\}$.

$$\frac{\partial \Omega}{\partial S} = \frac{\partial U}{\partial S} - \frac{\partial R}{\partial S} = 0, S^p > 0, \quad (6)$$

$$\frac{\partial \Omega}{\partial L} = \frac{\partial H}{\partial L} \left[\frac{\partial U}{\partial H} - \frac{\partial R}{\partial H} \right] - c = 0, L^p > 0. \quad (7)$$

Равновесие и оптимальность

Для того чтобы сделать вывод о том, является ли равновесное состояние Парето-оптимальным, необходимо проверить, выполняются ли условия первого порядка, соответствующие равновесию, если выполнены условия первого порядка, соответствующие оптимуму по Парето.

Сначала проанализируем, является ли реакция фирмы, выраженная в спросе на землю, оптимальной, если государство устанавливает оптимальным уровень барьеров S^p . Из задачи фирмы (1) и условия (7) следует:

$$\frac{MR(H(L^p)) - \frac{\partial B}{\partial H}(L^p, S^p)}{\frac{\partial U}{\partial H}(H(L^p), S^p) - \frac{\partial R}{\partial H}(L^p, S^p)} = \frac{\beta}{c}. \quad (8)$$

То есть реакция фирмы на установление барьеров S^p является оптимальной, если выполнено условие (8). Если левая часть выражения (8) меньше отношения средних издержек приватизации и средних издержек формирования земельных участков, то:

$$\frac{1}{\frac{\partial H}{\partial L}(L^*)} = \frac{MR(H(L^*)) - \frac{\partial B}{\partial H}(L^*, S^p)}{\beta} < \frac{\frac{\partial U}{\partial H}(H(L^p), S^p) - \frac{\partial R}{\partial H}(L^p, S^p)}{c} = \frac{1}{\frac{\partial H}{\partial L}(L^p)} \quad (9)$$

$$\frac{\partial H}{\partial L}(L^*) > \frac{\partial H}{\partial L}(L^p).$$

В силу вогнутости производственной функции $H(\bullet)$ спрос фирмы на землю в равновесии ниже, чем в оптимуме, $L^* < L^p$. Верно и обратное.

Заметим, что в случае, когда строительный сектор функционирует в режиме совершенной конкуренции ($MR(H) = P = U_H$), и муниципалитет не получает прибыли от приватизации земельных участков и от оказания услуг по обеспечению безопасности $\left(\beta = c, \frac{\partial B}{\partial H} = \frac{\partial R}{\partial H}\right)$, то спрос на землю совпадает с оптимальным уровнем с точки зрения общества, т.е. полностью удовлетворяется платежеспособный спрос на новое жилье.

Таким образом, возможность достижения оптимального состояния на рынке недвижимости при условии, что выбран оптимальный уровень барьеров, зависит от структуры строительного рынка (монополия или конкуренция), от политики муниципалитета в области формирования дохода бюджета.

Первое слагаемое в условии (3) равно нулю, если выполнены условия (6) и (7):

$$\begin{aligned} & \alpha \left[\left(\frac{\partial H}{\partial L} \frac{\partial L^*}{\partial S} \right) \left(\frac{\partial U}{\partial H} - \frac{\partial R}{\partial H} \right) + \frac{\partial U}{\partial S} - \frac{\partial R}{\partial S} - c \frac{\partial L^*}{\partial S} \right] = \\ & = \alpha \left[\frac{\partial H}{\partial L} \frac{\partial L^*}{\partial S} \left(\frac{\partial U}{\partial H} - \frac{\partial R}{\partial H} \right) - c \frac{\partial L^*}{\partial S} \right] = \alpha \frac{\partial L^*}{\partial S} \left[\frac{\partial H}{\partial L} \left(\frac{\partial U}{\partial H} - \frac{\partial R}{\partial H} \right) - c \right] = 0. \end{aligned} \quad (10)$$

Рассмотрим теперь второе слагаемое в условии (3):

$$(1 - \alpha) \left[(\beta - c) \frac{\partial L^*}{\partial S} + \left(\frac{\partial H}{\partial L} \frac{\partial L^*}{\partial S} \right) \left(\frac{\partial B}{\partial H} - \frac{\partial R}{\partial H} \right) + \frac{\partial B}{\partial S} - \frac{\partial R}{\partial S} \right]. \quad (11)$$

Выражение (11) может быть положительным, отрицательным или равным нулю. В зависимости от знака выражения (11) равновесный уровень административных барьеров может быть выше, ниже или равен оптимальному уровню соответственно. Перепишем (11) в следующем виде:

$$(1 - \alpha) \left[\frac{\partial L^*}{\partial S} (\beta - c) + \frac{dB}{dS} - \frac{dR}{dS} \right], \quad (12)$$

$$\text{где } \frac{dB}{dS} = \frac{\partial B}{\partial H} \left(\frac{\partial H}{\partial L} \frac{\partial L^*}{\partial S} \right) + \frac{\partial B}{\partial S} \text{ и } \frac{dR}{dS} = \frac{\partial R}{\partial H} \left(\frac{\partial H}{\partial L} \frac{\partial L^*}{\partial S} \right) + \frac{\partial R}{\partial S}.$$

Таким образом, если предельная выручка муниципалитета от увеличения уровня административных барьеров $\frac{dB}{dS}$ превышает сумму предельных

издержек на оказание услуг по обеспечению безопасности $\frac{dR}{dS}$ и потерь от сокращения прибыли от приватизации $(\beta - c) \frac{\partial L^*}{\partial S}$, связанных со снижением спроса на землю, то $(1 - \alpha) \left[\frac{\partial L^*}{\partial S} (\beta - c) + \frac{dB}{dS} - \frac{dR}{dS} \right] > 0$, а значит, левая часть условия (3) больше нуля в точке (L^P, S^P) , и равновесный уровень барьеров выше, чем оптимальный, $S^* > S^P$, и спрос на землю ниже, чем в оптимуме $L^* < L^P$.

Представленная модель позволяет объяснить ситуацию, сложившуюся в секторе жилищного строительства в России. Рассмотрим два случая: чиновник заботится только об общественном благосостоянии ($\alpha = 1$) и чиновник заботится не только об общественном благосостоянии, но и о личной выгоде ($0 < \alpha < 1$).

В первом случае, по результатам модели, чиновник выберет оптимальный уровень регулирования, ориентируясь на общественные выгоды и издержки такого регулирования. Заметим, что концепция максимизации общественного благосостояния предполагает отсутствие прибыли как у фирм (что подразумевает совершенную конкуренцию), так и у государства. Конечно, чем выше такой оптимальный уровень, тем выше издержки застройщиков и выше цены на рынке недвижимости, что неизбежно влечет снижение доступности жилья. Влияние оптимального регулирования может быть неоптимальным с точки зрения конечного исхода — спроса на землю, который зависит от типа конкуренции в строительном секторе. Если в секторе присутствует одна фирма, которая является монополистом, то спрос на землю и объемы строительства окажутся ниже, чем было бы оптимально с точки зрения общества. Оптимальный же исход гарантирует только совершенно конкурентная структура рынка.

Второй случай имеет больше отношения к реальности. В реальности фирма взаимодействует с муниципалитетом в лице конкретного чиновника. С одной стороны, чиновник заботится о благосостоянии общества, выполняя свои прямые обязанности, так как иначе он рискует потерять должность. С другой стороны, чиновник заинтересован в получении личной выгоды от использования собственных должностных полномочий, ведь именно он на практике контролирует распределение земельных участков и организацию административных процедур. У чиновника есть два инструмента извлечения нелегального дохода: путем продажи земельных участков и путем установления платы за прохождение различных административных процедур. При этом он должен принимать во внимание ограниченность земельных ресурсов. Решение модели показывает, что в случае, когда чистая предельная

выгода от увеличения числа барьеров положительна, оптимальным с точки зрения чиновника является наращивать число административных барьеров. Предложение земли со стороны муниципалитета может быть ограничено по ряду причин. Во-первых, в бюджете может не быть средств на формирование (подготовку к передаче для строительства) земельных участков. Такая ситуация может встретиться только в очень бедных муниципалитетах. По оценкам экспертов в области градостроительной деятельности, такие затраты не являются настолько существенными. Отметим, что если это так, то в таком муниципалитете, вероятно, и спроса на жилье нет. Во-вторых, главы муниципалитетов могут намеренно сдерживать предложение земельных участков, поскольку этот ресурс ограничен и при этом является стратегическим для муниципалитета. Если в городе существует спрос на жилье, а значит, существует спрос фирм на землю, предложение которой ограничено, то система уравнивается путем увеличения административных барьеров.

В табл. 1 приведены характеристики равновесия в зависимости от рыночной структуры и политики регулятора в отношении формирования цен на услуги по регулированию и на землю, а также степени коррумпированности чиновника. Отметим, что данная модель предполагает, что при отсутствии прибыли от оказания услуг по регулированию и от продажи земельных участков будет установлен оптимальный уровень регулирования, так как даже коррумпированному чиновнику будет нечего украсть. Поэтому будем считать, что стоимость услуг по регулированию выше, чем затраты на их оказание, и цены на землю выше, чем издержки по их формированию только в случае, если чиновник коррумпирован, т.е. такие цены являются неформальными.

Таблица 1

Институциональная характеристика	Некоррумпированный чиновник: ($\alpha = 1$)	Коррумпированный чиновник: ($0 < \alpha < 1$)
Равновесный уровень регулирования (барьеров)	$S^* = S^P$	$S^* > S^P$
Тип рыночной структуры: конкуренция	$L^C = L^P, H^C = H^P$	$\tilde{L}^C < L^C = L^P, \tilde{H}^C < H^C = H^P$
Тип рыночной структуры: монополия	$L^M < L^C = L^P, H^M < H^C = H^P$	$\tilde{L}^M < L^M < L^C = L^P, \tilde{H}^M < H^M < H^C = H^P$

Количественное измерение административных барьеров в жилищном строительстве в городах России

К сожалению, в настоящее время в России отсутствуют полномасштабные обследования строительного сектора, что не позволяет проводить эконометрические исследования влияния административных барьеров на рынки недвижимости. Отсутствуют или являются обрывочными такие данные по городам, как количество выданных разрешений на строительство; объем ввода жилья крупнейшими застройщиками; цены купли/продажи жилья; издержки строительства различных типов жилой недвижимости.

В 2011 г. Национальным объединением строителей и Институтом экономики города были проведены мониторинг и оценка уровня административных барьеров в жилищном строительстве¹. Мониторинг проведен в 43 городах России путем опроса экспертов, преимущественно застройщиков, владеющих информацией о сложившейся в городах практике прохождения административных процедур при реализации проектов по строительству многоквартирных домов. Это первое исследование, охватывающее значительное количество городов.

При строительстве многоквартирного дома застройщикам в среднем необходимо пройти 100 административных процедур², потратив на это порядка трех лет и 25 млн руб., включая затраты на подключение к коммунальным сетям³. При этом такие расходы составляют в среднем 10% стоимости строительного проекта, а в некоторых городах достигают 30% стоимости проекта. Расходы на прохождение административных процедур, не включающие затраты на подключение к сетям инженерно-технического обеспечения (в среднем 20 млн руб.), составляют примерно 2% стоимости проекта. Строительный сектор регулируется на федеральном, региональном и

¹ Полная версия отчета представлена на сайте Национального объединения строителей. URL: www.nostroy.ru

² По методике исследования прохождение административной процедуры заключается в получении одного документа (договора, акта, разрешения, свидетельства, квитанции, выписки из государственного реестра, заключения, справки, письма и т.д.) в одном государственном (муниципальном) органе или уполномоченной организации. В число таких процедур также были включены связанные с взаимодействием с коммунальными организациями в целях подключения построенного здания к коммунальным сетям.

³ В исследовании предполагается строительство типового многоквартирного дома, который подключается к электрическому, тепловому, газораспределительным сетям и сетям водоснабжения и водоотведения с заданными условными параметрами, которые использовались при расчете стоимости подключения. Указанные расходы не включают расходы на приобретение прав на земельный участок.

местном уровне. Общими для всех городов являются только процедуры, зафиксированные в федеральном законодательстве. По результатам мониторинга, таких процедур около 50, а их прохождение занимает примерно один год. Остальные два года застройщики проходят процедуры, установленные преимущественно местными чиновниками, которые довольно разнообразны в городах России. Общий перечень всех процедур, которые были зафиксированы в обследованных городах, состоит из 180 наименований. Из них только треть применяется в практике регулирования жилищного строительства в большинстве (80–100%) обследованных городов, а более 40% встречаются редко и крайне редко (менее чем в 40% обследованных городов).

Полученные средние цифры позволяют сделать вывод о том, что в российских городах существенно завышены административные барьеры в жилищном строительстве.

Можно ли считать такой уровень регулирования оптимальным с точки зрения общества?

Согласно исследованию Всемирного банка [Doing Business..., р. 5], прохождение комплекса всех согласовательных процедур в России занимает 704 дня (рассматривалось строительство склада в Москве в 2009 г.). Средний показатель для аналогичных проектов в Восточной Европе равен 264,2, а для стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), составляет 157 дней. При этом в России требуется пройти 54 процедуры, в Восточной Европе и странах ОЭСР — 22,6 и 15,1 процедуры в среднем соответственно. Относительная стоимость этих процедур в России превосходит средние показатели Восточной Европы в 4 раза, а ОЭСР — в 40 раз.

Таким образом, сравнение России с другими странами показывает, что уровень регулирования строительства в России значительно выше оптимального.

Международные сравнения показывают также и крайне низкую производительность труда в жилищном строительстве — 21% от уровня США и 33% от уровня Швеции [Бакатина и др., 2009, с. 132]. В 2010 г. средний уровень обеспеченности жильем в России составил 22,5 кв. м на человека, что лишь на 30% выше, чем в 1989 г. [Косарева и др., 2011, с. 9]. Для стран Западной Европы этот показатель составляет порядка 40 кв. м на человека, в США — 70 кв. м на человека. При этом из 60% населения, нуждающихся в улучшении жилищных условий, только 18% могут это сделать при помощи собственных и заемных средств¹. Более того, за последние 10 лет до кризиса ввод жилья в

¹ Исследование «Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жилье и объемов жилищного строительства в России» было выполнено по заказу ОАО «Банк внешней торговли» (Внешторгбанк) специалистами фонда «Институт экономики города» совместно со специалистами Центра исследований Российской

расчете на 1 млн руб. реальных доходов населения неуклонно снижался, что свидетельствует о низкой эластичности предложения жилья (рис. 1).

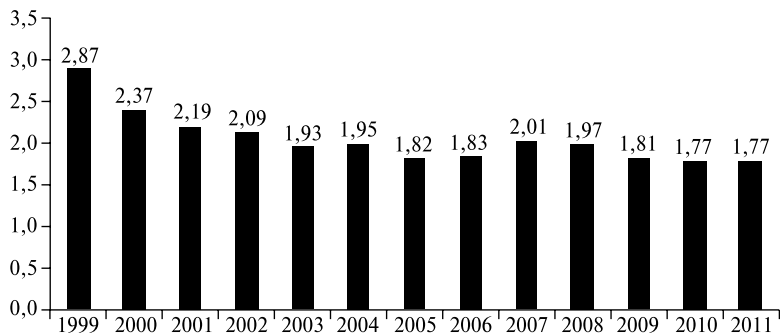


Рис. 1

Заключение

Представленные факты позволяют сделать следующий вывод: низкая доступность жилья для населения в России обусловлена, в том числе, относительно высокими ценами на жилье, на которые положительное воздействие оказывает низкая производительность строительного сектора, обусловленная высокими издержками и несовершенной конкуренцией.

Таким образом, одной из приоритетных задач по реформированию российской экономики является создание рынка доступного жилья, что позволит значительно повысить уровень благосостояния граждан. Данная задача требует комплексного решения, включая развитие ипотечного жилищного кредитования, увеличение объемов строительства жилья.

Литература

Градостроительный кодекс РФ.

Бакатина Д., Дювьесар Ж., Клинов В. и др. Производительная Россия. Производительность как фундамент роста. McKinsey Global Institute, 2009. С. 123–153.

ассоциации маркетинга, Центра информации и экономических исследований в стройиндустрии, фонда экономических исследований «Центр развития», ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», ЗАО «АН САВА» в 2004 г.

Земельный кодекс РФ.

Косарева Н.Б. (рук. авт. колл.), *Полиди Т.Д., Пузанов А.С., Туманов А.А.* Сравнительный анализ потребления и расходов в жилищной сфере: доклад к XII Междунар. науч. конф. Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» по проблемам развития экономики и общества. Москва, 5–7 апреля 2011 г. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Doing Business. Measuring business regulations. World Bank, 2009. P. 1–40.

Mayer C., Somerville T. Land Use Regulation and New Construction // *Regional Science and Urban Economics*. 2000. Vol. 30. P. 639–662.

Mayo S., Sheppard S. Housing Supply and the Effects of Stochastic Development Control // *Journal of Housing Economics*. 2001. Vol. 10. P. 109–128.

Д.Б. Потапов,
И.Н. Шафранская

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики», Пермь

КАК ИЗМЕРИТЬ ПОЛЕЗНОСТЬ ГОРОДА: ОБ ОДНОМ ПОДХОДЕ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ЖИТЕЛЕЙ

Введение

Определение верной траектории развития территории и закладка вектора ее развития в стратегию, выраженную, как правило, в формальном документальном виде, — одна из задач, с которой сталкиваются в современных условиях территориальной конкуренции лица, принимающие решение о развитии города. Одним из распространенных подходов в вопросах разработки стратегии территориального развития является маркетинговый подход, применение которого позволяет определить целевые сегменты территории, выявить потребности и пути их удовлетворения, более эффективные по сравнению с территориями-конкурентами. Теоретическая основа данного подхода довольно широко популяризована — так, работа Ф. Котлера с соавторами [Котлер и др., 2005] содержит описание простого алгоритма разработки стратегии, ориентированной на удовлетворение потребностей жителей города как основной целевой группы. Между тем для применения данного подхода в России требуется переосмысление множества описанных зарубежными авторами явлений и ответ на целый спектр исследовательских вопросов: например, является ли группа жителей города гомогенным сегментом с точки зрения потребностей и предпочтений? С помощью каких исследовательских инструментов можно оценить предпочтения и определить необходимый уровень их удовлетворения? Цель работы — оценить полезность города, представив его через набор атрибутов, удовлетворяющих потребности жителей (или их групп), используя исследовательские техники, присущие сфере маркетинга, на примере г. Перми. В контексте данной статьи под полезностью понимается количественная оценка меры предпочтений, которую можно получить, используя метод конджойнт-анализа, широко распространенный в сфере маркетинговых исследований [Green, Srinivasan, 1978].

Для достижения данной цели нами последовательно решаются задачи по определению набора атрибутов, описывающих город как систему, удовлетворяющую потребности жителя; описываются методология, инструментарий и процедура исследования и производится определение полезностей атрибутов города для различных групп жителей на основе их разделения на представителей креативного (КК) и некреативного класса (НК). Объектом исследования являются жители г. Перми, предметом исследования выступает полезность атрибутов города для исследуемых групп жителей.

Обзор литературы

Рассмотрение характеристик города как факторов привлекательности для различных целевых групп получило на сегодняшний день широкое распространение. Наибольшую популярность получили работы американского социолога Р. Флориды, который описывает процессы конкуренции территорий как явления, связанные с «борьбой за таланты», где фактором привлекательности для так называемого креативного класса становится городская среда и атмосфера, способствующая творческой реализации [Florida, 2007, p. 25]. Для определения наиболее привлекательных сфер и оценки потенциала развития городов Р. Флорида использует авторскую систему индексов, а также результаты глобальных социологических исследований предпочтений жителей американских городов, осуществленных под его руководством. Результаты, полученные в ходе данных исследований, свидетельствуют, что предпочтения креативного класса (КК) отличны от предпочтений некреативного (НК) — представители двух данных групп жителей по-разному оценивают различные факторы привлекательности города.

Нами был рассмотрен ряд работ западных авторов, посвященных исследованию предпочтений жителей города и тех характеристик, или, как их принято именовать в конджойнт-анализе, атрибутов, города, которые важны для удовлетворения городом комплекса потребностей жителя. В частности, работы С. Зенкера с соавторами посвящены исследованию меры удовлетворенности городом и факторов, обеспечивающих удовлетворенность креативного класса и всего населения в целом [Zenker et al., 2009, p. 4]. В работе Б. Уленгина с соавторами рассматриваются факторы, определяющие предпочтения жителей при выборе города как места для жизни [Ulengin et al., 2002, p. 14].

Атрибуты, описывающие город, отобранные для целей нашего исследования, отвечают следующим условиям.

- Каждый атрибут может быть выражен на определенном уровне, воспринимаемом потребителем. Уровни выраженности каждого атрибута упо-

рядочены таким образом, чтобы отразить систему предпочтений (от наименее к наиболее привлекательному). Максимальная выраженность атрибута соответствует наиболее привлекательному его состоянию.

- Атрибуты, описывающие город, являются управляемыми, т.е. существуют агенты изменений, способные повлиять на переход от более низкого уровня качества атрибута к более высокому (как правило, агентом влияния являются органы власти). Таким образом, из нашего исследования исключены атрибуты, оказать влияние на качество которых нельзя, а следовательно, они не могут являться основой для разработки стратегических решений.

Методология и процедура исследования и анализа данных

В результате работы с теоретическими источниками, рейтингами городов и иной аналитической информацией нами были отобраны 16 атрибутов, которые для проведения исследовательских процедур были распределены на четыре группы. Для каждого из них определены уровни выраженности, соответствующие низкой, средней либо высокой привлекательности (в тех случаях, когда выделение среднего уровня привлекательности не имело смысла, мы ограничились двумя уровнями — низким и высоким). В табл. 1 представлены выделенные нами атрибуты, сгруппированные в четыре группы (для применения метода иерархической интеграции информации) [Louviere, Timmermans, 2010].

Группировка производилась исходя из содержательного наполнения атрибутов, при этом атрибуты, попавшие в группу 1 «Городская насыщенность и разнообразие», представляют собой набор тех характеристик, которые, по мнению Р. Флориды, критически важны для привлечения и удержания креативного класса в территории. Выделение данной группы отдельно позволяет нам выявить, насколько высока полезность данных атрибутов для креативного и «некреативного» класса — жителей конкретного российского города — Перми.

Процедура исследования состояла из четырех последовательных этапов, содержание которых схематично отражено на рис. 1. На первом этапе были сформированы карточки — профили городов, для каждой группы атрибутов случайным образом были отобраны уровни и скомпонованы в карточку. Применение ортогонального дизайна позволило сократить размерность, благодаря чему общее количество карточек составило 39 — по 10 карточек для групп атрибутов 1, 3 и 4 и 9 карточек для группы атрибутов 2. Для применения метода иерархической интеграции информации, который используется при значительном количестве атрибутов, были сформированы карточки-

интеграторы — 16 карточек, сочетающих группы атрибутов без детализации. Наборы карточек были одинаковы для всех респондентов.

Таблица 1. Набор атрибутов, описывающих город, для применения конджойнт-анализа

	Общее название группы атрибутов	Атрибуты
1	Городская насыщенность и разнообразие	Этническое и субкультурное разнообразие Имидж города Досуговое разнообразие Разнообразие потребительских возможностей
2	Комфорт и безопасность городской среды	Безопасность места Доступность парков и лесных массивов Экологическое состояние города Транспортная инфраструктура
3	Сфера профессиональных возможностей	Уровень экономического развития города Средняя заработная плата Разнообразие сферы занятости и возможностей профессиональной реализации Прозрачность и простота административных процедур
4	Доступность города для жизни	Стоимость жизни в городе Доступность и стоимость жилья Доступность и качество медицинских услуг Доступность и качество образования

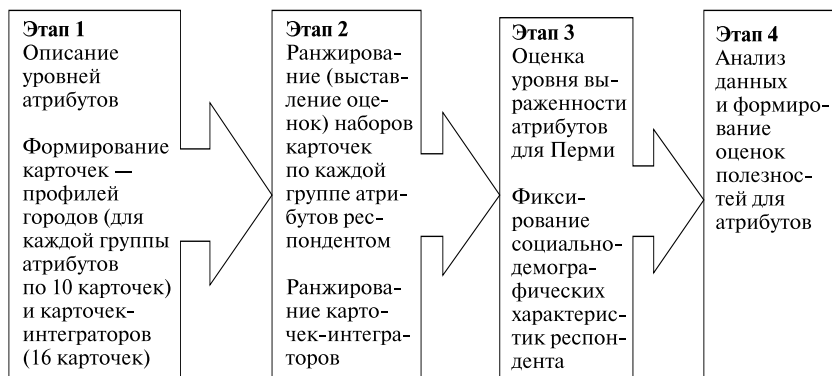


Рис. 1. Этапы исследовательской процедуры по оценке полезностей атрибутов города

В табл. 2 приведен пример карточки, отражающей профиль города по одному из наборов атрибутов.

Таблица 2. Пример карточки из группы атрибутов 3

Группа атрибутов «Сфера профессиональных возможностей»		
Атрибут	Степень выраженности	Расшифровка
Уровень экономического развития города	Высокая	<i>Выше среднего по стране</i>
Средняя заработная плата	Средняя	<i>В соответствии со средним уровнем по стране</i>
Разнообразие профессиональных сфер и возможностей профессиональной реализации	Низкая	<i>Моногород, ограниченное количество рабочих мест, малый бизнес развит слабо</i>
Простота и прозрачность административных процедур	Высокая	<i>Административные процедуры прозрачны, уровень коррупции заметно снижен</i>
ПОСТАВЬТЕ ОЦЕНКУ ГОРОДА ОТ 0 ДО 10		Характеризует, насколько для вас привлекателен город по группе атрибутов 0 — крайне непривлекательный 10 — очень привлекательный

На этапе сортировки и оценивания карточек внутри каждой группы атрибутов респонденту было необходимо выставить оценки от 0 до 10, при этом оценки могли повторяться в том случае, если для респондента два различных описания обладали одинаковым уровнем привлекательности. Вторым шагом данного этапа была сортировка карточек-интеграторов, аналогичных карточкам с профилями городов, но включающим уже группы атрибутов с различным уровнем выраженности. Поскольку на данном этапе исследовательской процедуры респондент уже знаком с содержанием каждой из групп атрибутов, мы не включаем подробное описание и содержание каждой из групп в карточки-профили.

На третьем этапе респонденту было необходимо отметить в отдельном опросном листе, на каком уровне выраженности находятся атрибуты в городе Перми, а также предоставить информацию о своих социально-демографических характеристиках, сфере деятельности и характеристиках занятости. Анализ данных производился на четвертом этапе исследования с использованием модулей Excel и SPSS, предназначенных для конджойнт-анализа. Определение величины полезности производилось с использованием линейной регрессии для внутригрупповых оценок (39 карточек) и межгрупповых оценок (16 карточек). Итоговая оценка полезности каждого

уровня каждого атрибута получается путем перемножения внутригрупповых оценок полезностей и весов групп атрибутов.

Результаты исследования

Сбор данных проводился в период с июля по сентябрь 2011 г. в городе Перми. Респондентами исследования стали 129 жителей города Перми, рекрутированные на основе характеристик сферы профессиональной деятельности. При отборе респондентов задавались вопросы, связанные со сферой занятости, а также уточнялось, занимается ли респондент созданием «значимых новых форм» [Florida, 2007, p. 38], что, согласно Р. Флориде, является одной из характеристик профессиональной деятельности представителей креативного класса. Соответственно отсутствие подобных характеристик профессиональной деятельности, а также несоответствие по профессиональному критерию позволяло отнести респондентов к группе представителей некреативного класса. Выборка строилась по методу «снежного кома», что не позволяет говорить о репрезентативности полученных результатов и возможности их распространения на всю генеральную совокупность. В то же время нас в первую очередь интересует, существуют ли различия в предпочтениях двух выделенных нами групп жителей: рассматривая каждую подвыборку как гомогенную, мы можем вести сравнение полученных результатов по подвыборкам в целом. В нашем случае гомогенность обеспечивалась за счет сферы профессиональной деятельности и среднего возраста респондентов. Средний возраст респондентов составил 32 года. Область профессиональной деятельности представителей КК и НК представлена в соответствии с подходом Р. Флориды в табл. 3.

Рассмотрим основные результаты анализа данных. Этап межгруппового сравнения позволяет нам сопоставить относительную важность групп атрибутов, что также дает информацию о различии в предпочтениях. На рис. 2 приведены относительные веса групп атрибутов в общей полезности города для КК и НК.

В данном случае следует обратить внимание на то, что вес группы атрибутов 1 «Городская насыщенность и разнообразие» для представителей КК является минимальным из всех групп атрибутов. В то время как, согласно Р. Флориде, данные атрибуты наиболее важны для привлечения креативного класса — именно они делают город тем ярким и насыщенным местом, которое привлекает КК со всего мира.

На рис. 3 и 4 представлена иерархия наилучших характеристик города в порядке убывания для соответствующих групп респондентов. Графики отра-

жают предпочтения жителей, которые получены из оценок жителями атрибутов при наилучшем уровне их выраженности. Суммарная полезность всех атрибутов в обоих случаях составляет 100 единиц.

Таблица 3. Распределение респондентов по сферам профессиональной деятельности в разбивке на КК и НК

Подкласс (по Р. Флориде)	Область профессиональной деятельности	Количество респондентов	В % от общего числа в классе (КК и НК)
Ядро креативного класса	Компьютерные технологии	10	85
	Социальные науки и образование	4	
	Искусство, дизайн, архитектура	14	
	Театр, кино	10	
	Медиа	14	
Креативные профессионалы	Менеджмент, бизнес и финансы	3	15
	Продажи и маркетинг	6	
	Всего представителей КК	61	100
Некреативный класс (рабочие профессии)	Работники сферы торговли	61	90
	Менеджеры «низшего» звена	4	5
	Работники сферы строительства	3	5
	Всего представителей НК	68	100



Рис. 2. Относительная важность (веса) групп атрибутов в общей полезности города

Наиболее важные характеристики города для КК связаны с уровнем экономического развития, более высокой средней заработной платой, чем в

целом по стране, и развитой сферой реализации своих профессиональных возможностей. Для НК, наряду с зарплатными предпочтениями, важными оказываются такие характеристики, как разнообразие досуговой сферы и имидж города. В целом мы можем говорить о различии в предпочтениях у представителей КК и НК — несмотря на совпадение некоторых позиций в иерархии, в целом КК рассматривает и выстраивает свои предпочтения, опираясь на, условно говоря, рациональную компоненту, в то время как для НК важна эмоциональная составляющая, отраженная через имидж и культурно-досуговую среду города.



Рис. 3. Полезность атрибутов города с наивысшей степенью выраженности для креативного класса

Сопоставление данной величины с полезностью текущего уровня выраженности атрибута позволяет увидеть разрывы, возникающие при оценке текущей полезности «своего» города. В табл. 4 наряду с максимальной приведена оценка текущей полезности для представителей КК и НК; нами выбраны те атрибуты, разрыв между текущей и максимальной полезностью по которым значителен.



Рис. 4. Полезность атрибутов города с наивысшей степенью выраженности для некреативного класса

Из полученных оценок мы видим, что представители как КК, так и НК считают, что город Пермь далек от «идеального города», в котором все атрибуты имеют высокий уровень выраженности. Вместе с тем анализ разрывов позволяет увидеть направления необходимых улучшений: это повышение воспринимаемой безопасности в городе, повышение качества медицинских услуг, улучшение экологической ситуации и проч. Разрывы едины для обеих групп — направления улучшений являются общими, что позволяет отказаться от концентрации усилий на каком-либо одном сегменте.

Таким образом, нами предложен подход к оценке полезности города через набор атрибутов, описывающих город. Применение конджойнт-анализа позволило нам получить количественную оценку всех уровней выраженности по каждому атрибуту, а затем сопоставить предпочтения представителей КК и НК через иерархию атрибутов (при наивысшей степени их выраженности, т.е. при высоком уровне их привлекательности). Анализ данных показал, что предпочтения двух групп респондентов различны, а также они отличаются от предпочтений представителей КК за рубежом. Сопоставление текущей полезности и полезности атрибутов в наиболее привлекательной степени выраженности позволило увидеть, что разрывы практически одинаковы в обе-

их группах респондентов: повысить привлекательность города как для КК, так и для НК можно, предпринимая действия по улучшению одних и тех же атрибутов: безопасности места, доступности и качества медицинских услуг, экологического состояния города. Это позволяет говорить о применении не-дифференцированной стратегии маркетинга города для жителей в целом, что позволит повысить удовлетворенность максимального числа жителей.

Таблица 4. Оценка максимальной и текущей полезности атрибутов города: иерархия предпочтений и разрывы между «желаемым» и «действительным»

Креативный класс			Некреативный класс		
Атрибуты	Полезность		Атрибуты	Полезность	
	Макс.	Текущая		Макс.	Текущая
Средняя заработная плата	13,0	7,3	Средняя заработная плата	11,0	2,7
Разнообразие возможностей профессиональной реализации	12,0	6,7	Безопасность места	8,4	1,0
Безопасность места	7,4	0,6	Доступность и качество медицинских услуг	6,0	2,8
Доступность и качество медицинских услуг	6,0	1,0	Экологическое состояние города	6,0	0,4
Прозрачность и простота административных процедур	5,7	1,0	Доступность и стоимость жилья	5,7	1,0
Экологическое состояние города	4,7	0,3	Прозрачность и простота административных процедур	4,7	0,5

Литература

Котлер Ф., Анслунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005.

Green P., Srinivasan V. Conjoint Analysis in Consumer Research — Issues and Outlook // Journal of Consumer Research. 1978. No. 2. P. 103–123.

Florida R. The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent. Harper Collins, USA, 2007.

Louviere J., Timmermans H. Hierarchical Information Integration Applied to Residential Choice Behavior // Geographical Analysis. 2010. Vol. 22. No. 2. P. 127–144.

Ulengin B., Ulengin F., Guvenc U. Living Environment Preferences of the Inhabitants of Istanbul: A Modified Hierarchical Information Integration Model // Socail Indicators research. 2002. Vol. 57. No. 1. P. 13–41.

Zenker S., Pteresen S., Aholt A. Development and Implementation of the Citizen Satisfaction Index: Four Basic Factors of Citizen's Satisfaction // Research Paper on Marketing and Retailing, University of Hamburg, 2009.

С.Р. Тимкаева

Организационно-аналитический отдел
Управления лицензирования,
аккредитации и мониторинга,
Санкт-Петербургский
государственный университет
экономики и финансов

РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ В ЭПОХУ ЭНЕРГО- ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Введение

На современном этапе тема энергоэффективности и экологической безопасности городов становится все более популярной. Перечень исследований в этом направлении все время пополняется. Причем теоретическим фундаментом резкого повышения роли экологии и энергоэффективности в определении перспектив развития человечества стала стратегия устойчивого развития, которая опирается на концепцию низкоуглеродной экономики.

Кроме того, особую актуальность выбранной теме придает усиливающийся рост городского населения и миграционных процессов как в развитых, так и в развивающихся странах. Причем эти процессы значимы не только в масштабах отдельных стран, но и как глобальное явление. «Мировая деревня» устремилась в «мировой город» — таково направление глобальных миграционных потоков. В 2008 г. население городов сравнялось по численности с сельским, а к 2050 г. более 85% жителей Земли будут сосредоточены в мегаполисах. В связи с этим отношения между городом и деревней, между мегаполисами и малыми городами приобретают особое значение для устойчивого развития городов.

Форсированная урбанизация несет целый ряд угроз, прежде всего для экологии города и городской среды. Уже сегодня города потребляют около 60% используемой питьевой воды и 75% вырабатываемой энергии, при этом их доля в мировом выбросе парниковых газов достигает 80% [Глобальный доклад...].

Основная проблема в связи с этим заключается в отсутствии данных о стратегиях и мерах, принимаемых в городах по всему миру, в особенности по городам развивающихся стран. Кроме того, малочисленны данные об эффективности и воздействии принимаемых городами мер в области энергоэффективности и экологической безопасности.

Можно выделить ключевые тенденции: во-первых, вопрос об энергоэффективности и экологической безопасности остается второстепенным для большинства городов мира; во-вторых, это региональные различия в том, что делают города и как они это делают, поскольку в развитых странах города особое внимание уделяют энергетике в градостроительстве, антропогенной среде и инфраструктуре, а в развивающихся странах города фокусируются на более широком круге задач; в-третьих, это источники финансирования. В результате получается, что будущие усилия в области энергоэффективности и экологической безопасности можно охарактеризовать различием между группой городов развитых стран, имеющих доступ к значительным ресурсам, и значительным большинством городов, для которых решение этого вопроса останется неприоритетным делом.

Согласно рейтингу самых экологически чистых городов мира, аналитики службы «Mercer Human Resource Consulting» определили только 50 городов с наилучшей экологией из 221 исследуемых мегаполисов [Mercer Human Resource Consulting]. Первая десятка лидеров рейтинга самых экологически чистых городов мира сформировалась исходя из таких критериев, как использование возобновляемых источников энергии, снижение нагрузки загрязнения на воздух и воду, устранение шума. На основе рейтинга можно сделать вывод о распределении индекса Eco-city 2010. Самые высокие показатели приходятся на города Канады (136 баллов), США (133,6 балла), Австралии (132,4 балла) и Европы (130,5 балла) [Ibid.]. Азиатские города замыкают рейтинг (129 баллов). Причем 46% самых экологически чистых городов мира составляют именно города Европы, соответственно на города США приходится 14%, Австралии — 12%, Канады и Азии — по 10% [Ibid.]. Ни один российский город не вошел в рейтинг.

Основные мировые тенденции в области энергоэффективности и экологической безопасности

В настоящее время предпринимаются разные подходы в области энергоэффективности и экологической безопасности, в этом контексте можно выделить четыре группы ключевых факторов: институциональные, технологические, экономические и политические.

Международные институциональные инициативы развитых стран в области повышения энергоэффективности и экологической безопасности города и городской среды демонстрируют свою действенность. Комплекс мер, принятых в Евросоюзе (Директива 2002/91/ЕС, или ERBD), Японии (Программа действия низкоуглеродного общества), США (Национальная про-

грамма по энергосбережению); экологические стандарты (LEED, BREEAM, DGNB); гибкие механизмы в рамках Киотского протокола (Механизм чистого развития, Механизм совместного осуществления, Механизм торговли выбросами); специальные финансовые адаптации (Специальный фонд для борьбы с изменением климата, Фонд для наименее развитых стран, Адаптационный фонд); международные городские сетевые инициативы и инструменты (Группа крупных городов — лидеров в борьбе с изменением климата, известна как «С 40», Сеть устойчивости к изменению климата азиатских городов; Объединенные города и местные власти); экологические экспертизы и мониторинги и т.д. Такого рода директивное принуждение, оформленное в виде четких и жестких технологических коридоров, обоснованное заботой об окружающей среде и сопровождаемое мерами налогового стимулирования, воспринимается как абсолютно правомерное и приемлемое как для общества, так и для бизнеса в качестве направления развития на средне- и долгосрочную перспективу.

Среди наиболее актуальных технологических инициатив или лобби, направленных на энергоэффективность и экологическую безопасность, можно выделить следующие: передовые методы генерации и тригенерации; инновации в энергопотреблении; информационно-коммуникационные технологии («умные» сети энергораспределения).

Если большую часть XX в. почти все экологические мероприятия финансировались по остаточному принципу, то сейчас экологизация превратилась в сферу деятельности, призванную приносить прибыль. Сформировались даже отдельные направления, в частности в строительном бизнесе — экodevelopment, в дизайне — экодизайн и т.д. [Тимкаева, 2011]. Экологические нормы стали мощнейшим рычагом опережающего внедрения передовых технологий путем прямого законодательного ограничения жизненного цикла продукции, не отвечающей природоохранным нормам. Финансовые ресурсы являются как содействующим фактором, так и барьером для развития энергоэффективности городов, поэтому доступ к внешним источникам финансирования рассматривается как дополнительная возможность, подобное финансирование может поступать от Европейского союза, национальных правительств, через партнерские образования или от донорских организаций.

Политические факторы определяют возможности и препятствия развития городов в области энергоэффективности и экологической безопасности, здесь можно рассматривать вопросы лидерства (индивидуального и институционального), выгод действий и глубинных структур и процессов политической экономики.

Каждый из перечисленных инструментов уже сам по себе способен принести ощутимый эффект. Сформирована база лучших практик в области энер-

гоэффективности и экологической безопасности городов [Howkins, 2011]. Однако в том случае, если обозначенные рычаги будут применяться комплексно, получится синергетический эффект. Хотя точно оценить масштабы энергосбережения пока что не представляется возможным, но снижение энергопотребления будет на порядок выше — это вопрос ближайшего будущего в тех городах, которые ориентируют свою политику на энергоэффективность.

Обратимся, в частности, к калифорнийскому опыту в области энергоэффективности. Стоит отметить, что в США действуют два разных набора стандартов, действие одного распространяется на всю страну — это стандарты потребления энергии для бытовых приборов и стандарты для офисных и жилых зданий, учитывающие особенности штатов, их климатические зоны. В частности, в Калифорнии установлены самые жесткие нормы энергопотребления для автомобилей, зданий, техники и промышленного оборудования. Результатом таких правоприменительных мер стало снижение потребления электроэнергии на душу населения на 40% к 2006 г., это меньше, чем в целом по стране, но на 10% больше показателя потребления электроэнергии на душу населения 1975 г. [Rosenfeld, 1999]. Причем примерно половина сбережений приходится на здания и бытовую технику, другая половина является результатом программы коммунальных организаций, которые способствуют внедрению энергоэффективных технологий [Ibid.].

В то же время комиссия CPUC (California Public Utilities Commission) опубликовала долгосрочный стратегический план по энергоэффективности Калифорнии 2020, намечая шаги в направлении достижения целей по сокращению расходов на энергию, снижению загрязнения окружающей среды, выбросов CO² и т.д. [CPUC and CEC...]. План состоит из четырех целей: ориентация на «нулевую энергию»; новое жилищное и коммерческое строительство; модернизация старого жилого фонда; образовательные программы в этой области. Самым амбициозным и инновационным аспектом долгосрочной энергетической эффективности стратегического плана является практика энергоэффективности как нормативного поведения, а не реагирования на кризис, в случае успеха это будет означать изменение преобладающего мышления.

Коллизии в вопросе повышения энергоэффективности российских городов

Главным «достижением» политики в части стимулирования энергоэффективности российских городов является рост тарифов и платежей за энергоресурсы. Главная проблема в связи с этим заключается как раз в не-

согласованности работы институциональных инициатив¹. Инвестиции в энергоэффективность окупаются слишком медленно, качество энергетической статистики невысокое, преимущества экономии энергии недостаточно рекламируются. Результаты проведенного исследования, в рамках проекта «Нега — Ресурсный подход: минимум ресурсов для максимального результата», показали, что 65% городских жителей Санкт-Петербурга обеспокоены проблемой экономии ресурсов; 24% проявляют заинтересованность к этой проблеме и хотели бы получать информацию о новых методах сохранения ресурсов на уровне домохозяйств и только 11% проявили равнодушие². По мнению ряда исследователей, экономическое развитие влияет на энергопотребление и энергосбережение. Так, чем выше доход домашних хозяйств, тем больше они осведомлены о методах энергосбережений (М. Манделбаум, А. Маслоу) и применяют инновационные технологии, соответственно, чем ниже уровень доходов (Э. Энгель), тем больше домашние хозяйства руководствуются поведенческими факторами.

Выход из таких институциональных ловушек не будет быстрым и радикальным, а потому нужны постепенные, последовательные, комплексные, увязанные по ресурсам, мерам и механизмам преобразования, учитывающие социально-экономические особенности развития российских городов. В связи с этим, а также с учетом ожидаемой рецессии в мировой экономике первоочередной задачей по снижению нагрузки на энергоресурсы российских городов становится развитие информационных систем и проведение кропотливой работы с городскими жителями в области культуры энергопотребления и энергосбережения.

Выводы

Процессы урбанизации, осмысленные ранее в терминах миграции сельского населения и регулировавшиеся в разных странах с разным успехом, те-

¹ Ключевым документом, определяющим внедрение энергоэффективных технологий, является Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», принятый в 2009 г., в котором прописаны меры экономического, организационного и административного характера по стимулированию энергосбережения и повышения энергоэффективности. Также были утверждены шесть проектов в сфере энергоэффективности: «Энергоэффективный город», «Считай, экономь, плати», «Энергоэффективная социальная сфера», «Новый свет», «Малая комплексная энергетика», «Инновационная энергетика».

² Социологическое исследование «Сохраним воду вместе!» Международного студенческого проекта «Нега — Ресурсный подход: минимум ресурсов для максимального результата» совместно с GCSM, СПбГУЭФ, СПбПУ и ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

перь могут быть переформулированы с учетом компоненты экологической безопасности и энергоэффективности, а накопленный ранее опыт теперь уже «традиционной урбанизации», соответствующей индустриальным цивилизациям, может стать основой для соответствующих мероприятий в условиях IT-цивилизации и глобализации.

Литература

Глобальный доклад о населенных пунктах 2011 г. «Города и изменения климата: направления стратегии». URL: http://www.unhabitat.org/downloads/docs/GRHS2011_R.pdf

Буланов А. Нефть и газ скоро станут не нужны // Эксперт. 2011. № 10. С. 86–87.

Денисенко Е. Не закипело // Эксперт Северо-Запад. 2011. № 29–31. С. 42–44.

Зубкова Е. Пробиваются зеленые ростки // Эксперт Северо-Запад. 2011. № 35. С. 34–38.

Имамудинов И. Жесткое правоприменение законов физики // Эксперт. 2011. № 32. С. 49–52.

Национальный доклад «Развитие городов: лучшие практики и современные тенденции». URL: <http://www.urban-practice.com>.

Тимкаева С.Р. Экопространство: вызов бизнес XXI в. // X Междунар. конф. «Маркетинг от науки к бизнесу и успешная коммерциализация исследований», Санкт-Петербург, 11–13 мая 2011 г. С. 242–244.

CPUC and CEC, California Long-Term Energy Efficiency Strategic Plan, September 2008. URL: www.cpuc.ca.gov/

Energy Efficiency & Renewable Energy U.S. Department of Energy. URL: <http://www.nrel.gov/analysis/pdfs/51680.pdf>

Howkins J. The Creative Economy: How People Make Money from Ideas. N.Y.: Allen Lane, 2001.

Mercer Human Resource Consulting. URL: <http://www.mercer.com/press-releases/quality-of-living-report-2010>.

Rosenfeld A. The Art of Energy Efficiency: Protecting the Environment with Better Technology // Annual Review of Energy and the Environment. 1999. Vol. 24. P. 33–82.

Цель данной работы — выявить факторы, формирующие цены на вторичном рынке жилья в Санкт-Петербурге по данным 2011 г. Данная проблема актуальна для исследования из-за отсутствия подобных академических работ на данных Санкт-Петербурга. Похожее исследование проводилось для Москвы Я.Р. Магнусом и А.А. Пересецким по данным 2003 г. В своей работе мы периодически будем ссылаться на эту работу и сравнивать полученные результаты. Основным методом исследования служит метод гедонистических цен, с помощью которого оценивается степень влияния конкретных факторов на итоговую цену продаваемого жилого объекта.

Стоит заметить, что данные по ценам на квартиры являются неоднородными. Это означает, что при построении уравнения регрессии ошибки будут некоррелированы друг с другом, но могут иметь непостоянные дисперсии (будут гетероскедастичными). Это обстоятельство приводит к тому, что использовать обычный метод наименьших квадратов нельзя, потому как будут неправильно вычислены статистики, что подвергнет сомнению правильность интерпретации полученных результатов. Для того чтобы провести коррекцию на гетероскедастичность, необходимо оценить регрессию с помощью взвешенного МНК. Его использование возможно только в том случае, когда у нас имеются «веса», а именно ковариационная матрица ошибок. Это бывает крайне редко, и в нашем случае таких данных тоже нет. Поэтому была выбрана форма следующего вида:

$$\ln(y) = \beta_1 + \beta_2 \ln(x_i) + u_i,$$

поскольку она помогает сократить гетероскедастичность по сравнению с обычной линейной формой благодаря лучшей аппроксимации нормальным распределением.

Данные. В работе используются данные, собранные в начале февраля 2011 г. Исходные данные состоят из 20 969 наблюдений по одно-, двух- и трехкомнатным квартирам на вторичном рынке Санкт-Петербурга. Большую часть выборки составляют двухкомнатные квартиры (36%), далее идут трех-

комнатные квартиры (33%) и на последнем месте — однокомнатные (31%). Четырехкомнатные квартиры изначально не были включены в наблюдения, поскольку цены на них являются своего рода выбросами и не подчиняются каким-либо общим закономерностям.

В «московской»¹ выборке порядок убывания частоты встречаемости одно-, двух- и трехкомнатных квартир такой же, но с другими долями. Для двухкомнатных — 43%, для трехкомнатных — 28%, для однокомнатных — 25%, и 4% приходится на четырехкомнатные квартиры, которые позже были исключены из выборки. Очевидно, что в нашей выборке более однородное распределение.

Источником данных является веб-сайт www.bn.ru. Данные содержат предложения только вторичного рынка. В наборе данных присутствуют следующие переменные:

- *price* — цена предложения квартиры (в 1000 руб.), указанная в объявлении, используемая как прокси для неизвестной цены реальной сделки (в действительности может оказаться, что в ходе торга между сторонами цена на объект снизится, но, к сожалению, подобных данных у нас нет);

- *totsp* — общая площадь квартиры, кв. м;
- *livsp* — жилая площадь квартиры, кв. м;
- *kitsp* — площадь кухни, кв. м;
- *rooms* — количество комнат в квартире (1, 2 или 3);
- *dist* — расстояние до центра Санкт-Петербурга, м. Расстояние было вычислено по формуле углового расстояния между двумя точками:

$$\text{Расстояние} = \arccos(\sin(lat_i) \times \sin(lat_c) + \cos(lat_i) \times \cos(lat_c) \times \cos(lon_i - lon_c)) \times 6378245,$$

где lat_i — географическая широта объекта в радианах; lon_i — географическая долгота объекта в радианах; lat_c , lon_c — географические широта и долгота центра Санкт-Петербурга. Был вычислен как среднее арифметическое координат имеющихся наблюдений и пришелся на Петропальовскую крепость с координатами (30°32'00"; 59°55'00");

- *metrdist* — время дороги до ближайшей станции метро, в минутах пешком или на общественном транспорте.

Фиктивные переменные:

- *floor*: 1 — если квартира не на первом и не на последнем этаже; 0 — иначе;

¹ Под московской выборкой здесь и далее подразумеваются результаты, полученные в работе Магнуса, Пересецкого [2010].

- *tel_type*: 1 — если в квартире есть городская телефонная линия; 0 — иначе;
- *walk*: 1 — если расстояние *metrdist* указано в минутах пешком, в противном случае — 0. Пара переменных *metrdist*, *walk* характеризует расстояние от квартиры до метро;
- *smeznost*: 1 — если комнаты смежные хотя бы частично, 0 в противном случае.

Скоринг переменных:

- *house_type*: переменная характеризует качество здания, находится в диапазоне от –2 до 3. Принимает значения, равные –2, если дом относится к 121-й серии. Значение –1,5 присваивается домам 504-й и 600-й серий (так называемые корабли). Это наиболее узнаваемые постройки 1970-х годов, с характерными подоконниками на уровне груди. Имеют целый ряд негативных особенностей: капитальные внутренние стены (лишают всякой возможности перепланировки), легкоэрозируемые наружные стены, плохая звуко- и теплоизоляция, маленькая общая площадь. Значение –1 присваивается 606-й и 600.11-й сериям. Следующая категория наиболее широкая. Она включает панельные дома, так называемые «хрущевки», блочные, «брежневки», блочно-монолитные, монолитно-панельные, ЛО-90, 1.090.1, 602, 504Д, 137, 507. Все эти типы домов были объединены в одну категорию, исходя из того, что все они панельные, причем панель примерно равного уровня качества. К тому же более мелкое разделение затруднено ввиду пересекаемости данных. Так, например, в объявлении один и тот же тип дома может скрываться под тремя разными названиями: панель (самое общее), более детальное — «брежневка» и совсем точное — 602-я серия. Отследить такие моменты не представляется возможным, именно поэтому все подобные спорные объекты и были включены в 1-ю категорию, которой присвоено значение 0. Далее идут дома, относящиеся к старому фонду с весом, равным 1. Как правило, подобные строения находятся в центре, где стоимость квадратного метра выше, чем в спальных районах, что компенсирует возможные проблемы с возрастом таких построек. Значение, равное 1,5, присваивается кирпично-монолитным и монолитным домам, поскольку конструкция этих домов — одна из наиболее соответствующих для петербургского грунта. Далее идут кирпичные дома со значением, равным 2. Строительство из кирпича — дело достаточно трудоемкое и дорогое, поэтому эти дома принято относить к классу жилья повышенной комфортности. Значение 2,5 присваивается сталинским домам. И со значением в 3 пункта закрывают диапазон дома старого фонда с капитальным ремонтом;
- *sanuzel_type*: переменная, характеризующая тип санузла. Находится в диапазоне от 0,2 до 1,35. Свое наименьшее значение (0,2) принимает, когда

объект характеризуется только наличием туалета, т.е. в квартире отсутствует ванна. Стоит отметить, что во всех наблюдениях есть туалет, а остальные характеристики варьируются. Далее значение, равное 0,45, присваивается квартирам, в которых есть душ, расположенный на кухне. Ванна, расположенная на кухне, оценивается чуть выше — 0,55. Это вызвано тем, что всегда ванна более желательна, чем душевая кабина, так как она более функциональна. Из-за отсутствия точных данных по этим двум характеристикам (душ на кухне и ванна на кухне) нам пришлось объединить две группы в одну по каждому признаку. Так, например, возможна ситуация, когда «душ на кухне» в действительности означает, что душевая кабина расположена на кухне. Но также иногда в объявлениях так указывают, когда дверь в душевую комнату расположена на кухне. Безусловно, первое менее желательно, чем второе, и должно цениться меньше, но из-за отсутствия данных проверить эту гипотезу не представляется возможным. Значение 0,78 присваивается душевой кабине в ванной комнате. Совместный санузел получает 0,95 балла, а раздельный ровно 1 балл. Такое небольшое различие между раздельным и совместным санузлом вызвано тем, что порой из-за того, что ванная комната имеет слишком маленькую площадь, что делает невозможным установку бытовой техники, владельцы квартир намеренно совмещают туалет с ванной. Значение, равное 1,3, присваивается тем объектам, которые имеют два санузла. Тип санузла в этом случае уже не важен. Квартиры, в которых есть три санузла, получают 1,35 балла. Такое незначительное отличие в баллах от квартир с двумя санузлами вызвано тем, что предельная полезность от наличия третьего санузла в квартире уже незначительная по сравнению с переходом от одного санузла к двум.

Также на данные был наложен ряд ограничений, что сократило имеющуюся выборку до 17 419 наблюдений. С этими данными и работаем дальше. Теперь рассмотрим дискриптивную статистику для наших данных.

Из табл. 1 видно, что квартиры с различным числом комнат практически не различаются по расстоянию до метро. По расстоянию до центра Санкт-Петербурга различия более существенны. Так, наибольший показатель имеют однокомнатные квартиры — в среднем они дальше всех расположены по отношению к центру. Наиболее близко расположены к центру трехкомнатные квартиры. Это может быть объяснено тем, что в центральной части города преобладают дома старого фонда, квартиры в которых изначально планировались многокомнатными. Поэтому найти в таких домах однокомнатную квартиру достаточно сложно. Средняя площадь кухни хоть и различается, но не так значительно. Наименьшая она по однокомнатным квартирам и наибольшая — по трехкомнатным, что подчиняется общим закономерностям. Различия в цене, общей площади, жилой площади и дополнительной суще-

ственны. Среднее значение переменной *floor* несколько меньше для двухкомнатных квартир и побольше у трехкомнатных и однокомнатных.

Таблица 1. Дискриптивная статистика

Rooms	Parametr	Price	Totsp	Livsp	Kitsp	Addsp	Floor	Dist	Metrdist
1	Mean	3147,85	39,29	18,16	9,71	11,41	0,91	10316,72	8,65
	Median	2950	39	18	9,5	11	1	9956,72	10,00
	Maximum	16979,00	85	30,00	30,00	40,40	1,00	54951,76	60,00
	Minimum	2003,00	25,00	10,00	5,00	6,00	0	232,02	0,00
2	Mean	4526,74	58,91	33,07	10,10	15,74	0,88	9658,19	8,57
	Median	4100	57,00	32	9,6	14,80	1,00	9073,7	10,00
	Maximum	19900	128,3	60,00	30	58	1	53976,28	60,00
	Minimum	2012	31	18,00	5,00	6,00	0,00	171,80	0,00
3	Mean	5996,24	80,34	49,02	11,03	20,29	0,87	9340,77	8,65
	Median	5390	79	47,70	10,30	19,00	1,00	9039,60	10,00
	Maximum	19990	150,00	90	30	59	1	53976,28	500,00
	Minimum	2200	41	27,00	5	6	0	223,85	0,00

Модели. При построении модели стоимости квартиры в качестве зависимой переменной была выбрана $\log(price)$, поскольку она гораздо лучше аппроксимируется нормальным распределением. Также все переменные разделим на основные и вспомогательные, как это делается в статье А.А. Пересецкого и Я.Р. Магнуса «Цены квартир в Москве». К основным относятся те, которые мы обязательно хотим включить в модель, поскольку оценка их влияния является целью исследования или потому, что экономическая теория и здравый смысл подсказывают нам, что они должны быть включены в модель. Вспомогательные переменные не представляют прямого интереса и включаются в модель лишь потому, что у нас есть некое представление, что это поможет точнее оценить влияние основных переменных. Такое априорное разделение переменных на основные и вспомогательные приводит к тому, что даже если соответствующие *t*-статистики для отдельных переменных будут незначительны, они, тем не менее, будут оставлены в модели.

В качестве основных переменных выделим: константу *const*, площадь квартиры (*totsp*) и *kitsp/totsp*, расстояние от соответствующей квартиры до центра города $\log(dist)$, расстояние от квартиры до ближайшей станции метро (*metrdist*walk*); *metrdist*(1-walk)* и (*walk*), тип санузла (*sanuzel_type*), а также

переменную, характеризующую тип дома (*house_type*), поскольку она наверняка оказывает сильное влияние на стоимость квартиры.

Вспомогательные переменные: наличие телефона (*tel_type*), смежность комнат (*смежность*), этаж (*floor*).

Таким образом, модель без ограничений включает 12 переменных, модель с ограничениями — 9.

Выбор модели. Оценивание параметров моделей производилось на всей выборке. Результаты оценивания представлены в табл. 2. Изначально была построена модель, содержащая все основные и вспомогательные переменные. Присвоим этой модели имя Model 1. В этой модели этажность оказалась незначима. Удалим этот регрессор из модели и построим новую — Model 2. Легко заметить, что все коэффициенты, кроме *const*, по сравнению с Model 1 остались неизменны. Затем построим модель, содержащую только основные переменные (Model 3) и простейшую (наивную) модель — Model 4.

Среди представленных четырех моделей последняя имеет наименьшую объясняющую способность, что и неудивительно, так как изначально в нее были заложены только три фактора. Далее, чтобы выбрать наилучшую модель из оставшихся трех, проведем *F*-тесты. Это возможно, потому как наши регрессии вложенные.

Таблица 2. Результаты регрессионного моделирования

Variable	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
<i>const</i>	4,4423	4,4427	4,7973	—
s.e.	(−0,0329)	(−0,0259)	(0,0324)	—
<i>t</i> -statistic	135,0246	135,7362	147,8843	—
Prob	0	0	0,0000	—
<i>log(totsp)</i>	0,9534	0,9534	0,8939	1,6213
s.e.	(−0,0057)	(0,0057)	(0,0057)	(0,0051)
<i>t</i> -statistic	166,6833	166,7428	156,6638	320,0256
Prob	0	0	0	0,0000
<i>kitsp/totsp</i>	0,7544	0,7547	0,3495	—
s.e.	(−0,0343)	(−0,0342)	(−0,0327)	—
<i>t</i> -statistic	22,0202	22,0661	10,696	—
Prob	0	0	0	—
<i>log(dist)</i>	−0,0293	−0,0293	−0,0318	0,1866
s.e.	(0,0017)	(−0,0017)	(−0,0017)	(0,0018)
<i>t</i> -statistic	−17,0153	−17,0166	−17,6812	83,7601
Prob	0	0	0	0,0000
<i>metrdist*walk</i>	0,0008	0,0008	0,0014	—
s.e.	(−0,0003)	(−0,0003)	(−0,0003)	—
<i>t</i> -statistic	2,9782	2,9804	4,9723	—
Prob	0,0029	0,0029	0	—

Variable	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
<i>metrdist*(1-walk)</i>	–0,0045	–0,0045	–0,0035	—
s.e.	(–0,0004)	(–0,0004)	(0,0004)	—
<i>t</i> -statistic	–12,5197	–12,3737	–9,3354	—
Prob	0	0	0	—
<i>walk</i>	0,062	0,0620	0,0803	0,1947
s.e.	(–0,0058)	(–0,0058)	(0,0060)	(0,0060)
<i>t</i> -statistic	10,7054	10,7710	13,3305	32,3591
Prob	0	0	0	0,0000
<i>house_type</i>	0,0324	0,0324	0,0323	—
s.e.	(–0,0014)	(0,0014)	(–0,0014)	—
<i>t</i> -statistic	23,7976	23,8303	22,904	—
Prob	0	0	0	—
<i>sanuzel_type</i>	0,0509	0,0509	0,0849	—
s.e.	(–0,007)	(–0,007)	(0,0073)	—
<i>t</i> -statistic	7,25	7,2511	11,6683	—
Prob	0	0	0	—
<i>tel_type</i>	0,1337	0,1337	—	—
s.e.	(–0,0034)	(–0,0034)	—	—
<i>t</i> -statistic	38,7782	38,902	—	—
Prob	0	0	—	—
<i>smeznost</i>	–0,0727	–0,0727	—	—
s.e.	(–0,0071)	(–0,0071)	—	—
<i>t</i> -statistic	–10,2742	–10,2749	—	—
Prob	0	0	—	—
<i>floor</i>	–0,0006	—	—	—
s.e.	(–0,0048)	—	—	—
<i>t</i> -statistic	–0,1166	—	—	—
Prob	0,9071	—	—	—
R^2_{adj}	0,7325	0,7325	0,7085	0,0801
S. E. of regression	0,2125	0,2036	0,2125	0,3776

В качестве нулевой гипотезы рассматриваем утверждение о том, что короткая регрессия имеет лучшую объясняющую способность. В качестве конкурирующей — длинная регрессия существенно лучше. Для моделей 1 и 2 на 5%-ном уровне значимости у нас нет оснований отвергнуть нулевую гипотезу.

Аналогично рассчитаем для моделей 1 и 3, а также 2 и 3. Для обеих пар на 5%-ном, уровне значимости мы смело отвергаем нулевую гипотезу. Таким образом, можно утверждать, что вторая регрессия является наилучшей среди этих трех моделей.

Все знаки коэффициентов построенных регрессий, кроме двух, соответствуют первоначальным. Так, ожидалось, что знак перед коэффициентом

*metrdist*walk* должен быть отрицательным, но в нашем случае во всех четырех моделях он получился положительным. И также предполагался положительный знак перед коэффициентом *floor*.

Оптимальная планировка квартиры. Коэффициент при *kitsp/totsp* равен 0,7547, положителен, следовательно, в рассматриваемый момент кухни занимали слишком малую часть площади квартиры. В нашей выборке среднее значение доли кухни в общей площади равно 17,997%. Далее вычислим оптимальное значение площади кухни, то, до которого увеличение этой доли ведет к увеличению стоимости квартиры. Для этого в уравнение Model 2 введем переменную (*kitsp/totsp*)². В общем случае это выглядит так:

$$y = \alpha + \beta_1 x + \beta_2 x^2 + \dots,$$

где $\beta_1 > 0$ и $\beta_2 < 0$. Значение x , при котором y достигает максимума, равно

$$x^* = -\frac{\beta_1}{2\beta_2}.$$

Взяв $x = kitsp/totsp$, получаем $\beta_1 = 0,69$ и $\beta_2 = 0,15$. Сразу можно заметить, что β_2 не соответствует первоначальному условию ($\beta_2 < 0$). Значение же

$x^* = -\frac{2}{32}$, что не может служить ответом на вопрос оптимальной планировки, т.е. наиболее привлекательной для покупателя площади кухни по отношению ко всей площади квартиры.

Расстояние до центра города. Большинство квартир в нашей выборке двухкомнатные, и, как обычно, наблюдается повышенный спрос на однокомнатные квартиры. Это может привести к тому, что цена на них с увеличением расстояния убывает медленнее, чем цена двухкомнатных или трехкомнатных.

Для проверки этой гипотезы введем три фиктивные переменные: r_1 , r_2 , r_3 . Каждая из них принимает значение 1, если наблюдаемая квартира одно-, двух-, и трехкомнатная соответственно, в противном случае переменные принимают значение 0. Также включим в нашу модель (Model 2) переменные $\log(dist) * r_1$, $\log(dist) * r_2$, $\log(dist) * r_3$. В модели Model 2 увеличение расстояния от центра на 1% приводит к снижению цены на 0,029%. В новом уравнении это уменьшение цены равно 0,01%, 0,03% и 0,04% для одно-, двух- и трехкомнатных квартир соответственно. Полученное различие между оценками эластичности статистически значимо, что подтверждает нашу гипотезу.

Стоимость трехкомнатных квартир убывает с расстоянием быстрее всего. Это отчасти может быть связано с тем, что в центральной части города больше сосредоточено именно трехкомнатных квартир, а не двухкомнатных и однокомнатных.

Расстояние до метро. Как уже было сказано ранее, расстояние от квартиры до метро измеряется временем в пути на общественном транспорте или пешком. Из уравнения Model 2 мы видим, что

$$\log(\text{prise}) = \begin{cases} \dots - 0,0045 \times \text{metrdist}, & \text{if walk} = 0 \\ \dots + 0,062 - 0,0080 \times \text{metrdist}, & \text{if walk} = 1 \end{cases}$$

Таким образом, если квартира расположена на удалении 5, 10, 15, 20 минут от метро, и до нее нужно добираться на транспорте, то она будет дешевле на 2,25, 4,5, 6,75 и 9% соответственно. Если же до квартиры можно добраться пешком, то люди готовы больше заплатить, чтобы жить подальше от метро. Так, соответственно увеличение расстояния на 5, 10, 15 и 29 минут приводит к увеличению стоимости на 4, 8, 12 и 16%.

Влияние этажа. Оценка коэффициента при переменной *floor* равна 0,0006, что означает, если квартира находится не на первом и последнем этажах, ее стоимость снижается на 0,06%. Если из уравнения регрессии исключить вспомогательные переменные *smeznost* и *tel_type* (возможно, они на себя забирают часть влияния), коэффициент увеличится до 0,0145, но знак по-прежнему останется отрицательным, хотя значение *t*-статистики вырастет до 2,8951. Но в целом объясняющая способность регрессии после подобного удаления переменных становится хуже. Подобный результат (отрицательный знак при коэффициенте) не согласуется с расхожим мнением о предпочтении этажа и остается для нас вопросом.

Влияние типа дома. Оценка коэффициента при переменной *house_type* равна 0,0324, но поскольку разным типам домов мы присваивали различные баллы, для каждого нужно считать свой собственный коэффициент по введенной нами ранее шкале. Так, например, если дом кирпичный (2 балла), то стоимость квартиры увеличивается на 1,62%. Если же дом принадлежит серии «кораблей» (–1,5 балла по шкале), то этот факт снижает стоимость квартиры на 2,16% при прочих равных условиях.

Влияние типа санузла. Оценка коэффициента при переменной *sanuzel_type* равна 0,0509. Но так же как и в случае с переменной *house_type*, нам необходимо проделать дополнительные операции, чтобы получить точную оценку для того или иного типа санузла. Так, например, наличие в квартире двух санузлов приводит к увеличению ее стоимости на 6,62% при прочих равных условиях по сравнению с обычной квартирой с отдельным санузлом. Если же в квартире ванна на кухне, то ее стоимость снижается на 9,25% по сравнению с квартирой с отдельным санузлом при прочих равных условиях.

Влияние наличия телефона и смежности. Обе переменные *smeznost* и *tel_type* фиктивные и трактуются следующим образом. При наличии телефона в

квартире ее стоимость увеличивается на 13,37% при прочих равных условиях, что несколько удивительно. Изначально предполагалось, что наличие телефона не должно оказывать большого влияния на стоимость квартиры, потому что сейчас очень развита мобильная связь, а также интернет-телефония.

Наличие же хотя бы двух смежных комнат ведет к снижению стоимости квартиры на 7,27%, что вполне обоснованно.

Заключение

Полученные в работе результаты согласуются с результатами предыдущих исследований. Значимость и степень влияния некоторых коэффициентов, например, наличие телефона вызывает когнитивный диссонанс у авторов. На будущие исследования запланирована проверка коэффициентов на других городских системах и разработка других перспективных идей, связанных с определением факторов влияния, например, окружения объектов общественных благ.

Литература

Магнус Я.Р., Пересецкий А.А. Цены квартир в Москве // Прикладная эконометрика. 2010. № 1.

Allen C. Goodman, Hedonic Prices, Price Indices and Housing Markets // Journal of Urban Economics. 1978. Vol. 5. Iss. 4. P. 471—484.

Jim C.Y., Chen W.Y. Value of Scenic Views: Hedonic Assessment of Private Housing in Hong Kong // Landscape and Urban Planning. 2009. Vol. 91. Iss. 4. P. 226—234.

XIII Апрельская международная научная конференция по проблемам
Т67 развития экономики и общества [Текст] : в 4 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ;
Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей
школы экономики, 2012. — 200 экз. — ISBN 978-5-7598-1018-6 (в обл.).
Кн. 3. — 491, [1] с. — ISBN 978-5-7598-1021-6 (кн. 3).

Сборник составлен по итогам XIII Апрельской международной научной
конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной
Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики»
при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда и проходив-
шей 3–5 апреля 2012 г. в Москве.

Рассматриваются следующие темы: социальная политика, демография,
рынки труда, социально-экономические проблемы здравоохранения, теория
рынков, пространственная экономика и региональное развитие.

Для экономистов, социологов, юристов, политиков, а также студентов, аспи-
рантов и преподавателей вузов. Книга может быть полезна всем, кто интересуется
проблемами и перспективами реформирования российской экономики.

УДК 330.101.5(063)

ББК 65.012

Научное издание

**XIII Апрельская международная научная конференция
по проблемам развития экономики и общества**

В четырех книгах

Книга 3

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *Н.В. Андрианова*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *Н.Е. Пузанова*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Подписано в печать 09.11.2012. Формат 60×88 1/16

Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Усл. печ. л. 29,8. Уч.-изд. л. 28,5. Тираж 200 экз. Изд. № 1636

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52