

ВЫСШАЯ ШКОЛА  
ЭКОНОМИКИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

ПРИ УЧАСТИИ  
ВСЕМИРНОГО БАНКА  
И МЕЖДУНАРОДНОГО  
ВАЛЮТНОГО ФОНДА



**XV**

**АПРЕЛЬСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**  
по проблемам развития  
экономики и общества

**2**

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

---

# **XV АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА**

В четырех книгах

*Ответственный редактор  
Е.Г. Ясин*

## **2**



---

Издательский дом  
Высшей школы экономики  
Москва, 2015

УДК 330.101.5(063)  
ББК 65.012  
П99

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

ISBN 978-5-7598-1237-1 (кн. 2)  
ISBN 978-5-7598-1235-7

© Оформление. Издательский дом  
Высшей школы экономики, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

### РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ. ГОРОДА И АГЛОМЕРАЦИИ

Ю.В. Епанова

Крыши современного города:  
легитимация новых культурных пространств ..... 11

А. Кауффманн, Л.Э. Лимонов, М.В. Несена

Демографическая и экономическая динамика  
крупных российских городов в постсоветский период ..... 17

К.В. Криничанский, А.В. Унрау

Тенденции урбанистического развития и российский город ..... 26

В.И. Нефедкин

О количественной оценке влияния крупных ресурсных корпораций  
на региональное развитие ..... 37

С.В. Паникарова, М.В. Власов

Роль неформальных экономических институтов  
в развитии национальных территорий ..... 49

А.Н. Пилясов, Н.Ю. Замятина, А.В. Котов

Не диверсификация, а комфортность: новый подход  
к разработке прогнозных документов северных городов-центров  
(Опыт программы социально-экономического развития  
г. Ханты-Мансийск) ..... 59

И.В. Тимаков

Факторы развития муниципальных рынков жилья Республики Карелия ..... 68

Ю.А. Шитова

Социально-экономический анализ уровня жизни населения  
в городах московской области ..... 79

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

А.В. Акимов

Образование монополий и ценовая политика  
российских трубных заводов в начале XX в. .... 91

С.В. Беспалов

Дискуссия о перспективах развития российского  
сельскохозяйственного машиностроения в конце 1890-х гг. .... 98

Н.Г. Терехова

«Контракт века»: ФИАТ и политические предпосылки советско-итальянской экономической сделки.....	106
--	-----

## **СОЦИАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ**

А.С. Кимерлинг

Сталинские агитаторы как конструкторы советской социальной идентичности (По материалам избирательных кампаний 1946–1947 гг.) .....	119
---	-----

Е.Ю. Рождественская

Виртуализация памяти об Афганской войне .....	128
---	-----

А.А. Селин

Социальная динамика малых групп в шведско-русском приграничье после 1617 г. ....	137
---	-----

А.Б. Суслов

Семейная жизнь спецпоселенцев в послевоенный период: право или объект государственного регулирования? .....	145
--	-----

В.В. Шабалин

«Воображаемый враг» (Из истории внутриноменклатурных конфликтов на Урале в 1920-е гг.).....	153
--	-----

## **EACES—HSE PHD SEMINAR**

E. Semerikova

Differences in Spatial Effects between West and East: The Case of Regional Unemployment in Germany .....	159
---	-----

## **МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

А.П. Заостровцев

Убеждения, культура и институты как детерминанты развития: анализ альтернативных подходов .....	173
--	-----

Е.С. Малков

Концептуальное развитие теории равновесия и связанных с ней исследовательских проблем и направлений в СССР.....	182
--	-----

В.М. Широин

Когнитивный анализ в обществоведении.....	194
---	-----

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

К.В. Энтин

Россия и ЕС: после Майдана ..... 203

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

В.А. Крюков, Е.О. Павлов

Интегральная оценка систем недропользования:  
опыт сравнительной оценки (В порядке постановки проблемы) ..... 213

В.А. Мальцева

Оценка государственной поддержки сельского хозяйства  
в Уральском регионе по методологии WTO:  
возможные пути реструктуризации ..... 224

Д.Н. Маршук

Политическое и экономическое присутствие КНР  
в Африке в XXI в. .... 234

Л.А. Немова

Соглашение о свободной торговле между Евросоюзом и Канадой —  
прообраз трансатлантического партнерства? ..... 241

М.В. Шугуров

WTO: основные направления модернизации правил  
в сфере госзакупок и российские интересы ..... 249

## **ФИРМЫ И РЫНКИ**

Е.Е. Кузьмичева

Исследование влияния факторов отношения к риску  
и реальных опционов на корпоративные инвестиции  
в условиях неопределенности ..... 259

А. Cherpurenko

Varieties of Transition — Varieties of Entrepreneurship ..... 270

Е. Shakina, М. Molodchik, А. Barajas

Exploring value creation through intangibles:  
managers' decisions vs investors' expectations ..... 279

## ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

А.Л. Нездюров, А.Ю. Сунгуров

Что получается, если институты-медиаторы активно взаимодействуют друг с другом: случай Пермского края ..... 291

К.В. Подъячев

Российские политические партии и социальные движения как элементы обратной связи на региональном уровне ..... 298

Ю.А. Пустовойт

Городские политические режимы: стимулы и приоритеты взаимодействия в крупных индустриальных городах ..... 307

О.В. Троицкая

Сценарии для российской миграционной политики: ужесточение vs либерализация ..... 315

М.В. Туровец

Поддержание непрерывности протеста в движении против медно-никелевых разработок в Воронежской области ..... 321

А.Ю. Шишорина, С.А. Карандашова

Институционализация партийной системы в России: возможности и угрозы на выборах глав регионов ..... 329

## ТРЕТИЙ СЕКТОР И ГРАЖДАНСКАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ

В.Б. Беневоленский

Особенности эволюции институтов третьего сектора в странах Центральной и Восточной Европы в 1990–2000-е гг. и перспективы институционализации гражданского общества в России ..... 343

К.В. Демакова

Участие городских сообществ в принятии решений органов власти: проблемы коммуникации (На примере крупных городов) ..... 352

И.И. Краснопольская

Состояние и роль корпоративной социальной ответственности в институциональной структуре российского общества ..... 358

И.Н. Куikliна

Эволюция гражданской самоорганизации в России (На примере правозащитных НПО) ..... 366

И.В. Мерсиянова, И.Е. Корнеева, Н.В. Иванова	
Фандрайзинг в российских некоммерческих организациях: детерминанты результативности и роль в обеспечении устойчивого функционирования.....	374
А.Н. Мочалов	
Делиберативная демократия в местных сообществах: российский и зарубежный опыт .....	386
Ю.А. Скокова	
Движение наблюдателей на выборах в российских регионах и столицах: общее и особенное .....	394
С.В. Сулова	
Вклад некоммерческих организаций в российскую экономику: макроэкономический аспект.....	404
А.С. Туманова	
Гражданское общество в условиях повышения общественной активности в исторической ретроспективе: случай Вольного экономического общества.....	415
И.А. Халий	
Окружающая среда как фактор активности политических партий на местном уровне.....	424
И.Л. Шагалов	
Оценка эффективности института самоорганизации граждан по месту жительства .....	432
S. Oxenstierna	
Civil Society: Different Functions and its Importance for Economic Development .....	442
<b>ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ</b>	
И.Л. Боровская, Д.А. Александров	
Хостелы — новая культура гостеприимства: опыт Санкт-Петербурга.....	453
Н.В. Ворошилов	
Реформа местного самоуправления в оценках глав муниципальных образований (На материалах Вологодской области) .....	461



В.Э. Гордин, М.А. Дедова

Компаративное исследование роли культурных событий  
в развитии малых городов ..... 471

А.В. Ермашина

Тарифы ЖКХ и электоральное поведение населения ..... 481

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ**

А.Е. Иванов

Использование модели квазикоррупции для совершенствования  
политики регулирования ..... 493

М.V. Ostrovnaya, E.A. Podkolzina

E-auctions as a Way to Eliminate Favoritism in Public Procurement ..... 506

РЕГИОНАЛЬНОЕ  
РАЗВИТИЕ.  
ГОРОДА  
И АГЛОМЕРАЦИИ

---



Ю.В. Епанова

Самарский  
государственный университет

# КРЫШИ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА: ЛЕГИТИМАЦИЯ НОВЫХ КУЛЬТУРНЫХ ПРОСТРАНСТВ

---

Город является сложным комплексным феноменом, поэтому становится объектом анализа самых разнообразных наук: экологии, социологии, географии, экономики, философии и т.п. Однако современная урбанистика все чаще обращается к междисциплинарным исследованиям, причем приоритет отдается пониманию города как социального и культурного феномена [Глазычев, 2011; Линч, 1982; Лэндри, 2006]. В этом случае основным объектом изучения становится городское пространство. В отличие от «городского ландшафта» оно выступает не как совокупность объектов городской застройки, а как соединение материальной, социальной и культурной среды города.

Пространство города фундаментально неоднородно. С одной стороны, оно представляет собой переплетение, чередование разнородных элементов: природных и искусственных объектов, спальных районов, транспортных путей, промышленных и рекреационных зон. Кроме того, эти разнородные элементы размещены в пространстве с разной степенью плотности — от застроенных высотных центров до «расползающихся» окраин. С другой стороны, город неоднороден не только в объективном, но и в субъективном смысле. Конкретные места по-разному воспринимаются жителями данного города и приехавшими в него туристами, наполняются разными смыслами, в разной степени осваиваются представителями тех или иных социальных групп [Лефевр, 2010; Де Серто, 2004, 2010]. Причем городское пространство не просто неоднородно, оно иерархично. В городе выстраивается социальная морфология, нередко с четкими границами исключения [Баева, Запорожец, 2004; Барсукова, 2000]. Пространство не является общедоступным, оно насыщается сексизмом, эйджизмом, ограничивая допустимые территориальные зоны нашего присутствия [Valentine, 1989; Кузнецова, Ясавеев, 2012].

Однако не только люди, но и сами городские пространства могут быть исключены: город предполагает сосуществование «легитимных» и «нелегитимных» зон. Проспекты, бульвары, площади и другие публичные территории, туристические объекты находятся на авансцене, тогда как окраины, за-

брошенные индустриальные объекты, старые дома и памятники забытой истории игнорируются и вытесняются.

К таким исключенным пространствам долгое время относились и крыши, которые в основном выполняли прагматическую функцию защиты дома от непогоды. Это не означает, что крыши не значимы. Напротив, они являются одним из элементов дома, который наполнен символическими смыслами, особенно в рамках традиционной культуры. У большинства народов дом является моделью мира, структурно воспроизводящей строение последнего. Крыша в таком случае ассоциируется с небесной сферой (как, например, у хакасов [Львова и др., 1988] и славян [Байбурин, 1983]). Она граница дома, отделяющая «свое» от «чужого», поэтому с ней связано достаточно много обрядов. Так, в украинской обрядности в канун дня Ивана Купалы в стреху крыши втыкали еловые ветки или крапиву, чтобы защититься от ведьм и болезней, в России под крышу дома затыкали вербную ветку, что охраняло дом от пожаров, молнии и т.п. [Усачева, 2008].

Однако именно эта «пограничность» делает крышу и маргинальной зоной, так как она одновременно является и источником потенциальной опасности. Даже прилегающее к крышам чердачное пространство было до появления мансард маргинализированной территорией, куда вытеснялись ненужные вещи (данная функция сохранилась и сейчас). Сама же поверхность крыши оставалась чаще неосвоенной. Не случайно в городской мифологии крыша — некое иное измерение, в котором живут вымышленные или волшебные персонажи, такие как трубочисты или Карслон.

Исключенность крыш из легитимного пространства не означает, что с ними не связаны никакие формы освоения. Так, например, они становятся объектом индустриального туризма. Однако это не свидетельствует об их признании, так как в рамках данной практики крыши привлекают внимание именно как запретные объекты, оставаясь зоной экстрима или экзотики.

Сегодня же крыши легитимируются не просто как допустимое, но и зачастую как привилегированное пространство. Они становятся новой городской культурной сценой, активно развиваются разнообразные формы их эксплуатации. К последнему можно отнести следующие.

1. Пространства творческих кластеров (пространство «КРЫША» лофт-проекта «ЭТАЖИ» (г. Санкт-Петербург), крыша Центра дизайна «ART-PLAY», крыша Культурного центра ЗИЛ и т.п.).

К этой группе относится превращение крыши в зону, совмещающую в себе несколько функций и используемую как свободное пространство для проведения разнообразных проектов. «КРЫША» в лофт-проекте «ЭТАЖИ» открылась в августе 2012 г. На ней можно устроить фотосессию, самостоятельно организовать мероприятия, полюбоваться достопримечательностями

ми. План развития предполагает превращение данного пространства в круглогодично используемое за счет постройки стеклянной конструкции, где будет размещено кафе<sup>1</sup>.

Крыша ARTPLAY, открытая в 2011 г., является активной площадкой для проведения концертов, астрономических ночей, кинопоказов, публичных лекций. Работает круглогодично, так как зимой здесь организуют каток<sup>2</sup>.

Культурный центр ЗИЛ (бывший Дом культуры Автомобильного московского общества «Завод имени А.И. Лихачева») имеет давнюю историю — официальной датой открытия считается 5 декабря 1937 г. На сегодняшний момент он считается основной площадкой Департамента культуры города Москвы в реализации проекта по возрождению городских клубных учреждений. Как отмечается на сайте центра, основными направлениями его деятельности являются «творческое развитие, исполнительские искусства, лекторий, общественный центр (библиотека) и танцевальные программы»<sup>3</sup>. Пространство крыши на регулярной основе используется только в рамках экскурсий по центру, но, кроме того, там проводятся разовые художественные выступления.

2. Кинотеатры на крышах («Кино на крыше» (г. Воронеж), аналогичный проект в Самаре, кинотеатр на крыше-террасе клуба «MOD» в Санкт-Петербурге).

В отличие от вышеописанных проектов, которые также допускают использование пространств крыши в качестве киноплощадки, в данном случае мы имеем дело с узкоспециализированным функциональным назначением. Воронежский кинотеатр и кинотеатр на крыше-террасе клуба «MOD» являются сезонными и работают только летом, так как располагаются на открытом пространстве. Проект в Самаре организован на крыше бизнес-центра «Volga Plaza» и находится под стеклянным куполом, что обеспечивает его независимость от погодных условий и постоянное использование.

3. Сады и огороды (например, проект «DakAkker»: поле на крыше в г. Роттердам (Нидерланды)).

Вероятно, использование плоских крыш под сады является самой древней формой их освоения, к первым подобным опытам относят знаменитые Висячие сады Семирамиды. С середины XIX в. они приобрели более широкое распространение, а архитекторы начала XX в. (например, Ле Корбюзье) считали их обязательной чертой будущего архитектуры. В современных городах озеленение крыш становится устойчивой тенденцией, а иногда и обязательным условием постройки новых зданий (Германия) [Титова, 2004].

---

<sup>1</sup> <http://www.loftprojectetagi.ru/guide/roof/>

<sup>2</sup> <https://www.facebook.com/pages/Крыша-ARTPLAY/251868724839930>

<sup>3</sup> <http://www.dkzil.ru/>

Новым аспектом данной формы использования крыш явилась организация на них огородов. Они приобретают массовое распространение в крупных европейских и американских мегаполисах, что явилось результатом растущей популярности органической и экологически чистой пищи. Примерами могут служить проект «Городская ферма» в Гонконге, а также DakAkker (*голл.* — поле на крыше) — это огород, разбитый наверху здания Schieblock в центральном районе Роттердама. Он используется для выращивания овощей, также здесь расположена пасека, которую можно посетить с экскурсией.

4. Экскурсии по крышам (Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска). Как уже упоминалось, крыши являлись зоной туристического освоения в рамках рурфинга — практики посещения крыш, иногда относимой к разновидности так называемого индустриального туризма. Однако он носит чаще всего нелегальный характер. В современных же условиях прогулки по крышам становятся официально признаваемой практикой. Так, в Санкт-Петербурге данный вид услуг предлагает целый ряд туристических компаний (например, «А-Мега», «АДМ», «Городской туристский центр Санкт-Петербурга»<sup>4</sup>). Более того, даже Эрмитаж планирует открытие своей крыши для проведения регулярных экскурсий<sup>5</sup>.

5. Эту группу составляют крупные, технологически сложные коммерческие проекты, требующие для своей реализации больших инвестиций. К ним можно отнести, во-первых, аттракционы, например «X-Scream» и «The Big Shot» отеля-казино «Стратосфера» в Лас-Вегасе, во-вторых, спортивные объекты (теннисный корт на крыше отеля-паруса «Burj Al Arab» (Дубай, ОАЭ), стадион футбольного клуба «Вождовац» (Белград, Сербия), бассейны на крышах (самый впечатляющий на сегодняшний день располагается на крыше небоскреба Marina Bay Sands Skypark в Сингапуре)).

Все приведенные примеры доказывают, что крыши перестают быть исключенным городским пространством и их освоение стало устойчивой тенденцией городского развития и планирования. Это ставит перед нами задачу выявления причин распространения вышеуказанных практик. На наш взгляд, их можно разбить на три группы.

1. Технологические причины. Использование крыш в «нетрадиционных» целях имеет давнюю историческую традицию. К первым подобным опытам относят разбивку садов на террасах и крышах. Однако именно совре-

---

<sup>4</sup> Экскурсии по крышам Петербурга. Сайт [ilovepetersburg.ru](http://www.ilovepetersburg.ru/content/ekskursii-po-krysham-peterburga#comment-3768). URL: <http://www.ilovepetersburg.ru/content/ekskursii-po-krysham-peterburga#comment-3768>.

<sup>5</sup> По крышам Эрмитажа начнут водить экскурсии // Lenta.ru. 2013. 24 дек. URL: <http://lenta.ru/news/2013/12/24/hermitage>.

менные технологии позволили использовать пространство крыш для более сложных задач — размещения на них сложных технологических объектов, таких как стадионы и парки развлечений.

2. Экономические причины. Они имеют два аспекта. Первый состоит в том, что город изначально предполагает концентрацию больших групп населения на ограниченной территории. Поэтому он испытывает постоянный пространственный голод, который усиливается с приобретением городом промышленных функций. Этот дефицит виден в «сплошной» застройке большинства городских центров, когда дома строятся, примыкая один к другому. Земля в городе — очень дорогой экономический ресурс, который должен быть использован максимально эффективно. Именно поэтому большинство городов растут вверх, там распространяется многоуровневость использования пространства, выражающаяся в небоскребах (даже на окраинах — многоэтажная застройка), в многоуровневых дорогах и транспортных развязках, в вынесении монорельсовых дорог ввысь.

Не случайно, если мы посмотрим на футурологические модели города в кино, большинство из них включают эту вертикальную логику развития (например, фильмы «Метрополис», «Пятый элемент»). С этой точки зрения использование крыш представляется продолжением данной тенденции выстраивания городского пространства. Как говорил Ле Корбюзье, «поистине это противоречит всякой логике, когда площадь, равная целому городу, не используется, и шиферу остается любоваться звездами!» (цит. по: [Титова, 2004]).

Второй аспект связан с современными проблемами реновации бывших индустриальных городов. Бурный период урбанизации и переход к постиндустриальному обществу привели к тому, что бывшие окраины города были фактически включены в его современный центр. Поэтому центральные зоны оказались насыщены старыми объектами застройки, как жилищной, так и промышленной. И современный город столкнулся с задачей их возрождения и придания им новых функций. В результате на месте старых заводов начинают возникать культурные центры, которые ищут новые способы использования старых пространств. И крыши становятся одной из таких новых площадок.

3. Культурные причины. Освоение крыш имеет и свою культурную логику. Первый аспект: крыши обеспечивают эмоциональное переживание встречи с высотой, что является одним из экзистенциальных и эстетических переживаний человека [Лишаев, 2012].

Вторым аспектом выступает то, что освоение крыш — один из вариантов присвоения городского пространства. Человек в городе испытывает отчужденность [Савченкова, 2007], поэтому он хочет «вернуть» пространство, в ко-



тором обитает. Не случайно крыши с огородами — чаще часть самостоятельной инициативы. Это попытка сделать обезличенное городское пространство узнаваемым и своим.

## Литература

*Баева Е.С., Запорожец О.Н.* Социальная и пространственная морфология: опыт исследования // Векторы развития современной России: Международные научно-практические конференции молодых обществоведов 2003 г. и 2004 г. М.: МВШСЭН, 2004.

*Байбурун А.К.* Жилище в обрядах и представлениях восточных славян. Л.: Наука, 1983.

*Барсукова С.* Тенденции социального зонирования российских городов // Российское городское пространство: попытка осмысления / под ред. В. Вагина. М., 2000.

*Глазычев В.Л.* Город без границ. М.: Территория будущего, 2011.

*Де Серто М.* Рассказанное пространством // Объять обыкновенное: Повседневность как текст по-американски и по-русски / под ред. Т.Д. Венедиктовой. М.: Изд-во МГУ, 2004. С. 75–95.

*Де Серто М.* Призраки в городе // Неприкосновенный запас. 2010. № 2.

*Кузнецова И., Ясавеев И.* «Казань недоступная»: отсутствие безбарьерной среды, вызовы общественности и реакция властей // Социальные работники как проводники перемен / под ред. Е.Р. Ярской-Смирновой, Н.В. Сорокиной. М.: Вариант: ЦСПГИ, 2012. С. 151–165. URL: [http://kpfu.ru/publication?p\\_id=53006](http://kpfu.ru/publication?p_id=53006).

*Лефевр А.* Социальное пространство // Неприкосновенный запас. 2010. № 2.

*Линч К.* Образ города / пер. с англ. В.Л. Глазычева; сост. А.В. Иконников; под ред. А.В. Иконникова. М.: Стройиздат, 1982.

*Лишаев С.А.* Чувство высоты: сложность «простого» // Вестник Самарской гуманитарной академии. Сер. Философия. Филология. 2012. № 1 (11).

*Львова Э.Л., Октябрьская И.В., Сагалаев А.М., Усманова М.С.* Традиционное мировоззрение тюрков Южной Сибири. Пространство и время. Вещный мир. Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние, 1988.

*Лэндри Ч.* Креативный город. М.: Классика-XXI, 2006.

*Савенкова Е.В.* Город: история отчуждения // Вестник Самарской гуманитарной академии. Сер. Философия. Филология. 2007. № 1.

*Титова Н.* Сады на крышах: прошлое, настоящее и будущее // Наука и жизнь. 2004. № 4.

*Усачева В.В.* Магия слова и действия в народной культуре славян. М.: Ин-т славяноведения РАН, 2008.

*Valentine G.* The geography of women's fear // Area. 1989. No. 21. P. 385–390.

А. Кауффманн

Институт экономических исследований в Галле, Германия,

Л.Э. Лимонов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург, МЦСЭИ «Леонтьевский центр»,

М.В. Несена

МЦСЭИ «Леонтьевский центр»

# ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

---

В современном мире крупные города и городские агломерации являются основными «драйверами» экономического роста. Анализу факторов развития городов, в том числе агломерационным эффектам, посвящена обширная литература (см., например, [Ottaviano, Tabuchi, Thisse, 2002]). Система российских городов складывалась на протяжении нескольких веков под действием различных факторов (военно-стратегических, политических и пр.), среди которых экономические соображения играли лишь второстепенную роль. Особенно большое влияние на процессы урбанизации оказала политика индустриализации и освоения регионов Сибири и Дальнего Востока в советский период [Mikhailova, 2010]. Переход к рыночной экономике по-разному отразился на экономической и демографической ситуации городов России и породил для многих из них новые и специфические проблемы.

В работе Н.В. Зубаревич [Зубаревич, 2013], где рассматриваются характеристики социально-экономического развития некоторых типов городов (города-миллионники, областные центры, моногорода и др.), отмечается, что в России основными факторами экономического роста городов остаются географическое положение, природные ресурсы, а также включение в различные федеральные программы и проекты. С. Гуриев и Ю. Андриенко [Andrienko, Guriev, 2004], изучая межрегиональную миграцию, отметили, что в 1990-х гг. более трети российских регионов находилось в ловушках бедности, не позволявших «избыточному» населению мигрировать в другие, более благополучные регионы. В 2000-х гг. (особенно в поздние 2000-е) ситуация изменилась и данные барьеры существенно снизились [Vakulenko, Guriev, 2012]. Исследование Е. Вакуленко [Вакуленко, 2012] показало, что средняя заработная плата является важным фактором миграции, она положительно влияет на приток мигрантов в города центральной части европейской России. Ключевыми факторами миграции из городов Сибири оказываются ка-

чество жизни и структурные проблемы экономики. Города с более высоким качеством жизни находятся на юге и в европейской части России, что в значительной мере объясняет «западный дрейф» миграции. Этот вывод подтверждается рядом недавних исследований.

Несмотря на имеющуюся литературу, до сих пор не предложена системная классификация российских городов по типу динамики в постсоветский период. В этом отношении города разительно отличаются от регионов (субъектов Федерации), относительно которых предложено несколько типологий и которые ежегодно рейтинуются несколькими агентствами. Это объясняется, по-видимому, тем обстоятельством, что базы данных по муниципальной статистике стали доступны исследователям только в последнее время. Учитывая, как сказано выше, что городам (особенно крупным и крупнейшим) отводится ведущая роль в современном экономическом развитии, классификация крупных российских городов с точки зрения типов экономической и демографической динамики и оценка проблем, с которыми сталкиваются города того или иного типа, представляются крайне актуальными для разработки мер местной и региональной экономической политики.

Для исследования применялся метод определения кластеров городов с помощью анализа главных компонент многомерного массива данных, включавшего показатели демографического и экономического развития 156 городов России за последние 20 лет, но главным образом за период 2002–2010 гг. Исследование выполнялось в условиях ограниченного выбора социально-экономических и демографических показателей городов (с численностью населения свыше 100 тыс. жителей и ряда центров субъектов Федерации с населением менее 100 тыс.), по которым имелся весь временной ряд данных. В работе использованы данные сборников Росстата России «Регионы России» за 2002–2010 гг., а также сборников «Численность населения Российской Федерации по городам, поселкам городского типа и районам» и «Российский статистический ежегодник».

Таким образом, база данных для анализа включала следующие показатели 156 городов России:

- темпы роста населения в 1989–2004 гг.;
- количество родившихся на одного жителя и количество смертей на одного жителя в 2002–2010 гг.;
- сальдо миграции на одного жителя в 2002–2010 гг.;
- долгота;
- численность населения в 2002 г.;
- средняя номинальная заработная плата в 2002–2005 и 2007–2010 гг.;
- сумма усредненной заработной платы и пенсий в 2002–2005 гг., на одного жителя в 2002 г., 2007–2010 гг. и 2010 г.;

- средний уровень регистрируемой безработицы в 2002–2005 и 2007–2010 гг.;
- номинальная заработная плата в 2008 г.;
- сумма номинальной заработной платы и пенсий в 2008 г. на одного жителя в 2010 г.;
- уровень регистрируемой безработицы в 2008 г.

Исследование выявило наиболее сильное влияние на динамику городов двух главных компонент — добычи полезных ископаемых (собственное значение 6,2) и размещения трудовых ресурсов (собственное значение 3,2), обусловленных структурными особенностями экономики. Меньший вклад в динамику социально-экономических и демографических показателей городов вносят компоненты динамики численности населения (собственное значение 1,8), положения города в системе иерархии городов (собственное значение 1,1), а также ситуация «ловушки бедности» (собственное значение 0,9). В то же время вклад агломерационных эффектов в динамику городов России (при исключении из выборки Москвы и Санкт-Петербурга) оказался очень незначительным (собственное значение 0,8). Агломерационные эффекты проявляются только в городах-миллионниках и наиболее крупных городах Центра и Юга России. Успешный рост демонстрируют также большинство городов, являющихся пригородами Москвы, что является также проявлением агломерационных эффектов столицы.

С помощью кластерного анализа было выявлено 15 кластеров крупных городов России (без учета Москвы, Санкт-Петербурга и Грозного). Ниже представлены краткие характеристики полученных 15 кластеров, даны наименования городов (репрезентативный город каждого кластера выделен жирным шрифтом).

1. Белгород, Калуга, **Липецк**, Королев, Одинцово, Рязань, Калининград, Краснодар, Армавир, Новороссийск, Сочи, Батайск, Ставрополь, Кисловодск, Пятигорск, Волжский, Киров, Оренбург, Тольятти, Барнаул.

Города с высоким положительным сальдо иммиграции, расположенные на Западе, в частности в центральной и южной части (но не на Севере). Города на юге могут являться целевыми для работающих и пенсионеров, мигрирующих из Сибири и Дальнего Востока.

2. Старый Оскол, Махачкала, Дербент, Хасавюрт, Нальчик, Элиста, Черкесск, **Нефтекамск**, Стерлитамак, Нижнекамск, Горно-Алтайск, Кызыл.

Почти все города расположены в национальных республиках. Высокий естественный прирост населения, низкая заработная плата и доходы (минимальные — у населения Дагестана), высокое положительное сальдо иммиграции в небольших городах.

3. Брянск, Иваново, Ярославль, **Кострома**, Ногинск, Орехово-Зуево, Серпухов, Смоленск, Тула, Новомосковск, Тверь, Архангельск, Псков, Астрахань, Новочеркасск, Таганрог, Октябрьский, Салават, Дзержинск, Орск, Березники, Сызрань, Балаково, Копейск.

Сокращающиеся города в европейской части России, низкая заработная плата, высокая убыль населения в 1989–2004 гг., отрицательный естественный прирост в 2002–2010 гг. Старые промышленные центры, пострадавшие в результате открытия рынков после 1991 г.

4. Рыбинск, Курск, Владимир, Майкоп, Владикавказ, Невинномысск, Чебоксары, Новочебоксарск, Набережные Челны, Златоуст, Миасс, **Курган**, Рубцовск, Белово, Новокузнецк, Прокопьевск, Ачинск.

Города с высоким уровнем безработицы и отрицательным или низким сальдо миграции, низким уровнем заработной платы и доходов, низким или отрицательным естественным приростом. Города данного кластера расположены в центральной и южной частях страны, а также в Западной Сибири (Кузбасс), но не на Севере или Дальнем Востоке. Вероятно, структурные изменения в экономике данных городов происходили с опозданием или не принесли желаемых результатов.

5. Обнинск, Щелково, Северодвинск, **Петрозаводск**, Сыктывкар, Ухта, Великий Новгород, Вологда, Череповец, Волгодонск, Новокуйбышевск, Альметьевск, Ижевск, Магнитогорск.

Города в Северо-Западном, Центральном регионе, Поволжье и на Урале с уровнем заработной платы и доходов выше среднего. Сальдо миграции и уровень безработицы на среднем уровне (одно резко выделяющееся значение — высокий уровень безработицы в Альметьевске). Естественный прирост отрицательный (исключение — Альметьевск), рост населения в 2002–2010 гг. неоднородный (+/–), но низкий. Демографические показатели указывают на возможное развитие пригородов, а также урбанизацию на Западе (возможно, иммиграция из других регионов в связи с более высокой заработной платой).

6. Елец, Сергиев Посад, Орел, **Тамбов**, Новошахтинск, Шахты, Йошкар-Ола, Саранск, Арзамас, Пенза, Энгельс, Ульяновск.

Низкая заработная плата, высокий уровень безработицы (основные отличия от кластера 5), расположены на западе (Центральный, Южный регионы и Поволжье). Некоторые города (например, Шахты или Новошахтинск) утратили основных работодателей (в связи с закрытием угольных шахт). Возможна некоторая систематическая ошибка из-за особенностей российской статистики по заработной плате в случае городов, тяготеющих к функциональным регионам других (крупных) городов. Поэтому в данный кластер включены некоторые удачно расположенные пригороды крупных городов.

Все города кластера имеют предприятия обрабатывающей промышленности, Сергиев Посад является центром туризма и религиозного образования.

7. Балашиха, Железнодорожный, Жуковский, Коломна, Люберцы, **Мытищи**, Подольск, Химки, Электросталь.

В кластер входят пригороды Москвы, которые являются частью соответствующего функционального региона. Здесь расположены устойчивые и успешные производственные предприятия, что обеспечивает относительно высокий уровень заработной платы. К факторам, привлекающим население, относятся рабочие места, заработная плата, а также близость к Москве. Высокая смертность может указывать на то, что люди остаются здесь до конца своей жизни (в отличие от Дальнего Востока). Отличительной особенностью данных городов по сравнению с другими городами, расположенными вблизи Москвы, является высокое положительное сальдо миграции в связи с успешным производственным сектором.

8. Воронеж, Ростов-на-Дону, Волгоград, Уфа, Нижний Новгород, Пермь, Самара, Саратов, Казань, Челябинск, Екатеринбург, Новосибирск, Омск.

Для кластера крупнейших городов характерны сильные положительные, а также отрицательные экономические эффекты агломерации. Наиболее высокие темпы роста среди городов данного кластера отмечаются в Воронеже в связи с большим сальдо миграции. Интересен тот факт, что заработная плата в крупнейших городах не является максимальной, в некоторых случаях она даже ниже среднего уровня по выборке. Имеют место «городские надбавки» к заработной плате, не связанные с климатическими условиями и иными факторами географического положения.

9. Нарьян-Мар, **Норильск**.

Два города, в которых имеет место активное освоение сырьевых ресурсов. Нарьян-Мар также является административным центром Ненецкого автономного округа. Оба города теряют население в связи с очень суровыми природно-климатическими условиями, а также частичным сокращением рабочих мест на базе внедрения новых технологий. Норильск может исчезнуть как город в случае прекращения металлургического производства.

10. Мурманск, Петропавловск-Камчатский, **Магадан**.

Три сокращающихся города, расположенные на Крайнем Севере или Дальнем Востоке, в районах с суровыми климатическими условиями. С точки зрения географии все три города расположены на периферии и в советское время имели главным образом военное значение. В связи с утратой военного значения началось развитие других отраслей, однако желаемых результатов это не принесло. Города находятся в состоянии спада и сокращаются по численности населения с 1989 г. В Петропавловске-Камчатском сокра-

тились объемы рыболовства, в Магадане не удалась попытка развития туризма. Все города являются портовыми (Мурманск: атомные ледоколы, а также производство нефтяных платформ). Для этих городов необходимо определить их сбалансированные размеры, а также обеспечить наличие соответствующих стратегий планирования процесса их сокращения.

11. Тюмень, Абакан, Чита, **Иркутск**, Братск, Кемерово, Красноярск, Томск, Хабаровск, Владивосток, Якутск.

В кластер входят старые города Сибири и Дальнего Востока с сильным проявлением факторов главенствующего значения географического положения (сырье, хорошее расположение с точки зрения обороны), а также устойчивыми и более или менее успешными производственными предприятиями. Доходы высоки, но не увеличиваются. В некоторых угледобывающих городах кластера заработная плата является довольно низкой для Сибири. Некоторые города данного кластера могут в будущем сокращаться, и для них потребуются особые стратегии. Компоненты, связанные с миграцией, указывают на ситуацию «ловушки» (люди не могут выехать из удаленных городов Сибири и Дальнего Востока). Все города (за исключением Братска) являются административными центрами в своих регионах.

12. Ханты-Мансийск, **Салехард**, Анадырь.

Для городов этого кластера характерны самый высокий уровень заработной платы и очень высокое сальдо миграции. Кроме того, высокая рождаемость и низкая смертность указывают на большую текучесть населения (иммиграция молодежи в некоторые годы). Основным отличием от кластера 9 является положительное сальдо миграции. В кластер входят три небольших центра освоения сырьевых ресурсов. Вероятно, они являются растущими в связи с потребностями в рабочей силе. Однако они также выполняют административные функции в качестве региональных центров (по этой причине они включены в выборку, несмотря на небольшие размеры).

13. Нефтеюганск, **Нижневартовск**, Сургут, Южно-Сахалинск.

Для городов этого кластера характерно сильное воздействие сырьевой экономики (высокая заработная плата и доходы, расположение в Западной Сибири или на Дальнем Востоке). Отличия от кластера 12: размеры городов больше, сальдо миграции ниже, смертность и рождаемость ниже. Очень высокая текучесть населения. За исключением Южно-Сахалинска города не являются административными центрами субъектов Федерации. Тот факт, что административные центры регионов меньше городов, выполняющих только производственные функции, можно считать особенностью некоторых регионов Сибири, Севера и Дальнего Востока.

14. Бийск, **Киселевск**, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Комсомольск-на-Амуре.

В данный кластер входят города Сибири и Дальнего Востока, которые утратили своих основных работодателей. Наблюдается высокий уровень безработицы и низкий уровень заработной платы и доходов. Относительно низкое отрицательное сальдо миграции наряду с высокой смертностью указывает на ситуацию «ловушки бедности».

15. Улан-Удэ, Ангарск, Благовещенск, **Биробиджан**, Артем, Находка, Уссурийск.

В кластер входят города Дальнего Востока с низким уровнем заработной платы и доходов, вероятно, из-за утраты работодателей или оборонного значения. Пятая главная компонента явно указывает на наличие ситуации «ловушки». Некоторые города растут, несмотря на неблагоприятные экономические условия.

Кластерная структура в большой степени отражает структурные проблемы российской экономики, связанные с наличием неконкурентоспособных отраслей и неконкурентных рынков. Фактор наличия сырьевых ресурсов, особенно нефти и газа, имеет наибольшую значимость. При этом центры добычи полезных ископаемых находятся в неблагоприятных для жизни климатических условиях и значительно удалены от основных экономических центров, хотя это до определенной степени может компенсироваться высокой заработной платой. В такие города активно едет молодежь, чтобы заработать и, по-видимому, в дальнейшем вернуться в европейскую часть страны. Со старыми городами Сибири и Дальнего Востока ситуация особая. Здесь заработные платы более низкие, даже если города являются добывающими, что не компенсирует суровые климатические условия, при этом, по-видимому, люди здесь проживают всю жизнь, как правило, не мигрируя в европейскую часть России. Такая же демографическая структура, но в большей степени выраженности характерна для ряда городов Дальнего Востока.

Обобщая результаты исследования, можно выделить следующие типы городов по их демографическому и экономическому развитию.

1. Города, увеличивающие численность населения, с конкурентоспособной экономикой, в которых доходы и зарплата населения, а также развитие социальной инфраструктуры выше среднего уровня по Российской Федерации:

- миллионники;
- города, находящиеся в регионах нефте- и газодобычи;
- средние города, находящиеся в зоне притяжения Москвы;
- средние города европейской части Российской Федерации с диверсифицированной экономикой.

2. Города, жители которых имеют доходы и зарплату выше средних по стране, но при этом теряющие население:



- средние города, осуществившие реструктуризацию экономики, но из-за удобного географического положения и хорошей транспортной доступности ставшие «донорами» своего населения для других динамично развивающихся городов;

- крупные города юга Сибири, характеризующиеся диверсифицированной экономикой, высокими доходами и зарплатами, но не имеющие притока населения из-за проигранной конкуренции с городами регионов нефти и газодобычи и миллионниками европейской части страны;

- города с высокой зарплатой и доходами жителей, находящиеся в суровых природных и экологических условиях за Полярным кругом;

- города, являющиеся военными базами и центрами рыболовства, находящиеся на Крайнем Севере и, несмотря на высокие доходы и развитую социальную инфраструктуру, теряющие население.

3. Города, находящиеся в депрессивных районах, с доходами и зарплатой жителей ниже средних по стране, теряющие население:

- города с высокой застойной безработицей и уменьшающейся численностью населения;

- старые промышленные города европейской части страны с низкой безработицей, но высоким оттоком населения;

- центры добывающей и оборонной промышленности Сибири и Дальнего Востока с низкой безработицей, но высоким оттоком населения.

4. Города, находящиеся в депрессивных районах, с доходами и зарплатой жителей ниже средних по стране, застойной безработицей и стабильным населением.

5. Города, находящиеся в национальных республиках с низким уровнем экономического развития и высоким естественным приростом населения. При очень низких доходах и зарплатах (относительно средних по стране), а также большом оттоке населения наблюдается увеличение численности проживающих в этих городах (из-за высокой рождаемости и высоких для России показателей продолжительности жизни).

## Литература

*Белкина Т.Д.* Мониторинг состояния и проблемы развития городов в годы реформ // Проблемы прогнозирования. 2011. № 2. С. 83–102.

*Вакуленко Е.С.* Миграционные процессы в городах России: эконометрический анализ // Прикладная эконометрика. 2012. № 1 (25).

*Зубаревич Н.В.* Мониторинг развития крупных городов и региональных центров. М.: НИСП, 2013. URL: <http://www.socpol.ru/atlas/overviews/socialsphere/goroda.shtml> (дата обращения: 01.11.2013).

*Коломак Е.* Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии // Вопросы экономики. 2013. № 2. С. 132–150.

*Andrienko Y., Guriev S.* Determinants of interregional mobility in Russia: Evidence from panel data // Economics of Transition. 2004. No. 12. P. 1–27.

*Andrienko Y., Guriev S.* Understanding migration in Russia. CEFIR Policy Paper No. 23. Moscow: Center for Economic and Financial Research at New Economic School, 2005.

*Guriev S., Vakulenko E.* Convergence between Russian regions: Working Paper. CEFIR/NES No. 180. 2012.

*Kauffmann A.* Das Städtesystem der Russischen Föderation aus Sicht der Neuen ökonomischen Geographie. Potsdam: Universitätsverlag, 2010a.

*Kauffmann A.* Transport costs and the size distribution of a linearly arranged system of cities. IWH Discussion Papers No. 26. Institut für Wirtschaftsforschung Halle (Halle Institute for Economic Research), 2010b.

*Mikhailova T.* Looking for multiple equilibria in Russian urban system. EERC Working Paper Series 10/08e. 2010.

*Mykhnenko V., Turok I.* East European cities — patterns of growth and decline, 1960–2005 // International Planning Studies. 2008. No. 13 (4). P. 311–342.

*Ottaviano G.I.P., Tabuchi T., Thisse J.-F.* Agglomeration and trade revisited // International Economic Review. 2002. No. 43. P. 409–435.

*Rowland R.H.* Patterns of dynamic urban population growth in Russia, 1989–1996: A research report // Post-Soviet Geography and Economics. 1997. No. 38. P. 171–187.

*Rowland R.H.* Metropolitan population change in Russia and the former Soviet Union, 1897–1997 // Post-Soviet Geography and Economics. 1998. No. 39. P. 271–296.

*Tolts M.* Population trends in the Russian Federation: Reflections on the legacy of Soviet censorship and distortions of demographic statistics // Eurasian Geography and Economics. 2008. No. 49. P. 87–98.

К.В. Криничанский,  
А.В. Унрау

Южно-Уральский  
государственный университет

# ТЕНДЕНЦИИ УРБАНИСТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И РОССИЙСКИЙ ГОРОД

---

Необходимость изучения тенденций развития урбанистического мира определяется ролью городов в экономическом развитии. Ежегодно в этой области проводится множество исследований (McKinsey Global Institute (MGI), OECD, PricewaterhouseCoopers, Forbes). К сожалению, в работах последних лет ключевые выводы, касающиеся перспектив роста российских городов, оказываются негативными. Если в списке City–600 (MGI) 2007 г. было представлено 13 российских городов, то четырьмя годами позднее 8 из них (Казань, Пермь, Новосибирск, Нижний Новгород, Самара, Челябинск, Уфа и Омск) в него не попали [Dobbs et al., 2012]. Основным критерием, не позволивший им удержаться в списке, — ожидаемый вклад в общемировое экономическое развитие. Причина утраты позиций по данному показателю — снижение прогнозируемых темпов роста экономики этих городов относительно городов других стран. Еще один негативный сигнал состоит в том, что среди представленных в City–600 российских городов нет таких, которые по населению были бы меньше Тюмени (600 тыс. человек), притом что исходный критерий выборки — города с населением от 150 тыс. человек. Так что значительное число крупных городов России не рассматриваются международными экспертами как способные создать привлекательные условия для роста и конкурировать на равных с городами — аналогами из других стран.

В проведенном авторами доклада исследовании предпринята попытка ответить на вопросы, насколько глубоко прослеживаются в России некоторые тенденции урбанистического мира и насколько тесно характерные для России экономические проблемы связаны с урбанистическим фактором. Основными изучаемыми переменными в работе являются характеристики поселенческой структуры и вклада различных категорий поселений в ВВП. Основная гипотеза, проверяемая в работе, такова: как и в других странах, в России основной вклад в ВВП вносят крупные и крупнейшие города, однако если в мировой практике прослеживается тенденция к возрастанию роли

«вторых городов»<sup>1</sup>, то в России эта тенденция себя не проявила, и для накопления и последующей реализации «вторыми городами» потенциала динамичного роста недостаточно предпосылок.

Чтобы ответить на поставленные вопросы, авторами предпринята попытка рассчитать валовой муниципальный продукт (далее — ВМП) российских городов с числом жителей свыше 100 тыс. человек на 1 января 2011 г. (общее число таких городов — 165). Для этого на основе информации, публикуемой Росстатом России (<http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst.htm>), была сформирована база данных, включающая показатели численности населения, числа занятых и инвестиций в основной капитал таких городов.

Предварительно авторы внесли в исходные данные по инвестициям корректировку. Известно, что методика расчета показателя инвестиций в основной капитал, входящего в базу данных показателей муниципальных образований, не предполагает учет таких компонент, как индивидуальное жилищное строительство, инвестиции в основной капитал (осуществляемые субъектами малого предпринимательства и единицами неформальной экономики). Однако досчет данных компонент агрегата муниципальных инвестиций осуществлялся муниципальными статистическими службами до 2013 г. включительно. Имеющиеся в распоряжении авторов данные по инвестициям в основной капитал, досчитанным до полного круга, для отдельных муниципальных образований позволили вычислить примерное соотношение между показателями инвестиций, собранными по открытой базе, и публикуемыми с учетом дополнительных компонент. Полученные коэффициенты досчета зависят от размера городов: для городов с численностью свыше 1 млн жителей — 1,03; от 500 тыс. до 1 млн — 1,15; от 250 тыс. до 500 тыс. — 1,25; от 100 тыс. до 250 тыс. — 1,35. В качестве оценки ВМП Москвы и Санкт-Петербурга авторами были взяты показатели ВРП данных городов-регионов.

Опишем используемый метод расчета ВМП — метод факторной оценки [Лопатин и др., 2005; Татаркин и др., 2012]. Представим валовой региональный продукт (далее — ВРП) как функцию, зависящую от количества применяемых факторов производства и предельной производительности каждого из них. Запишем это в виде функции Кобба — Дугласа:

$$Y_{\text{ВРП}} = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta}, \quad (1)$$

где  $A$  — мультиплицирующий коэффициент, учитывающий вклад прочих факторов (в том числе технологий);  $K$  — показатель, характеризующий ос-

---

<sup>1</sup> Согласно предложенному в исследованиях MGI подходу это города с населением свыше 150 тыс. человек, за исключением двух крупнейших городов страны (MGI 2008, 2011, 2012).

новые фонды;  $L$  — показатель, характеризующий затраты труда;  $\alpha$ ,  $\beta$  — коэффициенты, показывающие предельную производительность соответственно капитала и труда.

Оценим параметры  $A$ ,  $\alpha$  и  $\beta$  каждого региона, задав единственное ограничение:  $\alpha + \beta = 1$ . Используем для этого ряды данных по их ВРП ( $Y_{\text{ВРП}}$ ), инвестициям в основной капитал ( $K$ ) и численности занятых ( $L$ ). Модифицируем изложенный в литературе метод, предварительно осуществив взвешивание (нормировку) величин капитала и труда. Это позволит исключить зависимость получаемых оценок параметра  $A$  от выбранного порядка значений исходных данных. В нашем исследовании процедура нормировки осуществлена с помощью расчета среднего для региона значения каждого из факторов и последующего подсчета нормированных к среднему значений факторов для соответствующих периодов (табл. 1).

**Таблица 1.** Расчет нормированных значений факторов для оценки коэффициентов функции Кобба — Дугласа (Челябинская область)

Год	ВРП региона, млрд руб.	Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	Нормировка		
				ВРП	Инвестиции	Занятые
2000	120,5610	22,250	1582,4	0,2911	0,2370	0,9615
2001	142,4619	30,261	1568,1	0,3440	0,3224	0,9528
2002	172,4464	33,405	1572,7	0,4164	0,3558	0,9556
2003	220,1852	36,663	1634,0	0,5317	0,3906	0,9929
2004	291,1799	59,004	1662,2	0,7031	0,6285	1,0100
2005	349,9572	72,848	1674,4	0,8450	0,7760	1,0174
2006	446,9180	89,200	1685,2	1,0792	0,9502	1,0240
2007	575,6437	130,926	1686,1	1,3900	1,3947	1,0245
2008	664,4927	181,006	1696,1	1,6045	1,9282	1,0306
2009	556,9853	145,446	1643,5	1,3449	1,5494	0,9986
2010	652,8655	151,121	1665,7	1,5765	1,6098	1,0121
2011	775,9350	174,362	1678,6	1,8736	1,8574	1,0200
Среднее	414,1360	93,87433	1645,75	—	—	—

Оценку значений коэффициентов  $\hat{A}$ ,  $\hat{\alpha}$  и  $\hat{\beta}$  осуществим из модели нелинейной множественной регрессии. В качестве оптимизационной процедуры зададим минимизацию суммы квадратов отклонений наблюдаемого значения ВРП за период к расчетному ВРП, полученному с помощью подстановки наблюдаемых значений факторов в функцию Кобба — Дугласа.

**Таблица 2.** Расчет коэффициентов регрессии для функции Кобба — Дугласа (ВРП Челябинской области)

Год	Наблюдаемый ВРП (нормированный), $Y_{\text{ВРП}}$	Расчетный ВРП, $\hat{Y}_{\text{ВРП}}$	$(Y_{\text{ВРП}} - \hat{Y}_{\text{ВРП}})^2$
2000	0,291115	0,321673	0,000934
2001	0,343998	0,411329	0,004534
2002	0,4164	0,445661	0,000856
2003	0,531674	0,483932	0,002279
2004	0,703102	0,712258	8,38E-05
2005	0,84503	0,84521	3,27E-08
2006	1,079158	0,996156	0,006889
2007	1,389987	1,356985	0,001089
2008	1,604528	1,763381	0,025234
2009	1,344933	1,469571	0,015535
2010	1,576452	1,519536	0,003239
2011	1,873624	1,707618	0,027558
Сумма			0,088231
Оценочные значения коэффициентов			
$\hat{A} =$	1,033203048		
$\hat{\alpha} =$	0,805241454		
$\hat{\beta} =$	0,194758546		

Показатель ВМП рассчитаем по формуле

$$Y_{\text{ВМП}} = \rho \cdot Y_{\text{ВРП}}, \quad (2)$$

где  $\rho$  — весовой коэффициент, получаемый из соотношения

$$\rho = \hat{A} \cdot \frac{K_M^{\hat{\alpha}} \cdot L_M^{\hat{\beta}}}{K_R^{\hat{\alpha}} \cdot L_R^{\hat{\beta}}}, \quad (3)$$

где  $K_M, L_M$  — наблюдаемые показатели инвестиций и занятости муниципалитета;  $K_R, L_R$  — наблюдаемые показатели инвестиций и занятости региона за тот же период;  $\hat{A}, \hat{\alpha}$  и  $\hat{\beta}$  — полученные оценки коэффициентов регрессии.

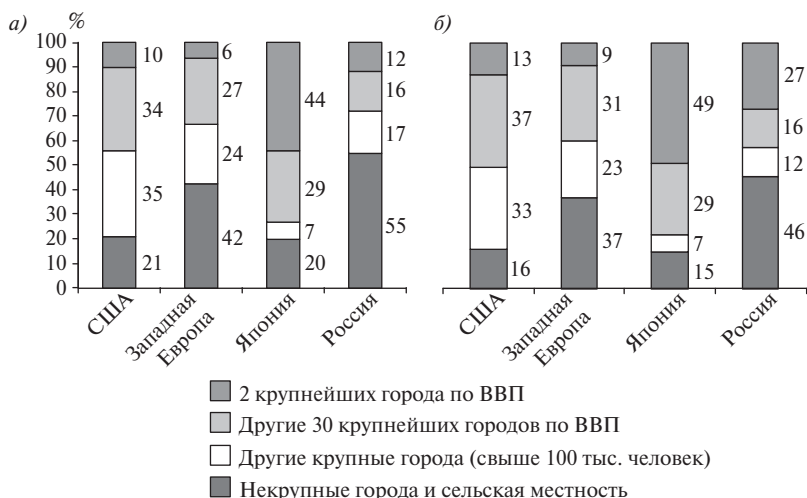
Предложенный метод оценки ВМП предположительно дает более точные результаты по сравнению с ранее использованным нами методом [Кричанский, 2013]. По мнению авторов, используемый метод может быть успешно применен для решения таких задач, как:

- осуществление группировки городов по критерию размеров ВМП;
- оценка ВМП городов, пригодная для определения показателя суммарного ВМП, приходящегося на города с определенными характеристика-

ми населенности и экономической активности (например, городов с населением свыше 500 тыс. или 150 тыс. жителей; тридцатки городов — лидеров по размеру ВМП и т.п.);

- осуществление компаративного анализа городов в координатах численность занятых — инвестиции — ВМП.

Покажем дальнейшие направления проводимого анализа. Одно из них — оценка вклада в ВВП отдельных категорий поселений с последующим сопоставлением оцененной структуры производства ВВП с соответствующими измерениями MGI (2011, 2012) (рис. 1).



**Рис. 1.** Показатели концентрации численности населения (а) и вклада в ВВП (б) различных категорий поселений, 2010 г. (критерий крупных городов — свыше 100 тыс. человек)

*Источники:* Россия — расчеты авторов; иные регионы — McKinsey Global Institute [Manyika et al., 2012].

Из данных рис. 1 видно, что в России экономическая роль «вторых городов» гораздо менее заметна по сравнению с остальными категориями поселений. И это сильно отличает нашу страну от других. Если в США на тридцатку крупнейших по вкладу в национальный выпуск городов приходится треть всего населения страны и 37% ВВП, то в России это только 16,04% населения и 15,6% производимого ВВП. Вклад «вторых городов» в совокупности в создание ВВП России оценивается в 27,58%, что кардинально отличается от сопоставимого показателя в других странах и регионах: в США он составлял в 2010 г. 70%, в Западной Европе — 54, в Японии — 36%.

Интересно при этом сопоставить полученные нами результаты с прогнозом MGI (2011) [Dobbs et al., 2011; Urban world, 2011], в котором декомпозиция ожидаемого значения экономического роста в период 2007–2025 гг. представлена как структура, состоящая из вкладов в прирост ВВП различных категорий поселений. Согласно этому прогнозу наибольший вклад в рост ВВП России (39%, или 3,94 трлн долл. на всем горизонте прогноза) принесут крупные города численностью свыше 200 тыс. человек (исключая Москву и Санкт-Петербург). По нашим оценкам, в настоящее время вклад таких городов в ВВП составляет только порядка 23%. Для того чтобы эта цифра росла опережающим темпом, требуется, как минимум, масштабное внутристрановое перераспределение ресурсов. Однако к этому нет никаких видимых предпосылок. Текущее состояние дел в экономике и результативность социально-экономической политики не создают условий для роста населения в крупных городах. Напротив, в последнее десятилетие мы наблюдаем снижение населения в подавляющем большинстве городов за исключением миллионников — тенденцию, для исправления которой не обнаруживается причин ни в части естественного прироста, ни в части миграционного притока. Также нет значимых предпосылок для притока инвестиций. Государственные инвестиции оказывали положительное влияние на ситуацию лишь в отдельных городах, которым посчастливилось быть местом проведения крупных международных мероприятий (Казань, Владивосток, Краснодар и Сочи), при этом, к сожалению, такие инвестиции прекращаются после проведения мероприятия. Частные инвестиции в последние два года стагнировали, и по-прежнему не находятся оптимистов, предполагающих их оживление в ближайшей перспективе. При этом в условиях ослабления роста инвестиций в целом по стране большие потери несут города, которые не входят ни в число миллионников, ни в число представляющих «нефтегазовые» регионы. Но среди городов с населением свыше 200 тыс. в России таких подавляющее большинство — 75 из 92.

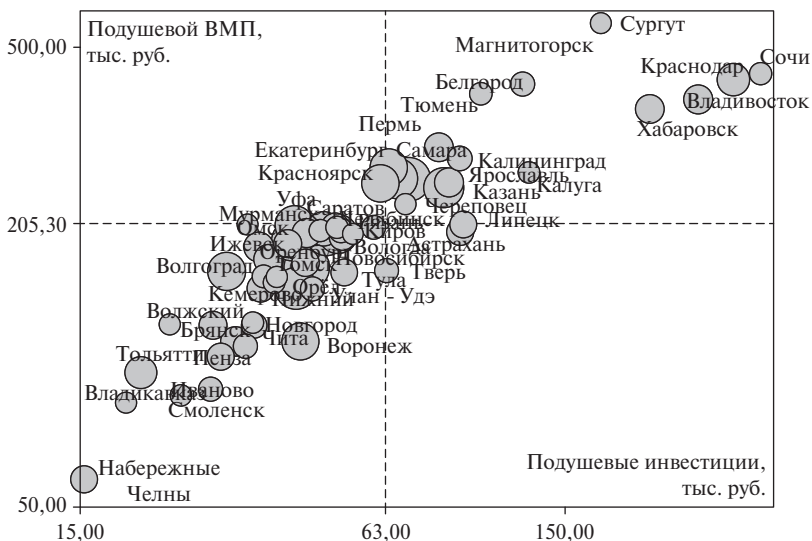
Вместе с тем наши наблюдения говорят о том, что если прогноз MGI окажется верным не для России, но для других экономик, это создаст предпосылки для большего отставания экономического развития России по сравнению с иными странами (Китай, США, Евросоюз), которые в гораздо большей степени смогут извлекать преимущества пространственных факторов роста.

Еще одно направление проведенного исследования — внутристрановое сравнение городов, анализ группировок российских городов по критерию подушевого ВМП, анализ в координатах подушевые инвестиции — подушевой ВМП.

Изучение зависимости подушевых показателей позволяет выявить более успешные (эффективные) города в использовании инвестиций, а также города, которым хуже удастся трансформировать инвестиции в выпуск.



Проанализируем диаграмму «Подушевые инвестиции — подушевой ВМП» (рис. 2), построенную для 60 крупнейших городов (без Москвы, Санкт-Петербурга и городов республик Северного Кавказа). Отследим города, образующие диагональные границы получившейся области. Северо-западная граница в данных координатах показывает относительно сильные города, более эффективно преобразующие инвестиции в ВМП. Таковыми являются Магнитогорск, Белгород, Тюмень, Пермь, Красноярск, Уфа, Омск, Мурманск. Относительно менее эффективными по тому же критерию являются Набережные Челны, Смоленск, Иваново, Воронеж, Тверь, Астрахань, Липецк.



**Рис. 2.** Зависимость подушевого ВМП от подушевых инвестиций. 60 крупных городов (размер пузырьков — нормированная численность населения, логарифмическая шкала — по обеим осям)

*Источник:* Расчеты авторов.

Проанализируем тридцатку лидеров из числа «вторых городов» по критерию подушевого ВВП на предмет устойчивости их позиций в рейтинге (2011 г. в сравнении с 2010-м). Предварительно исключим из рассмотрения города «нефтегазового Севера». Как видно из получившегося списка (табл. 3), это очень разные города, представляющие широкую географию. Их подушевой ВВП в 2010 г. находился в диапазоне от 264,93 тыс. (Калуга) до 796,04 тыс. руб. (Щелково). Преимущественно эти же города являются лидерами и по подушевым инвестициям, которые внутри данной группы изменяются

**Таблица 3.** Характеристики тридцатки городов — лидеров по ВМП на душу населения в 2010 г.

Город	Численность населения, чел.		Подушвные инвестиции, тыс. руб.		Подушевой ВМП, тыс. руб.					
	На 01.01.2011	На 01.01.2012	2011 к 2010, %	2010	2011	2010	2011	2011 к 2010, %	2010	2011
Шелково	110 489	109 828	-0,60	174,9	319,7	82,77	796,04	1 729,66	1 729,66	117,28
Нижнекамск	234 088	234 928	0,36	273,2	201,5	-26,23	697,11	689,49	689,49	-1,09
Норильск	175 210	177 273	1,18	160,1	260,0	62,41	540,38	840,21	840,21	55,48
Березники	156 304	154 632	-1,07	124,2	125,3	0,93	502,82	639,28	639,28	27,14
Альметьевск	146 473	147 717	0,85	158,9	188,2	18,45	449,86	672,44	672,44	49,48
Волгодонск	170 724	170 244	-0,28	137,2	148,3	8,12	441,16	542,24	542,24	22,91
Сочи	344 262	360 324	4,67	379,1	480,0	26,61	418,53	648,58	648,58	54,97
Краснодар	746 520	763 899	2,33	333,0	432,2	29,80	415,59	618,71	618,71	48,88
Магнитогорск	407 895	409 593	0,42	122,4	105,8	-13,54	413,9	438,99	438,99	6,06
Коломна	144 733	144 963	0,16	88,5	105,0	18,65	409,35	593,02	593,02	44,87
Петропавловск-Камчатский	179 711	179 784	0,04	181,6	160,8	-11,47	400,68	407,96	407,96	1,82
Домодедово	96 512	100 617	4,25	87,2	205,2	135,36	394,94	1 206,35	1 206,35	205,45
Белгород	357 655	366 110	2,36	100,4	139,6	39,03	386,57	706,25	706,25	82,70
Владивосток	591 226	597 476	1,06	281,9	454,6	61,25	380,63	564,08	564,08	48,20
Балаково	199 309	197 583	-0,87	101,2	91,1	-9,97	377,48	386,30	386,30	2,34
Полдольск	188 582	193 435	2,57	82,0	116,0	41,47	369,95	666,98	666,98	80,29
Хабаровск	577 753	585 556	1,35	223,8	298,5	33,39	361,86	510,51	510,51	41,08
Первоуральск	124 626	125 364	0,59	105,6	88,6	-16,07	343,24	368,08	368,08	7,24
Химки	208 883	215 462	3,15	75,6	101,9	34,75	341,88	594,33	594,33	73,84
Междуреченск	101 575	100 725	-0,84	95,1	129,9	36,57	340,33	509,09	509,09	49,59
Старый Оскол	220 916	220 619	-0,13	77,3	72,6	-6,14	312,71	377,67	377,67	20,77

Окончание табл. 3

Город	Численность населения, чел.		Подушное и инвестиции, тыс. руб.				Подушная ВМП, тыс. руб.		
	На 01.01.2011	На 01.01.2012	2011 к 2010, %	2010	2011	2011 к 2010, %	2010	2011	2011 к 2010, %
Новокуйбышевск	108 301	107 592	-0,65	83,1	108,0	29,97	296,92	427,97	44,14
Нотинск	100 140	101 717	1,57	62,6	88,3	41,13	288,26	508,20	76,30
Сыктывкар	235 745	238 586	1,21	85,7	53,2	-37,87	286,8	254,62	-11,22
Якутск	270 452	278 406	2,94	121,1	181,6	49,98	285,47	477,14	67,14
Калининград	431 539	433 532	0,46	90,9	113,6	24,99	284,7	410,55	44,20
Одинцово	138 643	137 592	-0,76	59,8	174,1	191,20	278,66	952,44	241,79
Пермь	991 516	1 000 672	0,92	64,9	82,7	27,49	270,77	440,69	62,75
Калуга	324 472	326 400	0,59	126,2	137,8	9,23	264,93	355,55	34,21

Источник: Расчеты авторов.

от 53,2 тыс. (Сыктывкар) до 379,1 тыс. руб. (Сочи). Мы обнаружили, что состав данной тридцатки в 2011 г. мало изменился — 24 из 30 муниципальных образований показали в 2011 г. минимум двузначный рост ВМП.

Общие выводы исследования таковы. В свете анализа тенденций современного урбанистического мира Россия представляется аутсайдером, так как, в частности, не обнаруживает усиления роли «вторых городов» в экономическом развитии. Такие города важны для экономики, но их относительная роль растёт в России меньшими темпами, чем в других странах, а в их структуре наблюдаются нежелательные процессы фрагментации, ухудшения позиций некоторых городов. Эти явления неизбежно окажут неблагоприятное воздействие на будущий рост, так что их следует рассматривать как факторы, негативно отражающиеся на долгосрочной конкурентоспособности страны. В части рекомендаций к политике укажем, что правительству следует учесть данную угрозу и сконцентрировать усилия на релокации ресурсов и прочих мерах в обеспечение опережающего развития «вторых городов» и устранения фрагментации среди них.

Анализ сравнительной эффективности городов показывает наличие мощной дифференциации их по подушевому ВМП и относительному успеху трансформации инвестиций в выпуск. На наш взгляд, Министерству регионального развития РФ и властям регионов целесообразно обратить внимание на результаты таких сопоставлений, учитывая их при построении инструментов стимулирования, развитии лучших практик и проведении эффективного государственного и муниципального управления в субъектах Федерации.

Также мы считаем, что в целом данное исследование может иметь продолжение, в частности направленное на выявление более четких объяснений расхождений анализируемой структуры ВВП разных стран и относительной эффективности различных городов внутри России и на выработку рекомендаций к политике.

## Литература

*Криничанский К.В.* Современный российский город в свете тенденций урбанистического мира // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 32. С. 2–13.

*Лопатин А.А., Набиев А.М., Силинцев В.С.* Совершенствование системы показателей долгосрочного прогноза социально-экономического развития региона // Экономика. Финансы. Рынок. 2005. № 1. URL: [http://www.lib.csu.ru/dl/econ/2006\\_s2\\_12.doc](http://www.lib.csu.ru/dl/econ/2006_s2_12.doc).

Росстат России. База данных показателей муниципальных образований. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst.htm>.

*Татаркин А.И., Козлова О.А., Тимашев С.А., Бушинская А.В.* Исследование динамики структуры валового муниципального продукта // Безопасность критичных инфраструктур и территорий. Электронный журнал. 2012. Т. 3. № 1. URL: <http://managementofrisk.ru/magazine/Numbers/2012-1/cont.html>.

*Dobbs R., Remes J., Manyika J., Roxburgh C., Smit S., Schaer F.* Urban world: Cities and the rise of the consuming class. McKinsey Global Institute, 2012. June.

*Dobbs R., Smit S., Remes J., Manyika J., Roxburgh C., Restrepo A.* Urban world: Mapping the economic power of cities. McKinsey Global Institute, 2011. March.

*Manyika J., Remes J., Dobbs R., Orellana J., Schaer F.* Urban America: US cities in the global economy. McKinsey Global Institute, 2012. April.

Urban world: Mapping the economic power of cities. Russia. McKinsey Global Institute, 2011.

В.И. Нефедкин

Институт экономики  
и организации промышленного  
производства СО РАН

# О КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ КРУПНЫХ РЕСУРСНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

---

## 1. Фактор крупных корпораций

Все более существенным фактором российской экономики становятся крупные ресурсные корпорации. Для отдельных регионов, экономика которых зависит от одного или нескольких крупных предприятий, этот фактор приобретает критическое значение. В частности, перенос места налоговой регистрации крупных компаний неоднократно приводил к драматическим изменениям экономической ситуации в отдельных субъектах Федерации, прежде всего с точки зрения формирования доходов региональных бюджетов.

Оценка влияния крупных ресурсных корпораций на формирование налоговой базы отдельных регионов и территорий не исчерпывает всех исследовательских вопросов, связанных с ролью крупного бизнеса. Деятельность крупных компаний, непосредственно участвующих в крупномасштабных проектах добычи и переработки природных ресурсов в восточных регионах страны и входящих в структуры федерального уровня, становится все более заметным фактором, оказывающим влияние на темпы и пропорции регионального развития.

Следует отметить, что количественные оценки реального и потенциального влияния деятельности крупных корпораций на экономику отдельных регионов в известной автору отечественной литературе практически отсутствуют. Это не в последнюю очередь связано с информационными и методическими сложностями подобных исследований. В традиционных исследовательских подходах экономика региона рассматривается как множество отраслей и видов деятельности без выделения крупных бизнес-структур. Такое представление более или менее адекватно отражает экономику, в которой преобладают средние и небольшие предприятия, каждое из которых не оказывает критическое влияние на положение дел в регионе. Однако по мере

убывания размера территории и роста концентрации производства в отдельных отраслях такое представление становится все более и более условным. Если на территории, скажем, действуют два—три крупных предприятия, то было бы естественным рассматривать каждое из них в отдельности, независимо от отраслевой принадлежности. Даже для достаточно крупных регионов, например большинства субъектов Федерации, появление или уход одной крупной компании может привести к существенным изменениям, как позитивным, так и негативным.

## **2. Экстерриториальность и локальный контент**

В зарубежной практике для оценки вклада предприятий в экономику страны или отдельного региона используется понятие локального контента (local content). Локальный контент в его исходном (и в узком) значении определяется как требование развивающихся стран к внешним инвесторам в части обязательного минимума использования продукции и услуг местных поставщиков. В более широком смысле величина локального контента может быть определена как добавленная стоимость, полученная страной (регионом, локальной территорией) за счет обучения, подготовки и последующего использования местных трудовых ресурсов, а также за счет развития местных поставщиков и приобретения их товаров и услуг [Local content..., 2011]. Отмечается также, что локальный контент может быть измерен как для страны в целом, так и для отдельных проектов и отраслей.

В настоящем докладе сделана попытка уточнить понятие локального контента, во-первых, за счет разделения локализации доходов и локализации издержек и, во-вторых, за счет оценки потенциальной добавленной стоимости для региона и ряда прочих эффектов, которые не могут быть сведены к росту добавленной стоимости. На основе расширенного представления о локальном контенте и его противопоставления «экстерриториальному» контенту будет построена схема для идентификации и оценки разнообразных эффектов, связанных с деятельностью находящихся в регионах подразделений крупных ресурсных корпораций.

Большинство российских корпорации представляют собой группы компаний с достаточно сложной и не всегда прозрачной структурой собственности и управления. В этих группах выделяются управляющие компании, центры консолидации прибыли и производственные активы (операционные компании), которые непосредственно осуществляют добычу или переработку ресурсов. По такой схеме построены крупнейшие ресурсные корпорации, как частные («Лукойл», «Сургутнефтегаз»), так и государственные («Газ-

пром», «Роснефть»). Место налоговой регистрации головных компаний (штаб-квартир) крупных корпораций является важным, но далеко не единственным фактором, влияющим на формирование и распределение налоговых доходов. Развитые корпоративные структуры и схемы корпоративного управления дают возможность манипулировать направлением денежных потоков и распределением финансовых результатов, а следовательно, и налоговой базы между разными компаниями и соответственно регионами.

### **3. Статистика и реальные эффекты**

Важно различать «статистические» и «реальные» эффекты. Валовая добавленная стоимость, произведенная на предприятии, характеризует только сугубо статистическое влияние на экономику региона и не отражает всю палитру реальных эффектов. Прирост добавленной стоимости на предприятии статистически увеличивает валовой региональный продукт (ВРП), но не позволяет оценить степень интегрированности предприятия в региональную экономику, которая характеризуется его участием в создании локального контента.

С точки зрения статистики приход (уход) крупной корпорации в регион (из региона), расширение или сокращение масштабов ее деятельности влияют на ВРП за счет изменения непосредственно учитываемых в статистике показателей производства добавленной стоимости, экспорта, импорта и межрегионального обмена, связанных с деятельностью данной корпорации в регионе. При этом многие показатели, позволяющие оценить степень локализации отдельно взятой компании, такие как, например, поступления в бюджет региона, объемы закупки товаров и услуг местных поставщиков, создание новых рабочих мест и др., не могут быть непосредственно получены из публикуемых статистических данных. Оценка экстерриториального и локального контента для каждого предприятия в связи с этим превращается в отдельную исследовательскую задачу, для решения которой требуется привлекать информацию из разных источников.

### **4. Локализация доходов**

Наиболее простой задачей является определение «экстерриториальной» и «локальной» составляющих в налоговых доходах региона в целом. По данным бюджетной статистики можно выделить часть налоговых доходов, покидающих регион (налоговые поступления в федеральный бюджет), и их часть, остающуюся в регионе (налоговые поступления в региональный и местные бюджеты).



Существенный вклад в формирование регионального бюджета — важный, но далеко не единственный резон для привлечения крупных корпораций в регионы. Дочерние и зависимые компании, входящие в состав крупных корпораций, во многих случаях являются основными работодателями на территориях, доходы работников этих корпораций также участвуют в формировании региональной налоговой базы (в части НДС/ФЛ). Часть располагаемых доходов участвует в формировании спроса на продукцию местных производителей потребительских товаров и услуг.

## **5. Локализация издержек**

Формирование издержек (инвестиционных и текущих производственных затрат) также может быть рассмотрено с позиций внешнего (экстерриториального) и внутреннего (локализованного) эффектов. Крупные ресурсные корпорации в силу своей «экстерриториальности» всегда имеют выбор между зарубежными поставщиками, поставщиками из других регионов и местными поставщиками. Они могут закупать товары (оборудование, сырье, материалы, комплектующие) и услуги местных производителей, способствуя тем самым развитию местной промышленности и обеспечивая «локализацию» издержек крупных корпораций в регионах. Чем выше уровень локализации издержек, тем больше косвенные (мультипликативные) эффекты для региона. Распространена и практика «добровольно-принудительных» обременений крупного бизнеса участием в развитии местной инфраструктуры и социальных программах. Затраты компаний на такие обременения можно рассматривать как неформальный дополнительный региональный налог, компенсирующий недостатки формальной налоговой системы.

## **6. Распределение добавленной стоимости**

Производственные активы крупных корпораций, расположенные в регионах, оказывают как прямое, так и опосредованное (косвенное) влияние на развитие этих регионов. Для количественной оценки этого влияния необходимо рассматривать всю цепочку производства добавленной стоимости, начиная от добычи и транспортировки сырья, последующих стадий его переработки и заканчивая доведением готовой продукции до потребителей. Если регион рассматривается как самостоятельный субъект — носитель определенных экономических интересов, эти интересы могут в той или иной степени не совпадать с интересами иных субъектов — федерального центра, других регионов, крупных корпораций федерального и регионального уровня. Однако было бы

некорректно сводить взаимоотношения регионов с другими субъектами к «игре с нулевой суммой». Так, скажем эффект от реализации крупного проекта может дать одновременный выигрыш и федеральному, и региональному бюджетам за счет роста налоговых поступлений, способствовать росту финансовых результатов корпорации, осуществляющей данный проект. В то же время очевидно, что распределение эффектов не всегда будет «справедливым» с точки зрения разных субъектов, являющихся бенефициарами данного проекта.

Применительно к ресурсным корпорациям следует также учитывать, что, добывая природные ресурсы в регионах, они, как правило, осуществляют переработку этих ресурсов или их экспорт уже за пределами региона. Таким образом, в регионах, специализированных на добыче сырья, концентрируется производство низких технологических переделов соответственно с низкой долей добавленной стоимости. В этом случае регион теряет потенциальную добавленную стоимость, которая могла бы быть получена в случае организации переработки сырья на месте. То есть для региона в этом случае имеет место упущенная выгода с точки зрения нереализованных возможностей прироста ВРП в будущем.

## **7. Схема формирования локального контента**

На рис. 1 приведена принципиальная схема, показывающая основные каналы распределения эффекта от хозяйственной деятельности подразделения крупной ресурсной корпорации на территории региона.

Если представить себе гипотетический региональный актив — производственную компанию, входящую в состав одной из крупных ресурсных корпораций, то распределение эффектов можно рассматривать по нескольким контурам представленной схемы.

Потоки денежных средств в контуре «региональный актив — федеральный бюджет — региональные бюджеты» отражают локализацию налоговых доходов в регионе. Часть добавленной стоимости, произведенной региональным активом, попадает в федеральный бюджет в виде налогов, поступающих в федеральный бюджет, и страховых взносов во внебюджетные фонды. Существует и обратный переток денег — компания может получить средства из федерального бюджета в виде возврата налогов (НДС, налог на прибыль), субсидий и налоговых льгот, предоставляемых на федеральном уровне. Аналогично формируются и взаимоотношения компании с региональными бюджетами. Исходящий (для компании) поток образуется за счет платежей по налогам, перечисляемым в региональные бюджеты всех уровней. Входящий (обратный) поток формируется за счет возможного возврата налогов,



**Рис. 1.** Схема локализации результатов деятельности регионального актива ресурсной корпорации

а также субсидий и налоговых льгот, предоставленных на региональном уровне. При наличии данных о суммах фактически уплаченных за определенный период налогов можно рассчитать показатель локализации налоговых доходов как соотношение суммы налогов, поступивших в консолидированный бюджет региона, к общей сумме налогов, уплаченных компанией. По данным бюджетной статистики могут быть рассчитаны показатели локализации налоговых доходов и для региона в целом.

В контуре «региональный актив — корпорация — конечные бенефициары» отражается перераспределение финансового результата и денежных потоков внутри корпорации за счет, например, использования трансфертных цен в расчетах между юридическими лицами, входящими в состав группы. Такие схемы, в частности, широко практикуются в Группе «Газпром», в которой услуги дочерних компаний, находящихся в регионах, приобретаются по внутренним ценам, точно покрывающим их расходы. Это позволяет консолидировать прибыль на балансе ОАО «Газпром», но уменьшает базу по налогу на прибыль в регионах дислокации дочерних компаний.

Использование трансфертных цен, кроме того, может существенно снизить учитываемую при расчете валового регионального продукта произведенную добавленную стоимость («статистический эффект»). Статистическое измерение этих эффектов затруднено, главным препятствием является отсутствие данных финансовой отчетности для непубличных компаний. Существенную роль может также сыграть перераспределение денежных потоков за счет внут-

ригрупповых займов, векселей и других финансовых инструментов. Не оказывая заметного влияния на финансовый результат и налоговую базу, они могут привести к оттоку финансовых ресурсов из региона, альтернативой которому мог бы стать прирост реальных инвестиций со всеми последующими прямыми и косвенными эффектами для региональной экономики.

Весьма важным с точки зрения локализации являются процессы распределения чистой прибыли. Выплата дивидендов бенефициарам, расположенным за пределами региона, также сокращает инвестиционные возможности регионального актива, а следовательно, и региона в целом. Дальнейшее движение денежных средств, полученных бенефициарами, может служить предметом отдельного специального исследования и в приведенной выше схеме не рассматривается. Отметим только, что это движение может повлиять и на налоговые доходы. В зависимости от того, в какой юрисдикции находится конечный бенефициар, налоговые последствия будут сильно различаться. Если конечный бенефициар, например, находится в офшорной юрисдикции, то никаких дополнительных налогов в российские бюджеты не поступит. При этом, впрочем, не исключается и возврат денег, полученных конечным бенефициаром, в виде инвестиций офшорных компании в реальный или финансовый сектор региона. Такая схема поступления «иностранных» инвестиций со счетов компаний, зарегистрированных в офшорных зонах, достаточно распространена в России. Ее существование объясняется не столько желанием бизнесменов сэкономить на налогах, сколько потребностью в защите бизнеса и инвестиций.

Для описания локализации издержек регионального актива корпорации рассмотрим часть схемы на рис. 1, отражающую различные направления движения расходуемых компанией денежных средств. Как уже отмечалось, часть добавленной стоимости в форме располагаемых доходов работников направляется на приобретение товаров и услуг местных производителей и не остается в хозяйственном обороте региона. На рис. 1 это отражается через связь «региональный актив — спрос на потребительские товары». Соответственно коэффициент  $L_1$  показывает долю заработной платы, расходуемой на покупки в регионе. Использование иностранной рабочей силы или работников из других регионов, работающих вахтовым методом, в данном случае уменьшает значение  $L_1$ . Таким образом, коэффициент  $L_1$  показывает уровень локализации части издержек, связанных с оплатой труда.

Коэффициент  $L_2$  показывает долю региональных поставщиков в инвестиционных затратах компании и характеризует степень их локализации. Коэффициент  $L_3$  отражает степень локализации текущих затрат на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий и производственных услуг местных поставщиков.

При оценке локализации деятельности следует также учитывать вклад компании в развитие региона в виде «добровольно-принудительных» обременений. Формально предприятия, работающие в регионе, не имеют дополнительных обязательств перед местными администрациями, но сложившаяся практика такова, что компании, которые с точки зрения местных властей недостаточно участвуют в формировании доходов регионального бюджета, разными способами принуждаются к строительству инфраструктурных объектов, участию в разного рода социальных проектах, «губернаторских» программах и т.п. Соответственно величина  $L_4$  будет показывать абсолютную величину этих обременений.

Значения  $L_2$ ,  $L_3$  и  $L_4$  нельзя получить из стандартной статистической или финансовой отчетности, они могут быть непосредственно рассчитаны только по данным каждой отдельно взятой компании. Во многих случаях для этого потребовалось бы проводить специальное трудоемкое исследование. При известных значениях показателей, характеризующих вклад компании в региональные бюджеты, и коэффициентов  $L_1$ ,  $L_2$ ,  $L_3$ , показывающих локализацию инвестиционных затрат и текущих расходов, возможна декомпозиция добавленной стоимости на локальный и экстерриториальный компоненты. При известной структуре налоговых платежей в бюджеты всех уровней можно рассчитать и коэффициент локализации добавленной стоимости, трансформированной в налоги.

## **8. Расчет суммарных локализованных эффектов**

Для любого периода времени, по которому есть необходимая информация о значениях всех частных коэффициентов локализации доходов и локализации издержек и соответствующие базы для расчета суммарного эффекта по каждому направлению, может быть рассчитан общий показатель суммарных локализованных эффектов, или часть произведенной добавленной стоимости, остающаяся в регионе.

Сложность будет заключаться в том, что фактическое значение коэффициента  $L_1$  не может быть непосредственно рассчитано, но его влияние на общую величину локального контента, создаваемого региональным активом, может быть оценено при анализе чувствительности суммы локализованных эффектов к изменениям частных коэффициентов локализации.

Описанная схема расчета является упрощенной, так как не учитывает потенциальную добавленную стоимость для региона, возникающую при вывозе сырья и полупродуктов за пределы региона, и не отражает мультиплика-

тивные эффекты, возникающие благодаря эффекту межотраслевых связей и последующему участию локализованной добавленной стоимости в хозяйственном обороте региона.

Для оценки мультипликативных эффектов могут быть использованы значения мультипликаторов, полученные, например, из расчетов по межотраслевой модели [Широв, Янговский, 2011].

Следует учитывать, что все косвенные эффекты распределены во времени и точно измерить их влияние на экономику региона в определенный период времени практически невозможно. Это означает, что любой обобщающий показатель, характеризующий участие конкретного предприятия в создании локального контента, будет весьма условным, а для анализа создания локального контента лучше использовать несколько показателей.

## **9. Оценка потенциальной добавленной стоимости**

Если для оценки локализованной добавленной стоимости исследуется цепочка связей, показывающая ее распределение между бенефициарами в регионе и за его пределами, то для оценки потенциальной добавленной стоимости следует рассмотреть цепочку ее производства. Она также может быть разделена на экстерриториальную и локальную части. Принципиально возможны три основных варианта формирования цепочки добавленной стоимости, существенно различающиеся с позиций образования локального контента региона.

Первый вариант, который далее будем называть короткой цепочкой, предполагает, что сырье добывается в регионе и вывозится за его пределы. Дальнейшее его движение — экспорт или переработка на территории Российской Федерации — существенного значения для локализации не имеет. В данном случае локализация доходов минимальна, так как региональный актив крупной корпорации, как правило, по трансфертным ценам передает сырье материнской или аффилированной с ней компании, специализирующейся на сбыте. В этом случае ни сырье, ни продукты его переработки не участвуют в региональном хозяйственном обороте и не порождают соответствующих мультипликативных эффектов.

Второй вариант будем называть средней цепочкой. Он предполагает, что сырье добывается и перерабатывается в регионе. Продукт переработки сырья вывозится за пределы региона (экспортируется). В этой цепочке произведенная добавленная стоимость максимальна. Как и в варианте с «короткой цепочкой», мультипликативные эффекты, обусловленные использованием готовой продукции в регионе, не возникают.

Третий вариант — «длинная цепочка» — предполагает добычу, переработку сырья и его конечное использование в регионе. В этом случае потенциальная величина добавленной стоимости и мультипликативные эффекты достигают своих максимальных значений.

Помимо трех основных вариантов могут быть рассмотрены различные промежуточные комбинации, различающиеся долей вывозимого и обрабатываемого на месте сырья или готовой продукции. При известных значениях мультипликаторов добавленной стоимости для всех трех вариантов потенциальная добавленная стоимость для каждого производственного актива определяется как разность между максимальным значением («длинная цепочка») и фактически сложившимся вариантом производства добавленной стоимости.

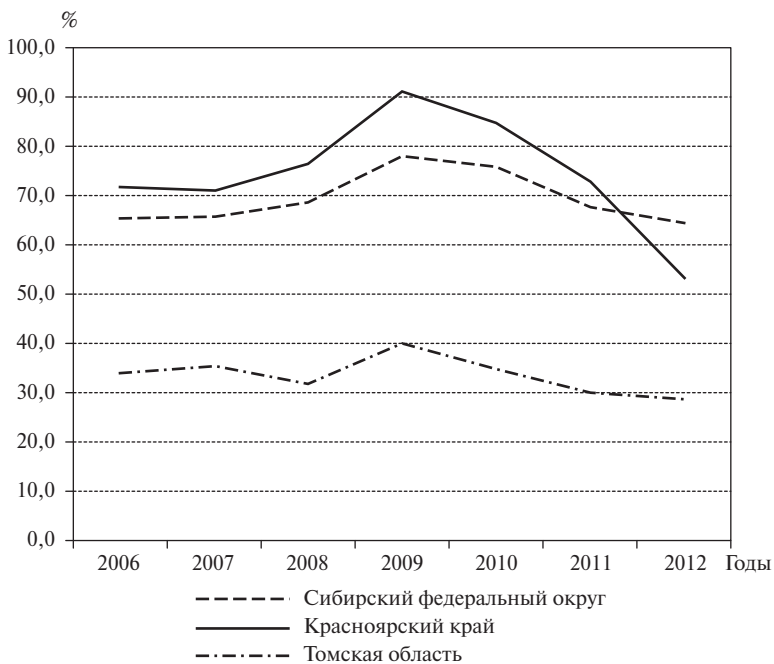
## **10. Оценка корпоративных трансфертов**

При оценке степени локализации результатов деятельности компаний, входящих в группы, следует учитывать возможности использования различных схем корпоративного управления. Масштабы применения этих схем отчасти могут быть оценены на основании анализа финансовой отчетности корпораций. В ходе проведенного исследования по данным финансовой отчетности крупнейших российских корпораций и их дочерних компаний (Группы «Газпром», «Роснефть», «Норильский никель» и др.) были оценены направления, объемы и структура денежных потоков, особенности формирования и распределения финансовых результатов, степень участия крупных корпораций в формировании региональных бюджетов. Получены количественные оценки масштабов фактического использования налоговых и корпоративных инструментов перераспределения добавленной стоимости для отдельных регионов и компаний.

В работе [Нефедкин, 2013] приведен пример такой оценки для ОАО «Томскнефть-ВНК», являющегося крупнейшим предприятием по добыче нефти в Томской области.

### **11. Примеры оценки уровня локализации доходов**

В качестве примера рассмотрим приведенные на рис. 2 показатели налоговой локализации для отдельных субъектов Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа (СФО). Обращает на себя внимание общая тенденция к снижению показателей локализации, связанная с практически полным изъятием из региональных бюджетов поступлений от НДС. Начи-



**Рис. 2.** Локализация налоговых доходов по отдельным субъектам СФО

ная с 2009 г. показатели локализации налоговых доходов в целом по СФО снижаются, а по субъектам Федерации, в экономике которых заметную роль играет добыча углеводородного сырья, они снижаются еще быстрее. Можно говорить о том, что в последние четыре года деятельность крупных ресурсных корпораций в СФО становилась все более экстерриториальной. Перманентно уменьшалась степень локализации результатов их производственной деятельности, что в свою очередь негативно отражалось на социально-экономическом развитии регионов. Наиболее отчетливо эта тенденция просматривалась в Томской области и Красноярском крае.

Степень влияния воздействия корпоративного фактора хорошо иллюстрируется на примере Красноярского края. Так, отмена в 2011 г. налоговых льгот для компании «Ванкорнефть», являющейся региональным активом «Роснефти», привело к драматическому снижению показателя локализации налоговых доходов, полученных на территории Красноярского края.

Негативным следствием отмеченной выше тенденции является все большая сложность в сбалансировании доходов и расходов бюджета на региональном уровне.



Если доходов региональных бюджетов недостаточно для покрытия планируемых расходов, то регион может получить трансферт из федерального бюджета для финансирования первичного профицита. По мере уменьшения показателя локализации налоговых доходов величина требуемого трансферта будет возрастать.

В рамках действующей системы межбюджетных отношений часто складывается парадоксальная ситуация, когда регионы, на территории которых собираются налоговые доходы, значительно превышающие совокупные расходы регионального бюджета, становятся дотационными. Примером такого региона является Томская область, имеющая самый низкий показатель локализации налоговых доходов среди всех субъектов СФО.

## 12. Выводы

По результатам исследования процесса формирования локального контента крупных корпорация можно сделать вывод о принципиальной возможности идентификации основных эффектов, связанных с деятельностью крупной ресурсной корпорации в регионе.

Для комплексной оценки факторов, участвующих в формировании локального контента, недостаточно одного обобщающего показателя, например прироста добавленной стоимости.

Рассмотренный подход к количественной оценке влияния крупных корпораций на региональную экономику может быть использован в аналитических целях, например при обосновании решения о привлечении крупной корпорации для реализации крупных проектов освоения региональных ресурсов.

В качестве источников информации для количественной оценки локального контента могут быть использованы доступные данные региональной и бюджетной статистики, а также финансовые отчеты отдельных компаний.

## Литература

*Нефедкин В.И.* Крупные корпорации в регионе: pro et contra // Регион: экономика и социология. 2013. № 1. С. 229–251.

*Широв А.А., Янтовский А.А.* Оценка мультипликативных эффектов в экономике. Возможности и ограничения // ЭКО. 2011. № 2.

Local content strategy. A guidance document for oil and gaz industry. IPIECA–2011. URL: <http://www.engineersagainstopoverty.org/documentdownload.axd?documentresourceid=2>.

С.В. Паникарова

Уральский федеральный  
университет имени первого  
Президента России  
Б.Н. Ельцина,

М.В. Власов

Институт экономики УрО РАН

# РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

---

Для России характерна высокая межрегиональная дифференциация по всем ключевым экономическим и социальным характеристикам, во многом обусловленная природными различиями, географической эволюцией российского государства, этапами хозяйственного освоения территории страны, результатами предыдущего периода. Для ряда регионов (особенно Южно-Сибирских и Кавказских республик) одним из значимых факторов социально-экономического развития является институциональная специфика экономической системы, обусловленная сильным воздействием традиционной хозяйственной культуры. Институциональные особенности «этнических» республик зачастую не принимаются во внимание федеральной властью в процессе формирования и реализации региональной политики. При высокой степени централизации принятия решений игнорирование хозяйственной культуры и традиций национальных территорий чревато масштабными социально-экономическими издержками, например формированием институциональных ловушек, распространением теневой экономики, возникновением социальных издержек вследствие падения нравственности и подмены ценностей, ростом диспропорции на рынке труда и др.

Цель исследования — выявить особенности эволюции и охарактеризовать современное состояние неформальных экономических институтов национальных территорий (на примере регионов Южной Сибири), проанализировать возможность актуализации неформальных экономических институтов в современной институциональной системе региона.

По определению Г.Б. Клейнера, институт — это система относительно устойчивых норм, регулирующих принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов или их групп, заключающая базисную норму и некое подобие «защитного слоя» — совокупности воспроизводящих данный институт механизмов и ценностных установок [Клейнер, 2004]. «Разворачиваясь» во времени и пространстве, институты находят

многообразные эволюционные проявления, как формальные (законы и постановления, контракты, правила, инструкции и др.), так и неформальные (институциональные традиции, ритуалы, обряды и др.) [Кирдина, 2008]. Разграничение формальных и неформальных институтов лежит в механизмах инфорсmenta [Институциональная экономика, 2011]:

- институт является формальным, если принуждение правила к исполнению — специализированная деятельность гаранта, осуществляемая только им (или устойчивой группой индивидов);
- институт является неформальным, если в роли гаранта правила может выступать любой индивид, полагающий, что рассматриваемое правило должно выполняться.

Сравнительную устойчивость неформальных институтов можно объяснить многоуровневым строением институциональной системы. Например, Я. Кузминов, В. Радаев, А. Яковлев и Е. Ясин предлагают три уровня, которые включают формальные и неформальные правила, культурные традиции и ценности [Кузминов и др., 2005]. Формальные правила фиксируются в правовых актах и контрактах, их соблюдение гарантируется государственным механизмом принуждения. Неформальные правила представлены социальными нормами, их соблюдение большей степени опирается на социальный капитал, имеющий в своей основе доверие и репутацию участников экономических отношений. В основании институциональной системы находятся культурные традиции и ценности, утвердившиеся в данном обществе.

Перечисленные уровни изменяются с разной скоростью. Традиции и ценности обладают наибольшей инерцией: они не перестраиваются автоматически вслед за изменением формальных норм. Тесная связь норм институтов этноэкономики с культурными обычаями и ценностями этнической группы является одним из ключевых факторов их устойчивости.

В рамках настоящего исследования автор сосредоточивает внимание на изучении институциональных особенностей развития экономики территорий проживания коренных народов Южной Сибири (Алтай, Тыва, Хакасия). Эти регионы объединяет социально-экономическая отсталость, одной из причин которой является консервация в них (особенно в сельской местности) традиционного экономического уклада. Основа традиционного хозяйствования коренных народов Южной Сибири (алтайцы, тувинцы, хакасы, шорцы, телеуты, тувинцы-тоджинцы) — кочевое и полукочевое скотоводство.

Процессы присоединения территории Сибири к России протекали в течение XVII–XVIII вв. С тех пор хозяйственная культура коренных народов Южной Сибири прошла сложный путь эволюции, пережив царскую политику переселения русских крестьян на территорию Сибири (1890–1913 гг.), ре-

волюцию и военный коммунизм (1917–1920 гг.), сталинскую коллективизацию и репрессии (1929–1938 гг.), советскую плановую экономику (1940–1990 гг.), перестройку и рыночные реформы (1990–2000 гг.). Несмотря на сложные внешние условия функционирования, зачастую связанные с формальными запретами со стороны государства, некоторые неформальные экономические институты коренных народов демонстрируют высокую степень устойчивости.

В настоящем исследовании мы рассмотрим особенности эволюции и возможность актуализации трех неформальных экономических институтов, распространенных на территории регионов Южной Сибири: коллективной собственности на землю, аренды скота, промысловой артели.

## **1. Институт коллективной собственности на землю**

Особенность института земельной собственности кочевых обществ — коллективное владение и пользование земельными ресурсами (пастбищами). Кочевая хозяйственная культура в основном развивалась в условиях засушливых и полузасушливых пастбищных экосистем с высокой степенью колебания межгодového уровня осадков. В таких природных условиях коллективная собственность обеспечивала возможность гибкого реагирования на изменения посредством перегона скота из неблагоприятных в благоприятные экологические ниши.

В процессе исследования выявлены следующие особенности института коллективной земельной собственности у коренных народов Южной Сибири.

1. Постепенные изменения земельных отношений, такие как расширение форм собственности, распространение сделок с землей, персонификация пользования землей, усложнение структуры земельных угодий, благотворно отражались на социально-экономическом положении коренных народов и не отвергались ими. Резкие изменения в землеустройстве приводили к ухудшению качества жизни (например, перевод инородцев из кочевых в оседлые лишил большую часть коренных народов Сибири возможности заниматься полукочевым скотоводством и привел их к нищете).

2. Институты собственности коренных народов Сибири существуют в неформальной форме и формализуются тогда, когда это возможно, примером может служить запрет или ограничение частной собственности на землю в конституциях республик Южной Сибири в период «парада суверенитетов».

3. Несмотря на социально-экономические изменения, происходящие в Южной Сибири, ментальность коренных народов сложно воспринимает институт частной собственности на землю.

Следствием устойчивости института коллективной собственности на землю является торможение земельной реформы в этнических республиках Сибири.

По данным Росреестра, на 1 января 2011 г. в Российской Федерации оставалось невостребованным 24 млн га земли сельскохозяйственного назначения, собственники которой в установленный срок не получили свидетельства либо, получив их, не воспользовались своими правами по распоряжению. Больше всего невостребованных земель в Сибирском федеральном округе (СФО) — 7,2 млн га (или 30% от невостребованных земель Российской Федерации). Республики Южной Сибири лидируют среди регионов СФО по невостребованности земельных долей, находящихся в собственности граждан. Доля невостребованной земли сельхозназначения в общей долевой собственности граждан составила в 2011 г., %: в Республике Хакасия — 52; Республике Алтай — 89; Республике Тыва — 100 (среднероссийский показатель — 23,9%)<sup>1</sup>.

Причины, объясняющие высокую долю невостребованных земель в Тыве, Хакасии и Алтае, следующие: во-первых, невостребованными остаются в первую очередь пастбища, эта земля по качеству хуже, и сельские жители не заинтересованы платить земельный налог за 16–25 га (средняя земельная доля) земли, мало пригодной для земледелия; во-вторых, нет необходимости оформления земельных долей, потому что существуют устные договоренности между дольщиками, муниципалитетом и сельскохозяйственными предприятиями, т.е. действуют неформальные институты, которые в данных социально-экономических условиях эффективнее, чем формальные.

## 2. Институт аренды скота

Как и для всех остальных кочевых и полукочевых обществ, для коренных народов Южной Сибири одним из ключевых производственных факторов является скот. Скот у кочевников Южной Сибири всегда находился в собственности конкретной семьи (точнее, главы семьи). С правовой точки зрения частная собственность на скот у кочевников является безусловной, но в практическом отношении в большинстве кочевых обществ она дополняется вспомогательными институтами, в основном различными формами аренды (на время летнего выпаса или зимнего прокорма, с полным или час-

---

<sup>1</sup> Рассчитано автором по данным Росреестра «Земельный фонд Российской Федерации». URL: <http://www.rosreestr.ru>.

тичным присвоением производимого продукта или приплода, с обработкой арендной платы или возмещением полученной продукцией и т.п.) [Хазанов, 2002, с. 223]. Институты аренды скота поддерживали экономическую эффективность животноводства коренных народов Южной Сибири. Специфика экстенсивного кочевого и полукочевого скотоводства предполагает рассеянный (дисперсный) характер распределения производственной деятельности. Концентрация больших стад животных в одном месте вела к перевыпасу, чрезмерному вытаптыванию травостоя, увеличению опасности распространения заразных заболеваний животных. Поэтому животных было выгоднее отдавать в аренду на различных условиях [Крадин, 2007, с. 117].

Развитие экономических институтов в конце XIX — начале XX в. привело к увеличению возможностей повышения эффективности животноводческой деятельности и росту конкурентоспособности скотоводства на территории Южной Сибири. Например, в Хакасии за относительно небольшой временной промежуток с 1890 по 1917 г. поголовье стада увеличилось на 31% (при снижении доли экстенсивного скотоводства), площади орошаемых покосов и пахотных участков выросли в 10 раз, а количество крупных скототорговцев — в 5 раз [Бутонаев, 2002, с. 100].

В дальнейшем институт аренды скота трансформировался. Если до революции экономические отношения по поводу собственности на скот возникали между бедняком и баем, то в советское время — между коллективным предприятием и работником. Например, по решению правления колхоза или соглашению с профсоюзом (для совхозов) коллективное хозяйство выделяло слабый молодой на доращивание работникам (обычно скотники, ветврачи, телятницы могли взять теленка, поросенка (если был в хозяйстве свинокомплекс), чабаны — ягненка и т.п.). К обозначенному времени скот сдавали в хозяйство. Оплата производилась в зависимости от набранного живого веса. Если скот не выживал, выяснялись причины. Если виновен был работник, взявший скот на доращивание, с него высчитывалась компенсация.

Институт аренды скота продолжает трансформироваться и в настоящее время. Примером такой трансформации может служить норма распределения овец на возвратной основе, получившая в последние годы распространение в национальных районах Хакасии. Например, в Аскизском районе Республики Хакасия аналогичная норма существует с 2005 г. и достаточно востребована среди населения. Ежегодно среди личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств на возвратной основе распределяется по 1–2 тыс. голов овец. Норма форматизирована постановлением главы муниципального образования «Аскизский район» от 17 ноября 2011 г. № 1869-п «Об утверждении районной целевой программы “Развитие сельского хозяй-

ства в Аскизском районе” на 2012–2016 гг. Подобные институты существуют и в других национальных районах регионов Южной Сибири.

Одна из причин устойчивости института аренды скота в том, что возможность иметь свой скот по-прежнему является одной из базовых ценностей народов Южной Сибири. Сотрудниками Института философии и права СО РАН в 2001–2003 гг. проведено масштабное исследование ценностных ориентаций народов Сибири. Среди прочих респондентам задавался вопрос: «В какой мере для Вас важны следующие стороны жизни?». По каждой из 24 предложенных ценностей они давали оценку по позициям «очень важно», «не очень важно», «неважно». Возможность иметь свой скот как очень важную сторону жизни отметили 33% русских, 59% хакасов и 66% алтайцев и тувинцев [Попков и др., 2003].

### 3. Институт промысловой артели

Промысел кедрового ореха — довольно распространенный традиционный вид использования лесных пищевых ресурсов в Южной Сибири. Например, по оценкам экспертов в Хакасии ежегодно заготавливается около до 1,5–2 тыс. т ореха. Большая часть кедрового ореха добывается нелегально — неформальными промысловыми артелями по два–пять человек. В результате проведенного интервью с промысловиками<sup>2</sup> выяснилось, что за сезон такая артель заготавливает в среднем 2 т кедрового ореха на сумму 150–300 тыс. руб. (закупочные цены на орех колеблются в зависимости от урожая). Для легализации промысловой артели участники (либо один из участников) должны зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель (крестьянское (фермерское) хозяйство) или юридическое лицо (самый приемлемый вариант — сельскохозяйственный потребительский кооператив) и взять в аренду лесной участок. Таким образом, заготовка кедрового ореха возможна в форме следующих институциональных альтернатив: нелегальная промысловая артель; индивидуальный предприниматель без образования юридического лица; крестьянское (фермерское) хозяйство; сельскохозяйственный потребительский кооператив.

Используя затратный подход к оценке институтов, сравним институциональные альтернативы одного из институтов этноэкономики — промысла кедрового ореха — с целью возможной экономии на издержках. Суть затрат-

---

<sup>2</sup> Интервью проводилось в период март–сентябрь 2012 г. с двумя промысловиками Бейского района и двумя промысловиками Таштыпского района Республики Хакасия.

ного подхода в том, что институт оценивается посредством измерения издержек на его создание и функционирование [Попов, 2011].

В таблице представлены результаты сравнительного анализа транзакционных издержек легальной и нелегальной коммерческой деятельности промышленной артели из пяти человек за один сезон (календарный год) в двух институциональных альтернативах — нелегальная и легальная экономическая деятельность.

#### Минимальные и максимальные издержки промышленной артели

№ п/п	Издержки	Экономическая деятельность							
		Нелегальная				Легальная			
		Стоимость, руб.		Время, рабочие дни		Стоимость, руб.		Время, рабочие дни	
		min	max	min	max	min	max	min	max
1	Издержки доступа к закону	0	0	0	0	4200	25 600	68	87
2	Издержки на подбор и обучение трудовых ресурсов	60	700	2	7,6	60	3000	2	31,6
3	Издержки на доступ к информации	0	500	0	3	0	20 500	0	3,75
4	Издержки доступа к капиталу	0	500	0	7	300	500	7	21
<b>5</b>	<b>На создание института, всего</b>	<b>60</b>	<b>1700</b>	<b>2</b>	<b>17,6</b>	<b>4560</b>	<b>49 600</b>	<b>77</b>	<b>143,35</b>
6	Издержки продолжения деятельности в рамках закона	0	0	0	0	25 000	80 000	1	3
7	Издержки внелегальности	0	140 000	0	9	0	0	0	0
8	Издержки за право пользования лесными ресурсами	0	2500	0	0	8000	166 000	8	14
9	Издержки на трудовые ресурсы	500	3000	4	7	0	65 000	0	0
10	Издержки на охрану имущества	0	0	0	0	0	11 600	0	1
11	Издержки на анализ рынка и сбыт	0	0	2	5	0	0	1	5
<b>12</b>	<b>Издержки на функционирование института, всего</b>	<b>500</b>	<b>145 500</b>	<b>6</b>	<b>21</b>	<b>33000</b>	<b>322 600</b>	<b>10</b>	<b>23</b>
<b>13</b>	<b>Всего транзакционные издержки</b>	<b>560</b>	<b>147 200</b>	<b>8</b>	<b>38,6</b>	<b>37 560</b>	<b>372 200</b>	<b>87</b>	<b>166,35</b>



Таким образом, легализация коммерческой деятельности по заготовке кедрового ореха обойдется промысловой артели от 37 тыс. до 225 тыс. руб. Затраченное на создание и функционирование института время возрастет на 79—128 восьмичасовых рабочих дня. По результатам анализа в общей сумме издержек легализованной артели существенное место занимают издержки на доступ и право пользования лесными ресурсами (заключение договора аренды лесного участка; арендная плата; составление документированной информации, предусмотренной Лесным кодексом РФ; стоимость санитарно-оздоровительных мероприятий; риск неурожая, лесного пожара и др. на арендуемом участке): при минимальной стоимости легального института они составляют 8,6 тыс. руб. (23% от общей суммы транзакционных издержек) и 68 дней (78% от всего времени, потраченного на создание и функционирование института), при максимальной — 167 тыс. руб. (45% от общей суммы транзакционных издержек) и 89,4 дня (54% от общей суммы транзакционных издержек).

Для нелегальной коммерческой деятельности промысловой артели характерно, что значительная доля обязательных издержек — это издержки на приращение социального капитала (при минимальной стоимости института они составляют 100%). Издержки внелегальности в промысловой деятельности, хотя и составляют 95% максимальной стоимости института, носят необязательный характер. Большая часть из них — это издержки ограниченности рынка, т.е. необходимость сбывать заготовленные лесные ресурсы по заведомо низкой цене (54% от общей суммы издержек внелегальности).

## **4. Заключение**

Для национальных территорий характерны некоторые особенности институциональной архитектуры и институционального строительства, обусловленные воздействием культурных традиций и ценностей. В традиционных отраслях (сельское хозяйство и лесопользование) велика вероятность возникновения системы неформальных норм, основанием для которых служит хозяйственная культура коренного народа.

В работе исследованы возможности формализации трех традиционных экономических институтов народов Южной Сибири, и сделаны следующие выводы.

1. Особенности развития земельных отношений в Южной Сибири подтверждают актуальность совершенствования институтов собственности на землю в регионах, где развито подвижное скотоводство, и оправдывают внимание к традиционным коллективным формам собственности. В наи-

большей степени к ним близка в рамках российского законодательства общая совместная собственность на землю, которая возможна в двух вариантах: имущество крестьянского (фермерского) хозяйства, в состав которого включается и земельный участок; общая совместная или общая долевая собственность участников (членов) сельскохозяйственных коммерческих организаций. К сожалению, эта форма собственности не получает должного развития, в первую очередь из-за низкой грамотности населения в области земельных отношений. Результаты исследования, проведенного Т.П. Интигриновой, показали, что только 16% сельских жителей (глав домохозяйств) имеют представление (причем крайне расплывчатое) о процедуре регистрации прав частной собственности на земельные участки [Интигринова, 2011], не говоря уже о других аспектах земельных отношений.

2. В случае с институтом аренды скота сами носители неформального экономического института выступили инициаторами его формализации на муниципальном уровне. Можно предположить, что причиной тому послужили изменения некоторых ценностных установок или необходимость увеличения количества носителей института (нужны дополнительные исследования). Для дальнейшего развития института аренды скота целесообразно развитие законодательства уже на региональном или федеральном уровнях.

3. Промысловые артели Южной Сибири после принятия Лесного кодекса РФ работают в нелегальном секторе экономики. Для легализации промысла кедрового ореха целесообразны следующие мероприятия: 1) развитие института субаренды лесных участков, в том числе через лесничества, сократит издержки пользования лесными ресурсами; 2) развитие контрактной организации лесозаготовительных работ и оплата государством заготовленной продукции сократит издержки ограниченности рынка; 3) целевые программы по подготовке и переподготовке кадров для малого бизнеса и развитие кооперации промысловиков сократят издержки доступа к закону; 4) ужесточение наказания за нелегальную коммерческую заготовку лесных ресурсов, а также гранты начинающим предпринимателям, предоставление субсидий по кредитам (займам), полученным для развития бизнеса, и т.п. увеличат издержки внезаконности.

## Литература

*Бутонаев В.Я.* Социально-экономическая история Хонгорая (Хакасии) в XIX–XX вв. Абакан: Изд-во Хакасского гос. ун-та им. Н.Ф. Катанова, 2002.

Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под ред. А.А. Аузана. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011.

*Интигринова Т.П.* Формирование земельного рынка: государственная регистрация земель сельскохозяйственного назначения и фактор информированности населения // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

*Кирдина С.Г.* Институциональная самоорганизация экономики: теория и моделирование: научный доклад. М.: Ин-т экономики РАН, 2008.

*Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 13–34.

*Крадин Н.Н.* Кочевники Евразии. Алматы: Дайк-Пресс, 2007.

*Кузминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е.* Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 5–27.

*Попков Ю.В., Костюк В.Г., Тугужекова В.Н.* Этнос Сибири в условиях современных реформ (социологическая экспертиза). Новосибирск: Nonparel, 2003.

*Попов Е.В.* Трансакции. Екатеринбург: УрО РАН, 2011.

*Хазанов А.М.* Кочевники и внешний мир. 3-е изд., доп. Алматы: Дайк-Пресс, 2002.

А.Н. Пилясов,  
Н.Ю. Замятина,  
А.В. Котов

Совет по изучению  
производительных сил

# НЕ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, А КОМФОРТНОСТЬ: НОВЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ПРОГНОЗНЫХ ДОКУМЕНТОВ СЕВЕРНЫХ ГОРОДОВ- ЦЕНТРОВ (ОПЫТ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Г. ХАНТЫ- МАНСЙСКА)

---

## 1. Введение

В последние два десятилетия в мире появилось несколько концептуальных работ [Glaeser, 2011; Florida, 2008], где городское развитие рассматривается с позиций эндогенного экономического роста, факторами которого признаются агломерационный эффект, креативность и образованность местного сообщества, его предпринимательская энергия. Эти представления существенно меняют наши традиционные подходы к городскому развитию и подготовке прогнозных документов. На пилотном примере Программы развития города Ханты-Мансийск (Программа) мы попытались адаптировать эти подходы для конкретных условий российского северного столичного города.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы на основе итогов выполнения разработки Программы продемонстрировать потенциал нового подхода, когда партнерский подход и сложение усилий власти, бизнеса, некоммерческих структур и гражданского общества по удовлетворению потребностей горожан обеспечивают подлинный прорыв в развитии городской экономики.

Информационной основой исследования послужили данные Росстата и территориального органа государственной статистики по Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре, материалы структурных подразделений администрации города и интервью с их руководителями, а также интернет-ресурсы ханты-мансийской региональной прессы.

Статью открывает раздел, посвященный структурированию городского сообщества Ханты-Мансийска на демографические группы со специфическими потребностями. В следующем блоке эти потребности систематизируются на основе пирамиды потребностей Маслоу под задачи городского развития. Отдельный раздел посвящен теме классификации действующих целевых программ Ханты-Мансийска и новых проектов с точки зрения усиления их потенциала для удовлетворения потребностей горожан. Завершает статью блок, в котором обобщаются подходы к оценке эффективности исполнения Программы и управления рисками ее реализации.

## **2. Потребности горожан и наборы ценностей — идеологический стержень Программы**

Городская программа обращена к рядовому жителю города, которому нужны не сводки введенного жилья, построенных объектов соцкультбыта, отремонтированных дорог. Ему важнее чувство личной защищенности, комфорта жить и делать бизнес в этом городе. Но это означает, что его потребности должны стать основой документа.

Внутри местного сообщества Ханты-Мансийска можно выделить несколько демографических групп, каждая из которых предъявляет свой спрос на городские услуги<sup>1</sup>. Для каждой из этих групп понятие города, комфортного для жизни и работы, означает свой набор ценностей.

*Первая группа* — это выпускники местных и столичных вузов и колледжей, вернувшиеся или приехавшие сюда впервые по распределению, в возрасте 20–29 лет. Их около 14 тыс. человек. Для них наибольший дискомфорт связан с жилищной неустроенностью, высокой стоимостью аренды жилья в городе и угрозой безработицы.

*Вторая группа* — молодые профессионалы в возрасте 30–44 лет, как одинокие, так и семейные, но без детей. Их около 15 тыс. Город Ханты-Мансийск предоставляет им удобные возможности для карьерного роста. Некоторые из них, кто живет в городе относительно давно, уже решили свои жилищные проблемы, а новоселам это еще предстоит сделать. Именно эта

---

<sup>1</sup> Использована классификация Ричарда Флориды [Florida, 2008].

группа населения в максимальной степени удовлетворена городом, его услугами и возможностями.

*Третья группа* населения — это семьи с детьми, в которых возраст супругов меньше пенсионного. Как показывают социологические опросы, представители данной группы, с одной стороны, очень ценят спокойную и размеренную жизнь окружной столицы, а с другой — сталкиваются с острыми проблемами местной экономики дефицита: места в детских садах, перегруженность средних общеобразовательных школ, в которых до половины детей занимается во вторую смену, низкое качество школьного образования по физике, химии, математике, иностранному языку. Для недавних мигрантов острой является и жилищная проблема.

*Четвертая группа* — семьи, в которых дети уехали учиться «на материк». Возраст супругов в таких семьях находится в интервале 40–55 лет. Здесь ситуация поляризованная. Некоторые собираются уезжать из Ханты-Мансийска вслед за своими детьми и потому сформировали для себя установку на временное проживание. Их тяготит недостаток культурного разнообразия, отсутствие плотной интеллектуальной среды для общения и узкоспециализированных квалифицированных медицинских кадров в городе.

*Пятая группа* — это пенсионеры (люди преимущественно старше 55 лет). Сегодня это примерно каждый шестой житель города (около 15 тыс. человек), в основном женщины. Большинство из них продолжают работать. В целом для них условия жизни в окружном центре привлекательны. Ведь пенсионеры получают ежемесячную доплату из средств окружного бюджета, льготы по оплате жилищно-коммунальных услуг, оплату проезда к месту отдыха и обратно один раз в два года, некоторые из них — единовременные выплаты к праздничным и юбилейным датам округа и города. В этой группе особый дискомфорт вызывают проблемы городского коммунального хозяйства (более высокие тарифы, чем в других городах округа) и состояние местного здравоохранения.

### **3. Переинтерпретация пирамиды потребностей Маслоу для задач городского развития**

Город, комфортный для жизни, означает, что вся пирамида потребностей демографических групп в Ханты-Мансийске удовлетворяется полноценно. В группе потребностей жителя города (в соответствии с пирамидой потребностей Маслоу) были выделены следующие потребности:

- базовые — потребность в образовании, медицинских услугах, доступном жилье, общественном транспорте;

- в благоприятной городской природной и культурно разнообразной среде;
- в открытом и терпимом местном городском сообществе;
- ощущать себя в городе экономически и физически безопасно;
- возможность иметь эффективных лидеров и быть вовлеченным (соучаствовать) с ними в развитии (управлении) города.

Привычные нам отраслевые направления городской экономики работают на удовлетворение различных групп потребностей жителя города. Важен не обособленный успех власти на конкретном «отраслевом фронте», но то, в какой степени он способствует удовлетворению потребностей горожанина в услугах со стороны города.

Теперь охарактеризуем, как город удовлетворяет *базовые потребности* местного сообщества и всех его демографических групп. Речь идет о потребностях в доступном жилье, образовании, медицине, широко понятом городском транспорте (вместе с городской улично-дорожной сетью), основных бытовых услугах. Упрощая, можно сказать, что нас интересует вопрос, в какой степени Ханты-Мансийск является местом, где удобно растить детей?

Чтобы быть комфортным для жизни всех представителей местного сообщества, помимо удовлетворения базовых потребностей Ханты-Мансийск должен иметь *привлекательную внутреннюю среду*. Город имеет несомненные достижения в размере зеленых насаждений, площадях природных парков, электрическом освещении, количестве малых архитектурных форм на внутриквартальных площадях и проездах. Однако речь идет не только о собственно экологической среде — архитектурном внешнем облике города, состоянии городского воздуха, климате, количестве зеленых насаждений, городских парков и т.д. Хотя и это очень важно — обеспечить, чтобы пространственная организация города работала на его комфортизацию для жителей, тщательно учесть все изюминки городской среды, данные от природы, и усилить их при застройке города.

Город, комфортный для жизни и бизнеса, — это *всегда открытый город*, в котором *местное сообщество терпимо относится к мигрантам*, различным этническим и конфессиональным группам. Является ли Ханты-Мансийск местом, где тебя могут понять и принять, кем бы ты ни был по происхождению, вероисповеданию, сексуальному поведению?

Город, комфортный для жизни и работы, означает, что он обеспечивает своим жителям *экономическую и физическую безопасность*. В какой степени Ханты-Мансийск удовлетворяет этим потребностям горожан: в какой степени он является местом, где привлекательные рабочие места доступны, где можно безопасно делать бизнес и профессиональную карьеру?

Комфортный город для жизни и бизнеса также означает для местного сообщества повседневную *возможность соучаствовать в выработке ключевых решений в вопросах муниципального управления и местного развития*. В какой степени в этом смысле Ханты-Мансийск является комфортным городом? Дает ли он возможность своим жителям «соуправлять» городом вместе с муниципальной властью? Как житель города может быть вовлечен в процессы принятия решения по развитию города и в их реализацию?

## 4. Классификация целевых программ Ханты-Мансийска с точки зрения потребностей горожан

Теперь проведем группировку городских программ в соответствии с пятью важнейшими потребностями горожан, которые ранее были нами охарактеризованы, и оценим их с точки зрения работы (см. таблицу).

Классификация целевых программ

Потребности горожан	Количество программ
Потребность в базовых городских услугах	15 (количественно и по «весу» доминируют программы жилищно-коммунального комплекса)
Потребность в удобной городской среде («эстетика места»)	10 (финансовоемкие программы по улучшению качества городской воды, благоустройству, озеленению города, градостроительной деятельности, охране окружающей среды и развитию спорта)
Потребность в открытом на внешний мир и терпимом городе и городском сообществе	8 (создание информационно продвинутого и открытого города, интегрированных между собой городских баз данных муниципальных служб, формирование терпимого и отзывчивого отношения, поддержка самых разных категорий граждан)
Потребность в экономической и физической безопасности	5 (приоритеты в бюджетной программной поддержке растущего слоя местных предпринимателей, профилактика правонарушений в городе)
Потребность в ответственной местной власти и возможность соучастия в управлении городом и в его развитии	4 (укрепление столичных функций города, бюджетная поддержка форм самоорганизации горожан в виде некоммерческих структур)

Всего имеется 42 муниципальные программы (41 действующая и одна отмененная, которую мы считаем важной для будущего развития города) по пяти блокам потребностей местного сообщества. Внутри каждого блока порядок перечисления программ задается показателем ее ежегодного объема финансирования.



При всей условности этого параметра, зависимого от капиталоемкости, степени аварийности, проблемности современной ситуации на том или ином направлении городского развития, он в явном виде отражает приоритеты местной власти. Ведь при программном бюджетировании она перераспределяет средства между многочисленными конкурирующими за финансовые ресурсы направлениями, определяет, что в данный момент является наиболее критичным.

На удовлетворение базовых потребностей горожан нацелено 15 программ первого блока. Здесь и количественно, и по «весу» (ежегодный объем выделяемых финансовых ресурсов) доминируют программы жилищно-коммунального комплекса. Исключительно капиталоемка также программа совершенствования современной дорожной и уличной сети города.

Во второй блок включено 10 программ, которые призваны удовлетворить потребность местного сообщества в комфортной, благоприятной для жизни городской среде. Открывают список наиболее финансово емкие программы по улучшению качества городской воды, благоустройству, озеленению города, градостроительной деятельности, потом следуют программы по охране окружающей среды и развитию спорта в городе.

В третий блок «Открытость города, толерантность городского сообщества» включено восемь программ, которые нацелены: во-первых, на создание информационно продвинутого и открытого (а это связанные вещи) города, в котором каждому доступен высокоскоростной доступ в глобальную паутину, созданы интегрированные между собой городские базы данных муниципальных служб, работающие для удобства горожан; во-вторых, на формирование терпимого и отзывчивого отношения, поддержку самых разных (и не только уязвимых) категорий граждан. Самая финансово емкая здесь программа социальной поддержки отдельных групп населения, затем — две программы формирования городского информационного общества, далее — программы, обращенные к самым уязвимым группам горожан.

В четвертый блок «Экономическая и физическая безопасность» включено пять городских программ, которые нацелены обеспечить жителю города чувство уверенности и безопасности.

Последний пятый блок «Лидерство власти и соучастие местного сообщества в городском управлении» включает четыре программы по двум направлениям: укрепление столичных функций города и как местная власть должна быть усилена (в том числе кадрово), чтобы эффективно на это работать; бюджетная поддержка форм самоорганизации горожан в виде некоммерческих структур и дачных/садоводческих кооперативов, которые являются естественными партнерами местной власти в обеспечении комфортной жизни в городе.

## **5. О подходах к построению системы показателей оценки эффективности Программы**

Программа комфортизации жизни в Ханты-Мансийске подразумевает устойчивую положительную динамику индикаторов пяти ранее сформулированных задач, которые отражают основные городские проблемы: недостаток жилья, низкую обеспеченность объектами социально-бытового обслуживания, значительное превышение фактической загруженности образовательных учреждений над их проектной мощностью, нехватку земельных участков, обеспеченных инфраструктурой, для развития предпринимательства и др.

*Первая группа показателей* сконцентрирована вокруг качества базовых услуг. Улучшение жилищных условий жителей Ханты-Мансийска является одной из приоритетных задач. Показатели оценивают степень обеспечения граждан, проживающих на территории города, комфортным жильем, строительство и приобретение жилых помещений, ликвидацию на территории Ханты-Мансийска жилых домов, признанных аварийными и подлежащими сносу.

*Вторая группа показателей* связана с реализацией мероприятий по формированию благоприятной городской среды и обеспечению эстетики городского пространства. Показатели отражают динамику работ по благоустройству и озеленению территории города, освещению улиц. Благоустройство внутриквартальных площадей, пешеходных дорог, скверов создает определенный архитектурно-художественный образ города. Чем больше зеленых насаждений и зон отдыха, тем (при прочих равных условиях) комфортнее условия проживания людей.

*Третья группа показателей* охватывает потребности, связанные с повышением открытости города и толерантности местного сообщества. Важным фактором, влияющим на уровень открытости города, является развитие информационных технологий и связи.

*Четвертая группа показателей* описывает потребности, связанные с экономической и физической безопасностью города. Показатели по малому бизнесу занимают важное место в этой группе индикаторов. Они характеризуют степень успешности действий власти в решении наиболее злободневных проблем городского предпринимательства: недостаток финансовых ресурсов для развития бизнеса; нехватка помещений, предназначенных для ведения бизнеса, либо высокая стоимость арендной платы за помещения, используемые для ведения бизнеса; слабая имущественная база (недостаточ-

ность основных фондов) и, как следствие, отсутствие собственного обеспечения исполнения обязательств по заемным средствам; административные барьеры; недостаток квалифицированных кадров, знаний и информации для ведения предпринимательской деятельности; рост цен на энергоносители и сырье; недостаточные возможности для поиска новых деловых партнеров и формирования деловых связей.

*Пятая группа показателей* включает оценку эффективности мероприятий, которые направлены на удовлетворение потребностей граждан в ответственной муниципальной власти. Муниципальная власть предусматривает создание необходимых условий для развития инфраструктуры и формирования облика города как административного центра Ханты-Мансийского автономного округа — Югры: надлежащее содержание скульптурных групп и памятников; содержание объектов внешнего благоустройства; санитарное содержание мест массового отдыха; содержание и ремонт зеленого хозяйства; улучшение и сохранение архитектурного облика города; уличное освещение, архитектурно-художественная подсветка объектов; обслуживание дорог, тротуаров, водопропусков, светофорных объектов; реконструкция и благоустройство объектов и автодорог города; благоустройство внутриквартальных площадей и проездов общего пользования и др.

## **6. Риски реализации Программы**

Существуют определенные ограничения в реализации Программы, связанные с внешнеэкономической конъюнктурой и внутренними ресурсами для реализации программы.

Показатели первой задачи были нами названы оценками эффективности муниципальной социальной политики, поэтому главной риск выполнения мероприятий и проектов этой задачи социальный.

Во второй задаче показатели охватывали сферы экологии, туризма, энергосбережения, поэтому мы их предложили считать в целом показателями реализации муниципальной экологической политики. Таким образом, для реализации этой задачи главным является экологический риск.

Индикаторы выполнения третьей задачи обобщенно представляли политику построения внешних связей Ханты-Мансийска. Для решения этой задачи главными являются риски самоизоляции городского сообщества от межмуниципальных отношений, изоляции местного сообщества от среды мигрантов, молчаливого согласия горожан на дальнейшую обособленность от «групп риска».

В четвертой задаче блоки показателей отвечали за реализацию муниципальной экономической политики. Экономические риски существуют все-

гда. Но для развития концепции Ханты-Мансийска в идеологии комфортности эти риски связаны с возникновением неопределенности в городской экономике.

Показатели эффективности реализации мероприятий пятой задачи несут в себе главным образом институциональные риски. Роль институциональной среды, оказывающей влияние на активизацию населения Ханты-Мансийска, предпринимателей и органы муниципальной власти, существенна. К перечисленным факторам относятся динамика функций местных властей в качестве регулятора экономики, пропорция муниципальной собственности, состояние предпринимательского климата для инвесторов, стартовые условия для развития бизнеса.

## 7. Заключение

В современную эпоху города-центры, университетские города повсеместно в мире получают второе дыхание, все чаще рассматриваются как драйверы регионального и национального роста. Их новая миссия — быть местами концентрации талантливых людей, квалифицированных кадров, создающих новое знание, новые товары, услуги, новые технологии. У Ханты-Мансийска есть все благоприятные предпосылки для этого. Что нужно? Стать по-настоящему комфортным городом для своих жителей.

Необходимо отказаться от завышенных ожиданий в развитии реального сектора, промышленных предприятий и признать их скромную роль в будущем развитии Ханты-Мансийска. Нужно полностью перелицензировать имущественную политику с целью сделать ее подлинно, а не бухгалтерски эффективной в интересах устойчивого развития города и того, чтобы он стал комфортным для жизни и работы граждан. Стоит задача системной перезагрузки всего пула имеющихся муниципальных программ, которые сегодня обладают многочисленными недостатками и не дорабатывают в том, чтобы сделать город комфортным для жизни.

## Литература

*Florida R.* Who's your city? How the creative economy is making where to live the most important decision of your life. Random House Canada, 2008.

*Glaeser E.* Triumph of the city. How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier. N.Y.: The Penguin Press, 2011.

И. В. Тимаков

Институт экономики  
КарНЦ РАН

# ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЖИЛЬЯ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ

---

Жилищная проблема сегодня — одна из наиболее острых социальных проблем в муниципальных образованиях (МО). Удовлетворение базовой потребности в доступном жилье — одна из основных целей политики государственных и муниципальных властей.

Проблемы региональной социально-экономической политики включают преобладание традиционных рыночных механизмов в реализации социальных целей. Ограниченная платежеспособность домохозяйств в условиях высокой стоимости жилья требует длительного периода накопления необходимых для приобретения средств и снижает доступность жилья для домохозяйства.

В 2012 г. требуемый минимальный доход жителя Республики Карелия (РК) для приобретения жилья составлял 62 400 руб. Распределение коэффициента доступности по муниципальным районам РК в 2010 г. свидетельствует о локализации проблемы доступности жилья в пределах отдельных городов (Петрозаводск) и муниципалитетов (Олонецкий), оказывающих сильное влияние на интегральный показатель доступности жилья региона.

Таким образом, сегодня воспроизводство жилья ограничено экономическим потенциалом территории в границах населенного пункта или МО. Наблюдается тенденция усиления пространственной дифференциации МО и регионов по уровню цен на жилье и параметров его доступности для различных категорий потребителей. Такие условия сложились благодаря сформировавшейся десятилетиями системе расселения. Для жителей сел и малых городов жилищные условия сегодня более неблагоприятные, чем в региональных центрах и крупных агломерациях. Это фактор нестабильности социально-экономической ситуации и усиления миграционных тенденций.

На этом фоне регионы демонстрируют низкие показатели прироста обеспеченности жильем: в РК с 23,1 м<sup>2</sup>/чел. в 2005 г. до 25,79 м<sup>2</sup>/чел. в 2012-м, т.е. на 2,7 м<sup>2</sup>, или 11,7% за семь лет. Одновременно происходит смена соци-

альных и институциональных условий восприятия населением текущей жилищной обеспеченности. На рынке формируется потребность в качественно новом жилье.

В результате обостряется проблема эффективного использования ресурсов поселений и полномочий муниципалитетов в условиях централизации государственного управления для обеспечения доступным жильем населения.

В работе предложена методическая основа для многомерного анализа состояния рынков жилья МО, являющаяся инструментом оценки внутренней неоднородности пространства региона и основой для выработки стратегических направлений региональной социально-экономической политики на рынке жилья.

В качестве методики было выбрано построение многомерной классификации МО на примере РК с использованием методов многомерного статистического анализа (факторный, дискриминантный).

Гипотеза состояла в проверке взаимосвязи и взаимообусловленности состояния муниципальных рынков жилья и активности администраций МО в реализации региональной экономической политики на рынке жилья.

В качестве базы использовались данные по МО РК [Росстат, 2010]. База включает паспорта МО, составляемые администрациями для органов статистики, и является стандартным набором показателей для других муниципальных единиц.

Для исследования было отобрано 12 параметров, характеризующих состояние жилищного фонда МО, муниципальных рынков жилья и показатели деятельности органов местного самоуправления. Совокупность параметров была разделена по социально-экономическому состоянию МО на три блока:

1) состояние рынка жилья:  $x_1$  — ввод жилых домов на 1000 населения,  $m^2$ ;  $x_2$  — средняя цена квадратного метра на рынке МО, руб./ $m^2$ ;  $x_3$  — коэффициент доступности жилья, лет;  $x_4$  — общая площадь жилых помещений, предусмотренных в соответствии с выданными разрешениями на строительство жилых зданий,  $m^2$ ;

2) параметры, определяющие деятельность органов местного самоуправления:  $x_5$  — площадь земельных участков, предоставленных для жилищного строительства (индивидуального жилищного строительства), га;  $x_6$  — удельный вес участков для жилищного строительства в общем объеме предоставляемых муниципалитетом для строительства земель, %;  $x_7$  — средняя продолжительность периода с даты подачи заявки на предоставление земельного участка для строительства до даты принятия решения о предоставлении земельного участка для строительства (или подписания протокола о результатах торгов конкурсов, аукционов), дней;  $x_8$  — средняя продолжи-

тельность периода с даты подачи заявки на получение разрешения на строительство до даты получения разрешения на строительство, дней;

3) состояние жилищного фонда:  $x_9$  — удельный вес индивидуальных домов в общей площади, %;  $x_{10}$  — общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, — всего, м<sup>2</sup>;  $x_{11}$  — миграционный прирост, человек;  $x_{12}$  — плотность населения, чел./км<sup>2</sup>.

Вышеуказанные параметры были отобраны из предположения, что территория республики, представленная МО, неоднородна по экономическим, социальным и демографическим параметрам и может быть поделена на несколько однородных групп.

Исходя из сложной внутренней структуры взаимосвязи описанных выше социально-экономических параметров был привлечен факторный анализ [Харин, 1992], который позволяет выделить из всего многообразия параметров группу взаимосвязанных. Факторы извлекались методом главных компонент с привлечением одного из методов косоугольного вращения фактора. В результате были выявлены три фактора:  $F_1$ ,  $F_2$  и  $F_3$ . В табл. 1 приведены факторные нагрузки на исходные показатели.

Исходя из смысла параметров, на которые падают высокие факторные нагрузки, новые факторы могут быть интерпретированы следующим образом.

Первый фактор ( $F_1$ ) мы определяем как фактор рыночной цены жилья, связанной с объемами производства жилья на территории МО и габаритами жилых помещений, — фактор условий рыночного равновесия; второй фактор ( $F_2$ ) определили как активность органов местного самоуправления по использованию земельного ресурса в увеличении жилищного строительства — фактор землепользования в производстве жилья; третий фактор ( $F_3$ ) — как эффективность органов местного самоуправления по издержкам времени оформления земли для строительства, связанных с заселенностью территории (процедурная эффективность муниципалитета).

Второй и третий факторы определяют эффективность органов местного самоуправления в реализации политики жилищного строительства как по объему, так и по скорости предоставления земельного ресурса под жилищное строительство.

Следующий этап — проведение группировки МО по степени выраженности выявленных факторов. С этой целью проводим визуально в пространстве факторов  $F_1$  и  $F_2$  предварительную группировку МО. Таким образом, факторный анализ позволил выделить три группы территорий (см. рисунок).

Для оценки однородности и корректности, компактности сформированных групп был привлечен пошаговый дискриминантный анализ.

**Таблица 1.** Матрица факторных нагрузок

Показатель	Фактор		
	$F_1$	$F_2$	$F_3$
Ввод жилых домов на 1000 населения, м <sup>2</sup>	0,668	0,464	-0,365
Удельный вес индивидуальных домов в общей площади, %	-0,907	0,144	0,241
Средняя цена квадратного метра, руб.	0,939	-0,026	0,164
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, — всего, м <sup>2</sup>	-0,620	0,003	-0,274
Миграционный прирост, чел.	0,580	0,431	-0,394
Плотность населения, чел./км <sup>2</sup>	-0,257	0,232	0,695
Площадь земельных участков, предоставленных для жилищного строительства, индивидуального жилищного строительства, га	0,087	0,805	-0,046
Удельный вес участков для жилищного строительства в общем объеме предоставляемых земель, %	-0,263	0,669	-0,388
Средняя продолжительность периода с даты подачи заявки на предоставление земельного участка для строительства до даты принятия решения о предоставлении земельного участка для строительства или подписания протокола о результатах торгов конкурсов, аукционов, дней	0,122	-0,177	0,758
Средняя продолжительность периода с даты подачи заявки на получение разрешения на строительство до даты получения разрешения на строительство, дней	-0,034	0,633	0,157
Общая площадь жилых помещений, предусмотренных в соответствии с выданными разрешениями на строительство жилых зданий, м <sup>2</sup>	0,863	-0,183	-0,280
Коэффициент доступности жилья	0,704	0,565	0,092

Пошаговый дискриминантный анализ позволяет:

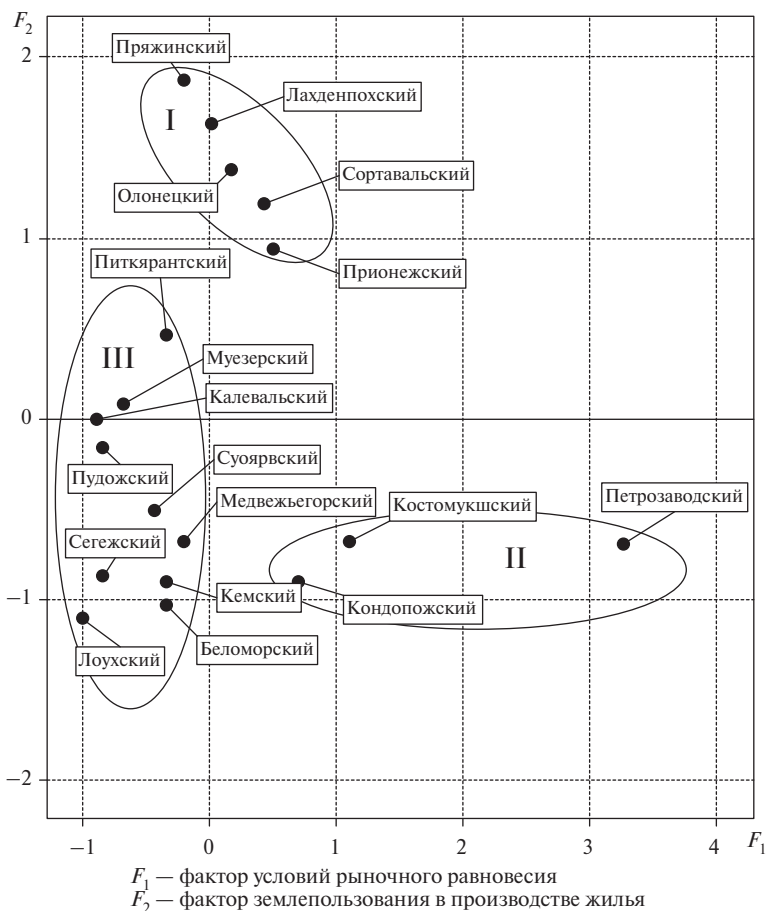
1) оценить результаты предварительной группировки регионов (корректность, однородность, компактность), который был произведен механическим способом;

2) выделить показатели — наилучшие дискриминаторы, наиболее информативные по разделению групп.

Проведенный дискриминантный анализ показал 100%-ю корректность группировки МО (табл. 2). Доминирующую роль с точки зрения разделения групп и 100%-ю общегрупповую классификацию регионов обеспечили три дискриминатора:  $x_2$  (средняя цена квадратного метра на рынке МО),  $x_3$  (коэффициент доступности жилья) и  $x_6$  (удельный вес участков для жилищного строительства в общем объеме предоставляемых муниципалитетом для строительства земель).

Дискриминантный анализ показал, что полученные группы однородны и компактны, что позволяет утверждать, что полученная нами группировка является многомерной классификацией МО согласно табл. 3.





Расположение МО РК в пространстве характерных факторов

**Таблица 2.** Матрица групповой классификации

	Группа	1	2	3	Всего
Прогнозируемое число объектов в группе	1	5	0	0	5
	2	0	3	0	3
	3	0	0	10	10
Доля правильно распределенных наблюдений, %	1	100,0	0,0	0,0	100,0
	2	0,0	100,0	0,0	100,0
	3	0,0	0,0	100,0	100,0

**Таблица 3.** Классификация территорий Республики Карелия

Группа	Муниципальные образования
1	7 — Лахденпохский, 11 — Олонецкий, 13 — Прионежский, 14 — Пряжинский, 17 — Сортавала
2	1 — Петрозаводск, 2 — Костомукша, 6 — Кондопога
3	3 — Беломорский, 4 — Калевальский, 5 — Кемь, 8 — Лоухский, 9 — Медвежьегорский, 10 — Муезерский, 12 — Питкяранта, 15 — Пудожский, 16 — Сегежа, 18 — Суоярвский

Анализ МО по рыночным и административным параметрам с привлечением методов многомерного статистического анализа (факторный и дискриминантный анализ) показал, что в основе классификации лежит влияние администраций МО на условия рыночного равновесия через фактор земли в производстве жилья.

Здесь возможны три рыночные ситуации в МО:

- предложение земли в МО выше среднего по РК, а рыночная цена жилья — средняя по выборке по РК;
- предложение земли в МО ниже среднего по РК, а рыночная цена жилья высокая;
- предложение земли в МО ниже среднего по РК, как и рыночная цена жилья.

Первая ситуация — МО с нерастущим рынком жилья, которому свойственны средняя цена по выборке РК и предложение земли в МО выше среднего по РК. В случае второй ситуации мы имеем МО с дефицитным рынком жилья, который характеризуется заниженным объемом землепользования в производстве жилья по сравнению со средним по РК, а также интенсивно растущей ценой и ограниченным платежеспособным спросом, где бизнес заинтересован наращивать производство жилья при нормальных издержках обеспечения ресурсами. Третья ситуация означает МО с депрессивным рынком жилья, характеризующимся низкими ценой и платежеспособным спросом, где земли под жилищное строительство, предлагаемые муниципалитетом, слабо востребованы.

Для выявления социальной характеристики спроса на жилье использовались данные выборочных социологических опросов. География выборки включала крупные города Карелии, в которых сконцентрировано 53% населения республики. Предметом исследования выступала жилищная обеспеченность домохозяйств РК и оценка перспектив решения жилищного вопроса. Объем выборки представлен в табл. 4.

Общая неудовлетворенность жилищными условиями с 2007 по 2011 г. выразилась в ее снижении в Петрозаводске с 60 до 51%, а в малых городах — с 58 до 59%, но она сохраняется высокой, со значением более 50%. Соответственно

**Таблица 4.** Объем выборки, домохозяйств

	2007 г.	2011 г.
Петрозаводск	436	386
Малые города	592	395

и острота жилищного вопроса, которая снизилась в Петрозаводске с 62 до 52%, а в малых городах — с 51 до 43%, также остается на высоком уровне.

По источникам финансирования улучшения жилищных условий домохозяйства (в Петрозаводске — 43%, в малых городах — 30%) в подавляющем большинстве рассчитывают на использование кредита и собственные доходы. Как видно из данных табл. 5, ипотеку берут децильные группы с доходом 30–50 тыс. и более 50 тыс. в месяц. То же самое касается других кредитов и использования собственных средств. В основном это семейные пары с одним–двумя детьми либо родители-одиночки с одним–двумя детьми. В результате нами выявлено ограничение эффективности института кредитования в достижении социальных целей региональной экономической политики на муниципальных рынках жилья для средне- и низкодходных групп населения.

**Таблица 5.** Распределение семей по источникам финансирования улучшения жилищных условий

Показатель	Планируют улучшить жилищные условия за счет						
	ипотечно- го кредита 53%	соци- альной ипотеки 7%	кредита на покуп- ку жилья 10%	потреби- тельного кредита 6%	взять в долг у частных лиц 2%	соб- ственных средств 18%	субсидии государ- ства 3%
<i>Квинтили по размеру совокупного месячного денежного дохода семьи, %</i>							
4000–8000	1	0	0	0	0	1	0
8000–12 000	2	1	0	0	0	0	1
12 000–16 000	2	0	0	0	0	0	0
16 000–20 000	5	0	0	0	1	1	0
20 000–25 000	2	1	1	0	1	1	1
25 000–30 000	9	3	1	2	1	3	1
30 000–50 000	19	3	5	1	1	6	1
Более 50 000	13	0	3	3	0	7	0

На основе классификации МО и социальной характеристики спроса на жилье в МО, полученной на основе социологических исследований домохозяйств МО, в которых автор принимал участие<sup>1</sup>, разработаны соответствую-

<sup>1</sup> РГНФ «Исследование региональной инновационной системы и разработка методов перехода от в основном сырьевой экономики к инновационной в условиях

ющие стратегические направления экономической политики на рынке жилья для каждой группы МО (табл. 6):

- I группа (с нерастущим рынком жилья) — экономическая политика, комбинирующая использование потенциала местного спроса со стимулированием производства жилья;
- II группа (с развитым рынком жилья) — экономическая политика качественного развития рынка с ориентацией на социальную составляющую;
- III группа (с депрессивным рынком жилья) — экономическая политика концентрации ресурсов на социальном направлении.

Таким образом, для оценки внутренней неоднородности сложной территориальной системы, состоящей из совокупности МО, на базе системы взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей социально-экономического развития территории (таких, как жилищная обеспеченность, демографическое состояние и деловая активность администраций МО) обоснована и разработана методика многомерного анализа состояния рынков жилья МО.

Новизна предложенного подхода состоит в разработке методики по выявлению факторов развития и классификации муниципальных рынков жилья, состоящей в использовании многомерного статистического анализа (факторного, дискриминантного) в пространстве следующих групп признаков: состояние рынка жилья, деятельность органов самоуправления, жилищная обеспеченность и демографическое состояние.

На основе разработанной методики построена и эмпирически подтверждена классификация МО РК по состоянию и перспективности территориального рынка жилья, которая позволяет дифференцировать региональную социально-экономическую политику на муниципальных рынках жилья.

Классификация МО РК на основе исследования состояния рынков жилья служит научным обоснованием для расширения спектра направлений и инструментов региональной социально-экономической политики применительно к дифференцированным муниципальным рынкам жилья в регионе. Это позволяет не только оптимально осуществить распределение ограниченных региональных ресурсов на проведение социально ориентированной экономической политики на рынке жилья, но и более обоснованно выбрать со-

---

финансовых ограничений» (2006–2008 гг., № 06-02-04059а, руководитель — М.В. Сухарев); РГНФ «Карельская модель трансграничного сотрудничества» (2007–2008 гг., № 07-02-009а, руководитель — Т.В. Морозова); РГНФ «Исследование элементов региональной инновационной системы в приграничных районах Карелии» (2007 г., № 07-02-18012е — экспедиционный проект, руководитель — М.В. Сухарев); РФФИ «Проблемы формирования института собственности в условиях переходного периода» (2006–2008 гг., № 06-06-80413а, руководитель — Г.Б. Козырева).

**Таблица 6.** Качественная характеристика групп МО РК и приоритетные типы жилищной политики

Группа	Состав группы (МО)	Характеристика группы	Социальная характеристика спроса МО (2011)	Приоритеты региональной экономической политики на рынке жилья
I	Лахденпохский, Олонекский, Прионежский, Пряжинский, Сортавала	Социально-экономическая ситуация более благоприятная, чем в районах III группы, поскольку в них существует потенциалный спрос на жилье со стороны как местных жителей, так и мигрантов. Цены ниже, чем во II группе, и плотность строительства тяготеет к индивидуальной застройке. Наблюдается некоторый баланс ограниченного рыночного потенциала. Кoeffициент доступности — 3–4 года, как во II группе	Проблемы с жильем на втором месте (12%) после низких доходов. Жилищная проблема существует у 53% семей, 40% не видят возможности решить жилищные проблемы, 12% собираются строить дом, 10% собираются купить жилье на рынке. Жилищные финансовые инструменты рассматривали 35,5%, ипотечное кредитование — 39%, собственные средства — 31%, субсидии государства — 6%	Экономическая политика, комбинирующая использование потенциала местного спроса с стимулированием производства жилья. Необходимо повышение платежеспособности потребителя и снижение издержек производителя за счет компенсационных механизмов либо государственно-частного партнерства
II	Петрозаводск, Костомукша, Кондопога	Районы с наиболее развитыми рынками жилья в регионе. Высокие цены и ограниченное предложение жилья. Темпы экономического развития опережают темпы развития муниципальной территории и инфраструктура и приводят к ухудшению ценовой ситуации	Проблемы с жильем на втором месте (Петрозаводск — 22%). Жилищная проблема существует у 52% семей, 40% не видят возможности решить жилищные проблемы. Только 5–6% собираются строить дом, когда по районам — 12–15%, 22–28% собираются купить жилье на рынке. Жилищные финансовые инструменты рассматривали 43%, ипотечное кредитование — 53%, собственные средства — 18%, субсидии государства — 3%	Экономическая политика качественного развития рынка с ориентацией на социальную составляющую. Поддержка градостроительной эффективности в увеличении объемов ввода доступного жилья

Окончание табл. 6

Группа	Состав группы (МО)	Характеристика группы	Социальная характеристика спроса МО (2011)	Приоритеты региональной экономической политики на рынке жилья
III	Беломорский, Калевальский, Кемь, Лоухский, Мелвекьегорский, Муезерский, Питкяранта, Пудожский, Сегежа, Суоярвский	Высокое предложение слабо востребованного жилья, низкие цены. Относятся к районам со стагнирующим рынком. Их мы определяем как депрессивные. Наблюдается отток населения и сворачивание инвестиционных проектов в капитальное строительство жилья. Коэффициент доступности жилья составляет 1–2 года	Проблемы с жильем на четвертом месте (12%) после низких доходов, безработицы, семьи. Жилищная проблема существует у 40% семей, 58% не видят вариантов решить жилищную проблему, 15% собираются строить дом, 10% собираются купить жилье на рынке. Жилищные финансовые инструменты рассматривали 28%, ипотечное кредитование — 25%, собственные средства — 40%, субсидии государства — 3%	Экономическая политика концентрации ресурсов на социальном направлении через стимулирование спроса и комплексные социальные программы

ответствующие мероприятия, направленные на расширение предоставляемых территориальных ресурсов под производство жилья и способствующие снижению рыночных цен через адаптацию предложения к возможностям спроса, расширение его платежеспособности или формирование нового предложения широко доступного жилья.

## **Литература**

База данных показателей муниципальных образований / Росстат. 2010 г.  
URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/>.

*Харин В.Н.* Факторный анализ (подход с использованием ЭВМ).  
Петрозаводск, 1992.

Ю.А. Шитова

Международный университет  
природы, общества и человека  
«Дубна»

# СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ГОРОДАХ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

---

## 1. Введение

Пространственная неравномерность социально-экономического развития регионов является важным экономическим, политическим и социальным фактором во многих странах мира. Особенно актуальна она для стран, занимающих большие территории, список которых возглавляет Россия, для которой характерна высокая дифференциация социально-экономического развития субъектов. Во многом это связано с причинами исторического характера: обеспеченностью природными ресурсами, климатом, сложившейся инфраструктурой, особенностями менталитета и другими объективными факторами. Чрезмерные неравномерности развития являются препятствием для устойчивого экономического развития как регионов в отдельности, так и всей страны, источником социальной, экономической и политической нестабильности. Поэтому конвергенция социально-экономического развития территорий в долгосрочной перспективе является целью сбалансированной политики государственной и муниципальных властей всех уровней. Эффективность такой политики требует в том числе применения надежного методологического инструментария для анализа (мониторинга) ситуации, от качества которого напрямую зависит качество принимаемых управленческих решений. Поэтому разработка такого инструментария является актуальной научной и практической задачей.

В настоящей работе предложен инструментарий оценки дифференциации социально-экономического положения территорий на примере городов Московской области. Данный анализ включает в себя комбинацию ряда методик (рейтинговой, интегральной и групповой, расчет конвергенции—дивергенции, трендовый) и представляет собой дальнейшее развитие предло-



женной нами в [Шитова и др., 2011] методологии на уровень муниципальных образований.

## 2. Исходные данные

В качестве исходных данных использовались показатели официальной статистики Мособлкомстата за 2001–2009 гг. [Социальное и экономическое положение, 2001–2009], представленные в табл. 1.

Отобранные 24 показателя представляют практически полную и стандартизованную информацию, собираемую по муниципальным образованиям органами официальной статистики на регулярной основе. Поэтому все расчеты, основанные на этих данных, могут быть выполнены практически для любого иного субъекта РФ, в чем состоит практическая значимость предлагаемого инструментария.

Поскольку исходные показатели  $x_i^J$  имеют разную размерность, для их корректного последующего использования в сравнительном и интегральном анализе осуществлялся их перевод в безразмерную форму при помощи стандартной нормировки:

$$X_i^J = \frac{x_i^J - x_{\min}^J}{x_{\max}^J - x_{\min}^J}, \quad (1)$$

где  $x_{\min}^J$  и  $x_{\max}^J$  — соответственно минимальное и максимальные значения показателя;  $i$  и  $J$  — соответственно индексы показателя и региона.

## 3. Интегральный рейтинг и ранжирование

Для совокупной оценки социально-экономического положения города необходим показатель на основании вектора переменных  $\{X_i\}$ , отражающих состояние субъекта. Наиболее часто используется интегральный показатель, рассчитываемый по формуле

$$S_j = \sum_{i=1}^N a_i \cdot X_i, \quad (2)$$

где  $X_i$  — величина  $i$ -го показателя;  $a_i$  — весовой коэффициент, определяющий значимость вклада отдельного показателя в интегральной оценке.

Очень часто не существует объективных критериев определения весовых коэффициентов, поэтому их выбор, например, при помощи оценок экспертов, определяющих важность одних показателей по отношению к другим,

**Таблица 1.** Статистические показатели, использовавшиеся в качестве исходных данных, и их разбиение на группы

№ п/п	Показатель	Группа	
<i>Финансы (на одного работника)</i>			
1	Сальдированный финансовый результат организаций	I	
2	Внеоборотные активы на конец года		
3	Кредиторская задолженность		
4	Дебиторская задолженность		
<i>Инвестиции (на душу населения)</i>			
5	Объем инвестиций в основной капитал		
6	Оборот организаций с участием иностранного капитала	II	
<i>Индустрия и услуги</i>			
7	Объем промышленной продукции на одного работника		
8	Оборот розничной торговли на душу населения	III	
9	Объем реализации платных услуг на душу населения		
<i>Доходы населения</i>			
10	Среднемесячная заработная плата	III	
11	Среднемесячная пенсия		
<i>Демография</i>			
12	Рождаемость на 1000 населения	IV	
13	Смертность на 1000 населения		
14	Детская смертность на 1000 родившихся		
15	Доля пенсионеров		
<i>Экология (на душу населения)</i>			
16	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу	V	
17	Объем пресной воды		
18	Объем загрязненных сточных вод		
<i>Социальная сфера</i>			
19	Мощность медицинских учреждений, посещений в смену на 10 тыс. населения		
20	Обеспеченность медицинскими кадрами, на 10 тыс. населения		
21	Обеспеченность учителями в общеобразовательных школах, количество учеников на одного учителя		
22	Число учащихся средних и высших учебных заведений на душу населения		
<i>ЖКХ (на душу населения)</i>			
23	Отпуск тепловой энергии, Гкал/чел.		
24	Отпуск воды, м <sup>3</sup> /чел.		

является во многом субъективным. Во избежание субъективности все веса в настоящих расчетах были равны ( $\pm 1$ ), где ( $-1$ ) использовался для показателей, отрицательно влияющих на социально-экономическую ситуацию.

Расчет интегральных показателей осуществлялся отдельно для каждого года в диапазоне 2001–2009 гг., после чего определялось среднее значение за период, по которому осуществлялось ранжирование городов Подмосковья. В результате было выделено пять групп, близких по показателям уровня развития: высокий (В), выше среднего (ВС), средний (С), ниже среднего (НС) и низкий (Н). Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Интегральный подход и рейтинг на его основе полезны для быстрой оценки ситуации в целом, однако этот подход не учитывает специфику различий внутри отдельных переменных, усредняемых в (2). Поэтому для исследования тонких эффектов социально-экономической ситуации необходимо углубление анализа, например, на основе группового подхода, обсуждаемого в следующем разделе.

## 4. Анализ групповых индикаторов

Для более детального исследования структуры и динамики поведения социально-экономических показателей субъектов воспользуемся методикой группового подхода. Для этого вся совокупность исходных параметров была разделена на пять групп, характеризующих различные аспекты социально-экономического состояния городов:

- I. Финансовые ресурсы.
- II. Результативность функционирования экономики.
- III. Доходы населения.
- IV. Демография.
- V. Экология и социальная сфера.

В каждой группе оказались близкие по социально-экономическому профилю показатели, разделение которых на группы показано в табл. 1. Групповой индикатор для каждой группы размером  $J_{гр}$  и каждого года  $Y$  рассчитывался по формуле

$$I_{гр}^Y = \sum_{j=1}^{J_{гр}} j_j, \quad гр = I-V, \quad Y = 2001, \dots, 2009 \quad (3)$$

с последующим переходом (нормировкой) к безразмерной величине при помощи (1).

В нашей работе групповой анализ в рамках структурного подхода был использован для проверки гипотезы об опережающем социально-экономи-

**Таблица 2.** Результаты расчета интегральных, групповых и трендового показателей по районам Московской области в 2001–2009 гг.

Город	Ср. инт. 01/09 гг.	Группа	Тренд		Средний групповой показатель				
			А	В	I	II	III	IV	V
Химки	7,5	В	0,03	7,42	0,14	0,11	0,27	0,32	0,23
Котельники	6,9		-0,22	7,70	0,24	0,33	0,54	0,62	0,53
Долгопрудный	5,4		-0,02	5,49	0,49	0,57	0,76	0,83	0,71
<i>Королев</i>	4,7	ВС	-0,14	5,39	0,26	0,33	0,55	0,63	0,54
<i>Фрязино</i>	4,6		-0,18	5,47	0,14	0,14	0,29	0,34	0,28
Домоделово	4,4		-0,17	4,84	0,43	0,57	0,73	0,80	0,67
Подольск	4,4		0,08	3,94	0,20	0,20	0,39	0,48	0,41
<i>Дубна</i>	4,3		0,06	3,99	0,33	0,52	0,72	0,79	0,65
Звенигород	4,2		0,04	3,99	0,31	0,42	0,67	0,68	0,61
Балашиха	4,2		-0,11	4,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<i>Жуковский</i>	4,2		-0,38	6,09	0,31	0,50	0,70	0,69	0,62
Бронницы	4,1		0,04	3,84	0,92	0,82	0,88	0,86	0,85
Коломна	4,0		-0,11	4,60	0,26	0,33	0,58	0,63	0,54
<i>Троицк</i>	4,0		-0,25	5,24	0,14	0,14	0,31	0,35	0,31
<i>Протвино</i>	3,8		-0,22	4,93	0,20	0,19	0,38	0,46	0,41
Дзержинский	3,8	-0,18	4,73	0,52	0,63	0,80	0,86	0,78	
Электросталь	3,7	-0,20	4,70	0,04	0,03	0,20	0,04	0,02	
Электрогорск	3,7	-0,67	7,01	0,04	0,06	0,21	0,18	0,08	
<i>Черноголовка</i>	3,5	-0,21	4,56	0,09	0,11	0,25	0,29	0,19	
Ивантеевка	3,4	-0,18	4,27	0,30	0,38	0,67	0,66	0,60	
Серпухов	3,4	-0,17	4,20	0,15	0,15	0,36	0,38	0,33	
Лобня	3,2	0,02	3,10	0,22	0,28	0,45	0,58	0,49	
Лыткарино	3,2	0,01	3,13	0,21	0,22	0,40	0,53	0,47	
<i>Реутов</i>	2,9	-0,18	3,86	0,17	0,18	0,37	0,40	0,36	
Железнодорожный	2,8	-0,06	3,07	0,31	0,52	0,70	0,70	0,64	
Щербинка	2,8	0,08	2,34	0,06	0,07	0,25	0,28	0,15	
Орехово-Зуево	2,7	-0,14	3,34	0,21	0,21	0,39	0,49	0,42	
Климовск	2,6	0,15	1,82	0,27	0,35	0,62	0,63	0,54	
Юбилейный	2,6	-0,16	3,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Красноармейск	2,3	-0,05	2,57	0,23	0,29	0,47	0,59	0,49	
<i>Пушино</i>	2,2	-0,21	3,24	0,17	0,18	0,38	0,45	0,38	
Лосино-Петровский	1,5	-0,20	2,48	0,21	0,27	0,41	0,53	0,48	
Росаль	0,8	Н	0,10	0,25	0,16	0,16	0,36	0,40	0,34

*Примечание.* Курсивом выделены наукограды.

ческом развитии наукоградов по сравнению с другими городами. В связи с этим для каждого города были определены средние значения групповых индексов за 2001–2009 гг. по всем пяти группам, представленные в табл. 2 (группа колонок «Средний групповой показатель»). После чего было произведено усреднение показателей внутри двух групп, результаты которого представлены в табл. 3.

**Таблица 3.** Сравнение городов-наукоградов с другими городами по интегральному и групповым индикаторам

Города	Среднее значение $\pm$ ошибка (ДИ 67%, 1s) величины					
	Интегральный индикатор	Групповые индикаторы				
		I	II	III	IV	V
Наукограды	0,45 $\pm$ 0,20	0,26 $\pm$ 0,22	0,31 $\pm$ 0,25	0,48 $\pm$ 0,24	0,53 $\pm$ 0,24	0,46 $\pm$ 0,23
Ненаукограды	0,41 $\pm$ 0,20	0,27 $\pm$ 0,22	0,31 $\pm$ 0,22	0,49 $\pm$ 0,21	0,53 $\pm$ 0,24	0,45 $\pm$ 0,23
Все	0,43 $\pm$ 0,20	0,27 $\pm$ 0,21	0,31 $\pm$ 0,23	0,49 $\pm$ 0,23	0,53 $\pm$ 0,23	0,46 $\pm$ 0,23

Представленные результаты демонстрируют полную идентичность показателей внутри каждой из двух групп городов как по интегральному, так и по всем групповым индикаторам. Тем самым имеющиеся данные не подтверждают гипотезу лучшего социально-экономического развития городов, имеющих статус наукограда.

Динамический подход к анализу групповых индикаторов можно реализовать в рамках методики конвергенции–дивергенции, рассмотренной далее.

## 5. Методика конвергенции–дивергенции

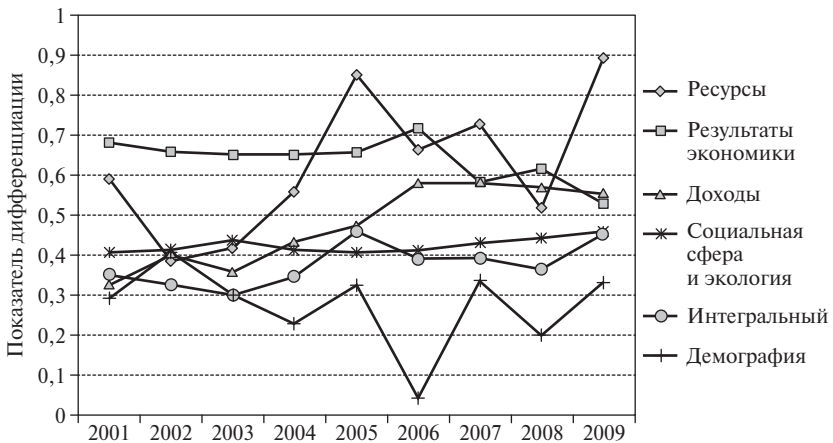
Сравнительный анализ динамики развития отдельных подсистем сложной экономической системы позволяет сделать ряд важных заключений об ее состоянии. Если показатели подсистем сближаются, то говорят об их конвергенции, что является показателем стабильной системы и оптимальным фактором ее развития. Обратный факт расхождения показателей подсистем называется дивергенцией — «процессом расхождения, разрыва между уровнями развития отдельных стран, усиления различий между национальными моделями экономики, их отдельными структурами и механизмами». Эскалация дивергенции может угрожать целостности всей системы.

Один из способов оценки дивергенции временного ряда индикаторов  $\{I^Y\}$  в определенный момент времени (каждый год в нашем случае) осуществляется по формуле

$$\Delta_Y = \frac{\sqrt{D(I^Y)}}{\bar{I}^Y}, \quad Y = 2001, \dots, 2009, \quad (4)$$

где  $D(I^Y)$  и  $\bar{I}^Y$  — дисперсия и среднее индикатора за определенный год  $Y$ .

Величина дифференциального коэффициента  $\Delta_Y$  пропорциональна разбросу, т.е. дивергенции показателей ряда, а нормировка на среднее значение ряда  $\bar{I}^Y$  позволяет исключить систематическую погрешность из-за несовпадения абсолютных шкал временных рядов, полученных в разные моменты времени (в разные годы в нашем случае). К примеру, нормировка исключает инфляционную составляющую при оценке денежных показателей. Динамика дифференциации интегрального и групповых индикаторов социально-экономического положения городов Подмосковья представлена на рис. 1.



**Рис. 1.** Дифференциация индикаторов социально-экономического положения городов Московской области в 2001–2009 гг.

Из рис. 1 видно, что наибольшая стабильность характерна для индикатора социальной сферы и экологии, что объясняется большой инерционностью данных показателей. Кроме того, большинство показателей, входящих в стандартный набор официальной статистики, были разработаны и предложены еще в советское время. В этой связи, возможно, назрела необходимость пересмотра ряда этих показателей, удаления малоинформативных и утративших свою значимость индикаторов и их замены новыми, более адекватными для трансформировавшейся социально-экономической обстановки.

Далее следует отметить резкие колебания группового индикатора ресурсов, отвечающего за состояние финансов предприятий и инвестиционную

активность. Кризис 2008 г. наиболее заметен на этой кривой, причем уменьшение дивергенции скорее всего связано с общим ухудшением финансовой ситуации по всем городам, нежели с приближением депрессивных городов к активно развивающимся. В целом сильная изменчивость данного индикатора говорит о нестабильной ситуации с финансами предприятий и инвестициями, подверженности влиянию краткосрочных ежегодных факторов, что не свидетельствует в пользу стабильности для региона в целом. Резкие скачки индикатора демографической ситуации не имеют очевидного объяснения, необходим более глубокий анализ причин такого явления. Дивергенцию демонстрируют доходы населения, что говорит о расслоении доходов в разрезе городов. Вместе с тем результаты экономической деятельности показывают конвергенцию, что говорит о выравнивании эффективности экономики в городах области. Итоговый интегральный индикатор свидетельствует об общем росте дивергенции социально-экономического развития городов, однако скорость этого роста невелика.

Для сравнительного анализа динамики социально-экономического развития отдельных городов воспользуемся трендовой методикой, рассмотренной далее.

## 6. Трендовый анализ

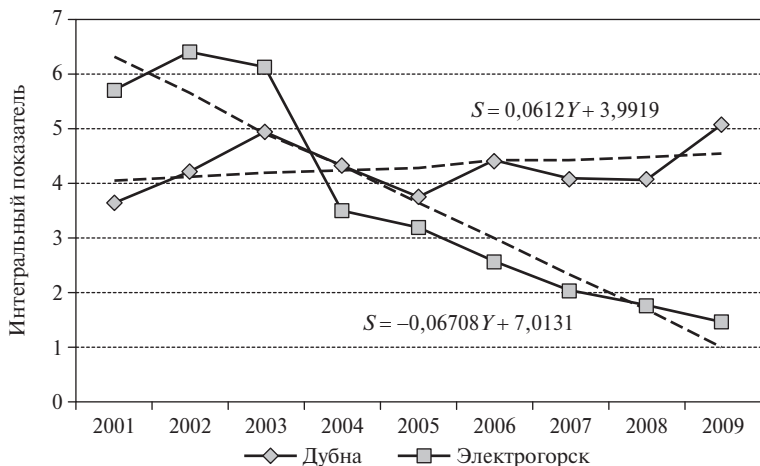
Для анализа динамики социально-экономического развития  $J$ -го города рассмотрим временной ряд его интегрального  $\{S_J^Y\}$  показателя (см. табл. 1, колонку «Интегральные показатели по годам»). Для оценки тенденции изменений впишем в этот ряд линейный тренд (линейную регрессию) вида

$$S_J^T = A_J Y + B_J, \quad J = 1, \dots, 39, \quad Y = 2001, \dots, 2009, \quad (5)$$

где значимым является коэффициент наклона тренда  $A_J$ , показывающий изменение интегрального показателя с течением времени. Чем выше коэффициент наклона тренда, тем лучшую динамику социально-экономического развития демонстрирует город. Примеры расчетов трендов для разных городов показаны на рис. 2.

Визуальное сравнение социально-экономического состояния городов Подмосковья можно осуществить при помощи рис. 3, где города расположены согласно их среднему интегральному рейтингу за 2001–2009 гг. и его тренду за тот же период, фитированному по формуле (3).

Из рис. 3 видно, что большинство городов оказались в нижней полуплоскости, демонстрируя отрицательную динамику социально-экономического развития, причем это касается городов и с высоким, и низким рейтингом



**Рис. 2.** Примеры положительного (г. Дубна) и отрицательного (г. Электрогорск) трендов интегрального показателя за период 2001–2009 гг.



**Рис. 3.** Зависимость наклона тренда интегрального показателя от его среднего значения за 2001–2009 гг.



(III и IV квадранты соответственно). Особенно следует обратить внимания на ряд городов, оказавшихся в III квадранте, для выправления ситуации к лучшему, возможно, необходимо вмешательство областных властей.

## 7. Заключение

В настоящей работе был осуществлен комплексный сравнительный анализ социально-экономического положения городов Московской области за период 2001–2009 гг. В исследовании был использован ряд методик: интегральный подход, анализ групповых индикаторов, оценка динамики показателей методом конвергенции–дивергенции и трендовым анализом.

В итоге проведены ранжирование городов и их группировка по степени развития. На основе структурного анализа групповых индикаторов была отклонена гипотеза о преимущественном социально-экономическом росте наукоградов по сравнению с другими городами. Динамический анализ групповых индикаторов позволил выявить внутренние детали социально-экономической ситуации в области. Трендовый анализ дал возможность выявить развивающиеся и отстающие муниципальные образования.

Данная методология расчетов основана на стандартной официальной статистике и может быть применена для любой другой области России, что говорит о ее универсальности. Получаемые в ходе ее использования результаты могут быть полезны для формирования эффективной бюджетной и инвестиционной политики областных властей, направленной на обеспечение сбалансированного развития Московской области и высокого уровня жизни населения.

## Литература

Социальное и экономическое положение муниципальных образований Московской области: стат. сборник. М.: Федеральная служба государственной статистики по Московской области, 2001–2009.

*Цыркунов Д.И.* Тенденции конвергенции и дивергенции в социально-экономическом развитии стран Центральной и Восточной Европы: эмпирический анализ // Журнал международного права и международных отношений. 2010. № 4. С. 87–94.

*Шитова Ю.Ю., Шитов Ю.А., Митрошин А.А.* Сравнительный анализ социально-экономического положения районов Московской области // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 43 (226). С. 2–9.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

---



А.В. АКИМОВ

Московский  
государственный университет  
им. М.В. Ломоносова

# ОБРАЗОВАНИЕ МОНОПОЛИЙ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ ТРУБНЫХ ЗАВОДОВ В НАЧАЛЕ XX в.

---

Трубное производство в Российской империи стало активно развиваться с 80-х гг. XIX в., когда появились первые заводы по производству труб на юге страны. С момента своего зарождения и до начала XX в. производство трубной продукции прошло значительную эволюцию в техническом плане, следуя за увеличением требований со стороны потребителей труб. В результате значительного роста потребления сформировались рынок трубной продукции и его основные игроки.

При этом российский рынок трубной продукции в начале XX в., как, впрочем, и многие другие отрасли экономики, имел явные тенденции к монополизации в результате ряда факторов (рис. 1). Основные причины монополизации рынка трубной продукции, представленные на рис. 1, в том или ином виде сводятся к доминирующей роли государства в развитии трубной отрасли, имеющей стратегический характер в силу производства товара для ряда крайне важных производств (котельные трубы для машиностроения, нефтепроводные трубы и т.д.). Так, государственное регулирование трубной отрасли сводилось к следующим факторам: ослабление конкуренции в виде крайне высоких ввозных таможенных пошлин (защитных барьеров) для импортной продукции, масштабная поддержка на внутреннем рынке (фактические субсидии, ограничение на заказы для импортной продукции на внутреннем рынке при строительстве нефтепроводов, заключение договоров на производство труб с еще не действующими заводами и т.д.), явное преобладание государственного заказа над частным потреблением. В результате совместного влияния всех факторов в Российской империи стали формироваться монополии в трубном производстве уже в середине 90-х гг. XIX в., когда возникла первая конвенция между рядом трубных заводов (рис. 2).

Как представлено на рис. 2, образование монополий в трубном производстве прошло фактически три этапа своего развития, характерных как для железных, так и чугунных труб:



**Рис. 1.** Основные причины формирования монополий в российском трубном производстве в начале XX в.

1) первые попытки образования монополий на фоне развития рынка или определенной стагнации (конец XIX в. — для железных труб и 1903–1904 гг. — для чугунных);

2) непосредственно образование монополистических объединений и их активное функционирование (1902 г. — образование синдиката «Трубопродажа» для продажи железных труб и 1905–1910 гг. — реализация чугунных труб через синдикат «Продамет»);

3) фактическое падение значения монополистического объединения или полное прекращение деятельности (с 1911 г. постепенное ослабление значения синдиката «Трубопродажа» в силу развития новых видов продукции, не включенных в план по совместной реализации, и непродление договора о совместной реализации чугунных труб в рамках «Продамета» в 1910 г.).

Если соотнести этапы развития монополистических объединений в трубном производстве с рыночными тенденциями, то очевидна активная работа в рамках синдикатов на фоне ослабления и спада рынка. И напротив, при развитии рынка и его подъеме переговоры о совместной реализации продукции шли крайне тяжело или были вовсе неэффективны, а достигнутые соглашения теряли свою эффективность.

Таким образом, образование монополий в трубном производстве в начале XX в., несмотря на наличие явных факторов к объединению сбытовых функций и общей торговой политики, находилось в прямой зависимости от рыночной ситуации. Это говорит о стремлении к самостоятельности труб-

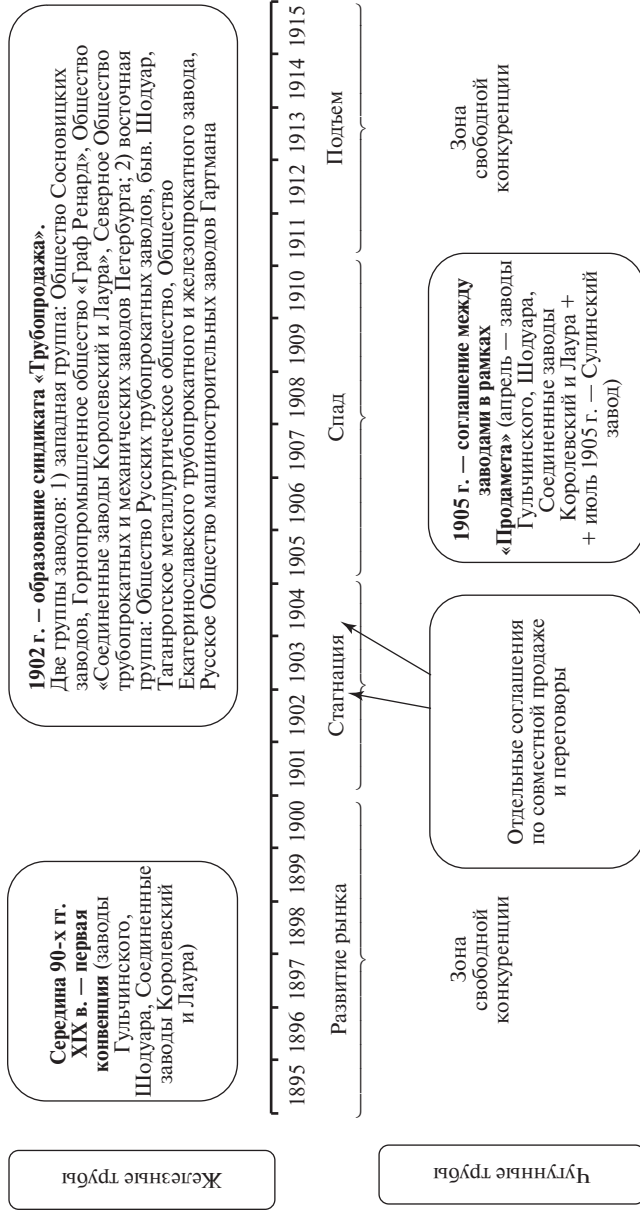


Рис. 2. Этапы формирования монополий в трубом производстве в начале XX в.

ных заводов и возможности идти на уступки и компромиссы с участниками рынка только в условиях растущей конкуренции. Это же подтверждают и особые условия вступления некоторых заводов в синдикаты (например, Никиполь-Мариупольского завода, имеющего преференции по целому сортаменту трубной продукции [Монополии в металлургической промышленности..., 1963, с. 362], или Общества Гартмана, участвующего только в заказах на паровозные трубы [Там же, с. 346]), и исключения из договоренностей ряда видов и типоразмеров трубной продукции [Там же].

Таким образом, отечественные трубные заводы в начале XX в. путем совместной сбытовой политики регулировали цены на свою продукцию в условиях нестабильности рынка. При этом объединения, созданные на фоне благоприятной обстановки, как, например, объединение заводов в конце XIX в., по разным причинам не оказали заметного влияния на рынок и просуществовали крайне недолго [Кафенгауз, 1910, с. 60]. Но в результате деятельности созданного в 1902 г. синдиката «Трубопродажа» цены на трубную продукцию держались на очень высоком уровне, продажа трубной продукции по предоплате или в кредит была сведена к минимуму, а на импортную трубную продукцию также были установлены дополнительные различные платежи [Там же, с. 79]. Но, как уже было сказано выше, в сферу деятельности синдиката не входил ряд трубной продукции, а некоторые заводы сотрудничали с синдикатом по отдельным соглашениям, что давало дополнительные привилегии наиболее крупным участникам рынка. Похожая ситуация сложилась в отношении производителей чугунных труб, реализация которых была сосредоточена в «Продамете». Исключительное право на продажу чугунных труб заключивших с ним соглашение заводов данное общество имело пять лет: с апреля 1905 г. по апрель 1910 г. [ГАБО, ф. 220, оп. 1, д. 65, л. 2]. При этом в общем объеме рынка реализация общества находилась от 25% в 1906 г. и достигла максимума в 1908 г. при 82,4% рынка [РГИА, ф. 1581, оп. 1, д. 36, л. 2; Гливиц, 1911, с. 25]. При этом согласно условиям договора между «Продаметом» и заводами «продажные цены и условия платежа по производимым Обществом, поручению контрагента, продажам предметов и по принимаемым Обществом для Контрагента, или самим Контрагентом, заказам на таковые назначаются Обществом по усмотрению, в зависимости от положения и состояния рынков сбыта и условий конкуренции...» [Монополии в металлургической промышленности..., 1963, с. 29]. При этом имелась и оговорка о возможности расторжения договора со стороны завода при назначении цены синдикатом без согласия завода ниже 1 руб. за пуд [Там же]. В результате ограничений для синдиката в ценовой политике, снижающих эффективность его деятельности, невысокая доля синдиката на рынке, а также острая ценовая конкуренция со стороны не входящих в синдикат крупных произво-

дителей привели к фактическому распаду синдиката в виде непродления договора в 1910 г. Здесь необходимо отметить, что ценовая конкуренция синдиката с не входящим в него Александровским заводом Брянского общества привела к снижению цен на 20 коп. за пуд продукции — в апреле 1909 г. цена достигал 1 руб. 05 коп. — 1 руб. 10 коп. за пуд [Там же, с. 57], в то время как при образовании синдиката они были повышены с 1 руб. 15 коп. до 1 руб. 25 коп. за пуд [Шполянский, 1953, с. 57].

Помимо уровня конкуренции и себестоимости продукции важнейшим фактором, влияющим на ценовую политику трубных заводов в начале XX в., являлся спрос на продукцию, не зависящий от возможностей синдикатов. Наблюдавшийся в конце 90-х гг. XIX в. и в самом начале XX в. рост производства отечественной металлургической промышленности не соответствовал естественному росту емкости железного рынка. В результате этого наступило перепроизводство товара и последовало падение цен, часто до уровня ниже себестоимости товара [РГИА, ф. 1581, оп. 1, д. 36, л. 1]. К тому же данное перепроизводство в России совпало с мировым экономическим кризисом 1900—1901 гг., что в итоге и подтолкнуло трубные заводы к объединению усилий по преодолению негативных последствий. В первом десятилетии XX в. в зависимости от общеэкономической и политической ситуации цены на трубную продукцию были как ниже себестоимости производства, так и значительно ее превосходили, находясь в длительном периоде роста. Этот процесс был связан с нестабильностью рынка, появлением новых типов продукции, к производству которых заводы не сразу приспособивались, и их качественных характеристик, изменяющимися внешними условиями и несовершенной конкуренцией, в результате чего наступал некоторый дисбаланс между потребностями рынка и предложением со стороны трубных предприятий. Соответственно синдикат и заводы не могли идти против тенденций рынка, и их ценовая политика в отдельные периоды значительно смягчалась. При этом цены на металлургическую продукцию, в том числе и на трубы, «подвергались значительным и резким колебаниям, отзывавшимся крайне неблагоприятно на интересах потребителей и торговцев» [Там же]. В 1908—1910 гг. цены на трубы последовательно снижались, что объяснялось скорее стремлением производителей увеличить объемы продаж и стимулировать спрос. Ведь в 1905—1907 гг. производство труб в России значительно сократилось в связи с первой российской революцией 1905—1907 гг., а в период восстановления экономики российские потребители не готовы были к ценам, установленным накануне революции, да и стоимость рубля была снижена. Но при восстановлении экономики страны цены на трубы вновь стали подниматься. В 1911 г. цены на чугунные трубы стали стремительно расти (на 72%) и держались на высоком уровне длительное время,



вплоть до Первой мировой войны. В течение Первой мировой войны до начала 1917 г. цена на трубы поднялась практически в 2 раза, что являлось следствием нестабильности рынка и дефицита продукции. В особенности это касалось железных труб, применяемых в нефтяной промышленности.

Таким образом, можно сделать следующие основные выводы по образованию монополий в российском трубном производстве и их влиянию на ценовую политику предприятий:

1) образованию синдикатов способствовал ряд сложившихся факторов, в том числе один из основных — политика государства;

2) несмотря на наличие оснований монополизации, ее причинами стали внешние обстоятельства в виде стагнации или падения рынка (попытки объединения заводов в условиях стабильности не имели особого успеха);

3) синдикаты не в полной мере контролировали сбыт и цены на продукцию ввиду особых условий вхождения в синдикаты ряда заводов, исключения из соглашений части продукции, а также особенностей реализации для некоторых видов товаров;

4) отсутствие в составе синдиката крупных производителей и ограничения на ценовую политику синдиката крайне негативно сказывались на общей рентабельности отрасли и потере эффективности монополии (вплоть до распада синдиката, как в отношении сбыта чугунных труб);

5) важнейшим фактором ценовой политики синдикатов и трубных заводов, заметно превышающим все остальные, являлась динамика спроса на трубы (производители не имели возможности на него влиять). В результате монополистические объединения в российской трубной промышленности в начале XX в. не оказали существенного влияния на ценовую политику в отношении трубной продукции, хотя, конечно же, сдерживали падение цен во время кризисов и при возможности старались их поднять. Но есть серьезные основания предполагать, что в условиях отсутствия совместной сбытовой политики ценовая политика трубных заводов не претерпела бы существенных изменений. При этом синдикаты путем своеобразного регулирования рынка внесли свой вклад в его развитие, способствуя формированию новых направлений развития.

## Литература

*Бовыкин В.И.* Формирование финансового капитала в России. Конец XIX в. — 1908 г. М., 1984.

ГАБО. Ф. 220. Оп. 1. Д. 65. Л. 492.

*Гливиц И.П.* Железная промышленность России. Экономико-статистический очерк. СПб., 1911.

*Зимин Н.П.* Хозяйственно-противопожарное водопроводное дело в России как возможный рынок для увеличения потребления русского железа. М., 1903.

*Кафенгауз Л.Б.* Синдикаты в русской железной промышленности. М., 1910.  
Монополии в металлургической промышленности России. 1900–1917. М.: Изд-во АН СССР, 1963.

РГИА. Ф. 32. Оп. 1. Д. 312.

РГИА. Ф. 1581. Оп. 1. Д. 36.

*Соколовский Н.* Буровые трубы вообще и трубы новой системы, крепление и самотампонаж ими глубоких скважин. Варшава, 1900.

Статистический ежегодник за 1912 г. / под ред. В.И. Шараго. СПб.: Совет съездов представителей промышленности и торговли, 1912–1914.

Статистический ежегодник за 1913 г. / под ред. В.И. Шараго. СПб.: Совет съездов представителей промышленности и торговли, 1912–1914.

*Шполянский Д.И.* Монополии угольно-металлургической промышленности Юга России в нач. XX в. М.: Изд-во АН СССР, 1953.

С.В. Беспалов

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

# ДИСКУССИЯ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В КОНЦЕ 1890-х гг.

---

В конце 1890-х гг. в правительственных структурах, а также среди российских экономистов развернулась оживленная дискуссия о возможности и перспективах обеспечения сбалансированного развития промышленности и аграрного сектора экономики [Беспалов, 2004; Дякин, 1997]. Ее составной частью стали дебаты о судьбе сельскохозяйственного машиностроения в России. Полагаем, что эта полемика, не привлекавшая ранее должного внимания исследователей, представляет значительный интерес для понимания специфики модернизационных процессов в российской экономике на рубеже XIX–XX столетий. Ее значимость определяется, в частности, переплетением интересов различных групп влияния, а также тем, что в полемике по этому вопросу были высказаны принципиальные суждения о характере и перспективах экономического развития страны.

Позиция большинства сельских хозяев была достаточно обстоятельно изложена в письме Харьковского общества сельского хозяйства и сельскохозяйственной промышленности, адресованном в Департамент земледелия МЗГИ. В документе, подписанном председателем этого общества Б. Филоновым, отмечалось, что, заслушав на своем заседании доклад известного экономиста И.Н. Миклашевского, члены общества на своем пленарном собрании по итогам обсуждения нескольких ключевых проблем российского сельского хозяйства пришли к выводу о том, что нет оснований ожидать существенного улучшения экономической конъюнктуры — устойчивого повышения цен на сельскохозяйственную продукцию, поскольку «в условиях производства хлеба и снабжения ими всемирного рынка» значимых изменений не происходит. В такой ситуации «удешевление капиталов земледельческого хозяйства есть залог его успеха», так как сложившиеся неблагоприятные условия требуют «развития в хозяйствах как владельческих, так и крестьянских улучшенных

приемов обработки земли». При этом харьковские аграрии подчеркивают, что для крестьянского и мелкого частного землевладения, не прибегающего к помощи наемного труда, «чугун, железо, сталь, сельскохозяйственные орудия и машины суть капиталы земледельческого хозяйства более важные, чем денежные»; при этом указанные капиталы почти отсутствуют в этих хозяйствах, «благодаря их дороговизне, обусловливаемой, между прочими причинами, высокими таможенными пошлинами, на них падающими».

Отмечая далее, что российская горнодобывающая промышленность (в особенности в южных регионах страны) почти целиком находится в руках «иностранцев-капиталистов-акционеров», авторы письма заявляют, что степень правительственного покровительства этой промышленности столь высока, что возникла она даже «во многих местах Империи, где нет природных условий, благоприятных для ее развития». Более того, «громодные барыши, достигающие 80% на основные (акционерные) капиталы, получаемые горнозаводской промышленностью в России и почти целиком уходящие за границу, имеют своим последствием расхищение природных богатств России, развращающую население спекуляцию, как фондовую, так и на земли, и опасное грюндерство». Наконец, работает горнозаводская промышленность главным образом ради удовлетворения потребностей железнодорожного хозяйства и иных отраслей тяжелой промышленности; интересам же сельского хозяйства она служит менее всего.

В таких условиях вполне закономерно, по утверждению членов Харьковского общества сельского хозяйства, что «земледельческие орудия и машины производятся в России в очень ограниченном количестве и неудовлетворительного качества»; некоторые сельскохозяйственные машины не производятся в стране совсем, но при этом облагаются высокими таможенными пошлинами. Соответственно сельские хозяева настаивают на снижении пошлин на чугун, железо, сталь и сельскохозяйственные орудия и машины, что, по их мнению, должно не только удешевить эти машины, облегчив доступ к ним для аграриев, прежде всего мелких, но и «устранить вредную спекуляцию и грюндерство», а также обеспечить более устойчивое развитие горнозаводской промышленности именно «в тех местностях Империи, где природные условия тому благоприятствуют». Иными словами, снижение пошлин призвано оптимизировать размещение производительных сил на территории страны [РГИА, ф. 395, оп. 1, д. 407, л. 59–60].

Нельзя не отметить смешение сельскими хозяевами массы разнородных проблем, в некоторых случаях — явную необъективность и даже откровенные передергивания. Однако важно подчеркнуть и другое: практически все они исходили из представления о единстве интересов *всех* аграриев. Характерны для них были также:

- осознание зависимости их положения от внешнеэкономической конъюнктуры;
- попытка комплексно осмыслить различные экономические проблемы;
- осознание необходимости кардинального улучшения методов хозяйствования;
- требование от государства не банальной финансовой поддержки, не бюджетных вливаний, а предложения об использовании более тонких механизмов экономической политики;
- весьма критическое отношение к отечественной индустрии.

При этом основная вина возлагалась не непосредственно на производителей сельскохозяйственной техники, а на крупную, преимущественно горно-металлургическую, промышленность.

Изложенные аргументы весьма схожи с доводами многих крупных экономистов того времени. Один из них, И.Н. Миклашевский, как уже отмечалось, был приглашен непосредственно на заседание, в ходе которого вырабатывались предложения харьковских аграриев. Как видим, доводы представителей экономической науки не оставались лишь предметом дискуссий в узких рамках профессионального сообщества, а находили живой отклик в среде аграриев.

Инициатива рассмотрения вопроса о снижении таможенных пошлин на сельскохозяйственную технику была выдвинута и на состоявшемся в 1896 г. в Нижнем Новгороде Торгово-промышленном съезде, проходившем во время проведения Всероссийской выставки. Как отмечал в своем Всеподданнейшем отчете за 1896 г. Государственный контролер Т.И. Филиппов, «Съезд высказал, что влияние таможенного тарифа на разные отрасли промышленности неравномерно и особенно неблагоприятно для сельского хозяйства, так как высокие пошлины на чугун, железо и сталь являются тормозами для развития сельскохозяйственного дела. Посему Съезд выразил желание о понижении пошлины на машины и материалы, необходимые для сельского хозяйства».

По словам Т.И. Филиппова, впервые установленная в 1885 г. пошлина на ввоз сельскохозяйственных машин в размере 50 коп. золотом с пуда была уже в 1887 г. повышена до 70 коп. золотом с пуда; именно такая ставка была зафиксирована и Таможенным тарифом 1891 г. Однако, по оценке Государственного контролера, «покровительственные меры развитию отечественного производства сельскохозяйственных машин не ослабили ввоза их из-за границы»; более того, импорт сельскохозяйственной техники неуклонно и быстро нарастал — с 349 тыс. пудов в 1887 г. до 939 тыс. пудов в 1896 г. Низкий уровень развития отечественного сельскохозяйственного машиностро-

ения, не способного удовлетворить, по словам Филиппова, растущие потребности аграрного сектора экономики в новой технике, побудил правительство и прежде всего Министерство финансов «дать движение выраженным на Торгово-промышленном съезде в Нижнем Новгороде пожеланиям». Результатом стало создание в конце 1896 г. при Министерстве финансов особой комиссии по вопросу о пошлинах на сельскохозяйственные машины и орудия, которая, по словам Государственного контролера, «должна найти разрешение этому вопросу в интересах земледелия, без ущерба для отечественного производства сельскохозяйственных машин и орудий» [РГИА, ф. 395, оп. 1, д. 407, л. 149–149 об.].

В своем письме А.С. Ермолову 9 января 1897 г. Витте сообщил, что для подробного выяснения поднятого Всероссийским съездом сельских хозяев вопроса «относительно облегчения привоза из-за границы сельскохозяйственных машин и орудий» он признал необходимым образовать при Департаменте торговли и мануфактур Министерства финансов под председательством директора этого департамента В.И. Ковалевского Особое Совещание. Обсуждению этого Совещания, по словам Витте, должен был подлежать вопрос о том, «какие именно сельскохозяйственные машины могли бы быть допущены к привозу с пониженной пошлиною или и вовсе беспошлинно, во внимание к тому, что некоторые из них ныне в России вовсе не изготавливаются, причем и в будущем нельзя ожидать установления производства их у нас» [Там же, л. 55–55 об.].

К работе Совещания был привлечен представитель МЗиГИ С.Н. Ленин, откомандированный туда Ермоловым; кроме того, Витте и Ковалевский сочли необходимым привлечь к деятельности Совещания не только чиновников, но и представителей сельских хозяев, а также машиностроителей. Как говорилось в письме С.Ю. Витте А.С. Ермолову 5 марта 1897 г., при обсуждении ставшего предметом Совещания вопроса «представлялось бы желательным выслушать также мнения компетентных представителей нашего сельского хозяйства». Поэтому главе МЗиГИ предлагалось обеспечить привлечение к работе Совещания «таких лиц, участие которых... представлялось бы наиболее полезным для выяснения сказанного вопроса» [Там же, л. 56, 63–63 об.]. В свою очередь Министерство финансов пригласило к участию представителей машиностроительной отрасли.

Необходимо отметить, что, как это нередко случалось в деятельности межведомственных совещаний с участием экспертов и представителей заинтересованных групп, в ходе работы Совещания его участники нередко выходили за пределы того ограниченного круга вопросов, изначально поставленных главой Министерства финансов. Как заявил на заседании 24 октября 1897 г. В.И. Ковалевский, «со стороны как сельских хозяев, так и машино-

строителей заявлены были пожелания относительно других мер для поддержания и развития сельскохозяйственного машиностроения в России, а именно об открытии кредита на закупку сельскохозяйственных машин, об учреждении сельскохозяйственных школ, о мерах к удешевлению машиностроительных материалов и пр.». Такая активность участников Совещания вызвала достаточно жесткую реакцию министра финансов, которая и была озвучена В.И. Ковалевским на упомянутом заседании. Витте предписал провести заключительный этап работы Совещания «при участии исключительно представителей правительственных ведомств» и рассмотреть только вопросы, касающиеся таможенного обложения сельскохозяйственных машин и орудий. Прочие же вопросы, по которым участники Совещания высказывали свои суждения, «отчасти уже составляют, отчасти составят в ближайшем будущем предмет особых, специальных суждений, при участии компетентных лиц», — заявил Витте [РГИА, ф. 395, оп. 1, д. 407, л. 150–150 об.]. Заметим в этой связи, что шестью годами позже, возглавляя Особое Совещание о нуждах сельскохозяйственной промышленности, Витте гораздо более лояльно относился к стремлению многих его участников выйти за рамки изначальной программы Совещания, поскольку это соответствовало его интересам. В 1897 г., на наш взгляд, жесткая позиция Витте была обусловлена не столько стремлением обеспечить поддержание надлежащего порядка, сколько нежеланием создавать прецедент обсуждения в правительственной структуре с участием представителей аграрных интересов широкого круга вопросов, находившихся в компетенции финансового ведомства.

Впрочем, рекомендации относительно перечня сельскохозяйственной техники, которая в интересах развития отечественного сельского хозяйства могла быть допущена в страну беспошлинно или с понижением пошлин относительно действовавшего на тот момент таможенного тарифа, сформулированные как сельскими хозяевами, так и машиностроителями (достигшими соглашения между собой не по всем вопросам), были учтены Совещанием при принятии итоговых решений.

Достаточно обстоятельная характеристика проблемы была дана в записке уже упоминавшегося выше старшего делопроизводителя Отдела земельных улучшений МЗиГИ С.Н. Ленина, направленной председателю Особой комиссии В.И. Ковалевскому.

С.Н. Ленин прежде всего констатирует, что сельские хозяева, стремясь доказать необходимость отмены таможенных пошлин на ввозимые в страну сельскохозяйственные машины и орудия, пользуются чаще всего двумя аргументами. Первый из них сводится к «общему угнетенному состоянию сельскохозяйственного промысла», обусловленному низкими ценами на продукцию сельского хозяйства; второй аргумент указывает на неудовлетворитель-

ное состояние отечественного сельскохозяйственного машиностроения, «доставляющего в недостаточном для удовлетворения нужд деревни количестве и притом совершенно негодные, как по конструкции, так и по выполнению, орудия и машины».

По словам С.Н. Ленина, совокупная стоимость «сельскохозяйственных машин, орудий и приборов, ежегодно потребляемых в России», составляет (по состоянию на 1896 г. — С.Б.) примерно 20 млн руб. При этом импортируется оборудования на 7,5 млн руб., остальное изготавливается в России. Правда, точную суммарную стоимость производимого в России сельскохозяйственного оборудования С.Н. Ленин определить не считает возможным в силу двух обстоятельств: во-первых, многие заводы, специализирующиеся на производстве техники для сельского хозяйства, помимо нее производят и товары, не имеющие к сельскому хозяйству никакого отношения; во-вторых, немалая часть сельскохозяйственного инвентаря выпускается кустарями, объем производства которых определить невозможно. В итоге совокупная стоимость отечественного производства сельскохозяйственного оборудования в 12,5 млн руб. в год «должна считаться скорее уменьшенной, чем преувеличенной», полагает представитель МЗиГИ. Анализируя номенклатуру выпускаемых в стране и импортируемых сельскохозяйственных машин, С.Н. Ленин справедливо замечает, что производство относительно простых машин, таких как одноконные плуги, простые бороны, веялки, конные молотилки и т.д., «установилось в России уже совершенно прочно» и ввоз этих машин из-за границы сохраняется лишь в минимальных масштабах. Совершенно иначе обстоит дело «с более сложными машинами, каковы различного рода культиваторы... косилки, жнеи, сноповязалки, сложные паровые молотилки». Производство такого рода техники в России или вовсе отсутствует, или существует в крайне незначительных масштабах. Вполне естественно, что импортируемые машины намного дороже более простых изделий, производимых в России, из чего, помимо прочего, следует, что в количественном отношении преобладание российской сельскохозяйственной техники над импортной было существенно больше, чем в отношении стоимостном [Там же, л. 31—31 об.].

Учитывая все приведенные аргументы, а также принимая во внимание, что к середине 1890-х гг. по мнению С.Н. Ленина, уже появилось немало хороших отечественных сельскохозяйственных машин, зачастую собственной оригинальной конструкции, представитель МЗиГИ решительно отвергает доводы тех сельских хозяев, по словам которых «русские заводчики обирают землевладельцев, получая от своего производства огромные барыши». Этот тезис опровергается многими фактами. Прежде всего, все российские сельскохозяйственные машины дешевле импортных аналогов. Многие заводы,



специализирующиеся на выпуске сельскохозяйственной техники, «едва сводят концы с концами». Это, в свою очередь, обусловлено тем, что сами условия производства сельскохозяйственных орудий и машин в России в середине 1890-х гг. представляются С.Н. Ленину менее благоприятными, чем за границей: «Один американский техник, познакомившись с нашими машиностроительными заводами, говорил мне: “Ваши рабочие втрое дешевле наших, но наши работают в 6 раз больше ваших”». И это, полагает С.Н. Ленин, характерно для российского машиностроения в целом. Наконец, производители сельскохозяйственной техники в России страдают и от высоких таможенных пошлин на импорт металла. Таким образом, резюмирует С.Н. Ленин, никакого особого покровительства сельскохозяйственному машиностроению в России вопреки многочисленным утверждениям аграриев нет, а финансовое положение этой отрасли «далеко не так блестяще, как, например, чугуноплавильных и железодельных заводов» [РГИА, ф. 395, оп. 1, д. 407, л. 32 об. — 33 об.].

Для Особого Совещания под руководством В.И. Ковалевского был подготовлен обзор позиции земств по вопросу о мерах к распространению в стране сельскохозяйственных машин и орудий. Указывая на необходимость распространения в России по возможности передовой сельскохозяйственной техники, для чего, в свою очередь, необходимо было добиться ее удешевления, большинство земств, как говорилось в этом обзоре, «включают в число необходимых в данном случае мер уменьшение или же совершенную отмену таможенных пошлин на сельскохозяйственные машины и орудия». Вполне типичной оказалась позиция Самарского губернского земства, которое, замечая, что «заботы земств по распространению улучшенных сельскохозяйственных орудий и семян хлебных растений не требуют материальной поддержки со стороны министерства земледелия», указывало в то же время, что «дальнейшее развитие этого дела обусловлено устранением препятствий, тормозящих деятельность земств в этом направлении» [Там же, л. 49, 51—51 об.].

Совещание пришло к выводу о необходимости отмены импортных пошлин на многие образцы сложной сельскохозяйственной техники; эти решения в скором времени воплотились во внесенных в Таможенный тариф изменениях. Так, решено было обнулить пошлину на изделия, не производившиеся в России: сноповязалки, паровые плуги, «пульверизаторы для опрыскивания плодовых деревьев и кустов», сложные паровые молотилки и др. На некоторые машины пошлина была существенно снижена: например, на «локомобили, привозимые при паровых плугах и сложных молотилках», с 1 руб. 20 коп. до 50 коп. с пуда. При этом Совещание обратило особое внимание на то, что российские заводы, способные выпускать локомобили, «заняты исключительно изготовлением паровозов для железных дорог, при-

чем оказываются не в состоянии удовлетворять существующему весьма значительному спросу»; однако впоследствии, «когда производство паровозов достигнет желаемой правительством нормы», отечественные машиностроители, несомненно, перейдут и к изготовлению локомотивов, тогда к вопросу о покровительственной пошлине можно будет вернуться. При этом некоторые пожелания аграриев остались не удовлетворенными. Прежде всего, Совецание отказалось снизить покровительственную пошлину на керосиновые двигатели. В решении Совецания было отмечено, что эти двигатели производятся в России уже на 10 заводах, «хотя и в незначительном количестве, и потому нуждались бы в покровительстве с целью увеличения выгоды производства» [РГИА, ф. 395, оп. 1, д. 407, л. 151–155 об.].

По итогам работы Совецания и продолжавшихся еще несколько месяцев согласований министр финансов 27 марта 1898 г. внес представление в Государственный Совет «Об изменении условий привоза из-за границы некоторых сельскохозяйственных машин и орудий, землеудобрильных веществ и потребных для сельского хозяйства химических продуктов и препаратов». Госсовет, мнение которого было высочайше утверждено 25 мая 1898 г., одобрил предложения Витте, снизив или отменив пошлины на указанные выше товары на пять лет [Там же, л. 169, 180].

Таким образом, было принято в известной степени компромиссное решение, которое, с точки зрения руководителей Министерства финансов и МЗиГИ, учитывало как интересы аграриев, так и потребности машиностроителей. В то же время необходимо отметить, что после отмены пошлин выпуск сложной сельскохозяйственной техники в России практически не получил развития.

## Литература

*Беспалов С.В.* Политика экономической модернизации России в дискуссиях конца XIX — начала XX в. Самара: Изд-во СНЦ РАН, 2004.

*Дякин В.С.* Деньги для сельского хозяйства. 1892–1914 гг. (Аграрный кредит в экономической политике царизма). СПб.: Изд-во СПбГУ, 1997.

РГИА (Российский государственный исторический архив). Ф. 395. Оп. 1. Д. 407.

Н.Г. Терехова

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

## «КОНТРАКТ ВЕКА»: ФИАТ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕТСКО- ИТАЛЬЯНСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

---

Близится 50-летний юбилей знаменательного для сотрудничества двух стран события — в 1966 г. был заключен контракт между итальянским концерном ФИАТ и советским правительством на строительство автомобильного завода в городе Тольятти. Общеизвестно, что российско-итальянские экономические отношения развиваются очень плодотворно и динамично. Размышляя о причинах этого успеха, нельзя не отдать должное значительному вкладу, внесенному в их формирование крупнейшим итальянским автопроизводителем ФИАТ.

Договор на проектирование и строительство итальянцами автогиганта на берегах Волги стал крупнейшей разовой сделкой за всю историю мировой внешней торговли, получив меткое название «контракт века». Стоимость его оценивалась в 642 млн долл. США, из которых 247 млн предназначалось для закупок в Италии и около 55 млн — в США, Франции, Великобритании, Бельгии, Швейцарии и Германии. Впоследствии суммы выросли, и на закупки в США пришлось уже 50 млн долл.

В истории СССР не было строек такого масштаба, новое предприятие было призвано решить проблему отставания массового советского автомобилестроения, стать локомотивом распространения в стране новейших технологий в области автомобилестроения. Анализ литературы на русском языке, посвященной ВАЗу, позволяет предположить, что отечественные исследователи не опирались на зарубежные источники, обширный пласт фактов и событий, касавшихся подготовки этого международного проекта, не был принят ими во внимание. Приведенные в их трудах оценки и мнения относительно начального, до 1966 г., периода отражают порой мифологизированную точку зрения, удобную для советского руководства и самих работников завода. Важные аспекты еще нуждаются в уточнении: почему был выбран именно итальянский партнер? Какова роль итальянской коммунистической

партии и ее лидера Пальмиро Тольятти в подписании знаменитого договора? Кто — Н.С. Хрущев или А.Н. Косыгин — в действительности стоял у истоков этого исторического проекта, был его инициатором? Почему американцы, зоной влияния которых после Второй мировой войны считалась Италия, допустили заключение столь дорогостоящей сделки, пробившей значительную брешь в «железном занавесе»? Почему руководство СССР решило приобрести советских людей к «буржуазным» ценностям, вовлечь их в круговорот потребления?

Известно, что в 1961 г. во Франции, Германии и Великобритании насчитывался в среднем один автомобиль на 10 человек, а в Италии — один на 25. Это явное отставание, и оно было накоплено почти за столетие, ведь история автомобилестроения в Италии и России начиналась позже, чем в странах-лидерах, и практически одновременно. Первый русский автомобиль был создан в 1896 г., спустя три года с разрешения императора Николая II было организовано «Акционерное общество Фрезе и К°». В том же году в Турине было основано акционерное общество ФИАТ с 50 работниками. На тот момент в Италии один автомобиль приходился на 6200 человек и предложение превышало спрос. Несмотря на неблагоприятную конъюнктуру, руководитель и крупнейший акционер предприятия Джованни Аньелли в 1906 г. едет в США набираться опыта и посещает заводы Форда. Вернувшись в Турин, в 1909 г. он начинает общую рационализацию структуры и производственных процессов по модели Форда. В том же году в пригороде Нью-Йорка учреждается «Фиат Мотор Компани», которая стала первым зарубежным филиалом туринского предприятия. В 1914 г. на ФИАТе уже 4,5 тыс. рабочих и служащих. К окончанию Первой мировой войны предприятие окрепло, так как руководство дальновидно расширило ассортимент выпускаемой продукции: воспользовавшись отменой пошлин на импортную сталь, администрация завода приступила к производству грузовиков, самолетов и некоторых видов вооружения, при этом определенные обстоятельства политического характера позволили ФИАТу стать монопольным поставщиком итальянской армии. В конце 1915 г. на ФИАТ поступает заказ из России на 6 тыс. грузовиков 15-ТЕР и запчасти к ним. Автомобильное московское общество (АМО) при помощи итальянской компании делало свои первые шаги на пути к выпуску грузовых автомобилей. Были начаты переговоры о проектировании завода в России, но феврале 1917 г. в России происходит революция. Спустя полгода представители нового русского правительства приезжают к Аньелли и подтверждают эти заказы, однако фатальные события осени того же года приводят к свертыванию переговоров.

Между тем на Западе набирала силу идея массового народного автомобиля, воплощаемая американской компанией «Форд», пропагандировалась

идея личного транспортного средства, доступного не только гражданам с высокими доходами, но и людям со средним достатком.

Исходя из определенных советским руководством задач индустриально-го развития, в 1931 г. Россия закупила на 1 млн долл. шарикоподшипников у фирмы РИВ, которая с 1904 г. на 50% принадлежала ФИАТу. В эти же годы советское руководство начинает строительство крупного шарикоподшипникового производства. Таким образом, история сотрудничества туринской компании с дореволюционной, а затем и с советской Россией насчитывала несколько значительных, плодотворных эпизодов, предшествовавших заключению знаменитой сделки.

Считается, что в Советском Союзе власть стала придавать особое значение развитию автомобильной промышленности, ориентированной не только на государственные заказы, но и на частные потребности граждан, в середине 1960-х гг. Однако архивные, документальные источники позволяют сместить хронологические рамки примерно на 10 лет: спустя год после смерти Сталина в отделе машиностроения ЦК КПСС был впервые организован автомобильный сектор, что стало первым важным шагом в структурировании партийно-государственных усилий в направлении развития отрасли. С 1954 г. проводятся регулярные целевые заседания, на которых уделяется пристальное внимание «устранению недостатков в издании литературы по зарубежной технике». Для этих целей организуются спецбиблиотеки, а также своевременные переводы новинок технической литературы. Один за другим выходят постановления ЦК «О разработке и внедрении нового автомобиля “Волга”», «О перспективах развития Уральского автомобильного завода, автозаводов в Петропавловске, Иркутске, Фрунзе и Ярославле», «О внедрении новой техники и об учреждении Государственного научно-технического Комитета». Среди источников 1957 г. интерес представляет документ о том, что ЦК КПСС рассматривал просьбу американского журналиста посетить Научно-исследовательский институт автомобильной промышленности, знаменитый НАМИ, активно работавший над техническими разработками с 1920-х гг. Обращает на себя внимание такой выявленный документ, как постановление от апреля 1958 г. «О мерах по дальнейшему развитию автомобильной промышленности и о целесообразности производства микролитражных автомобилей типа ФИАТ». В связи с этим у туринского концерна была куплена лицензия. Есть сведения, что был произведен прототип знаменитой 600-й модели ФИАТа, но в силу ряда причин массовое производство в СССР не было налажено. Однако в 1960 г. появился легковой автомобиль ЗАЗ-965 «Запорожец» весом около 650 кг и с кузовом, очень похожим на ФИАТ-600.

Таким образом, мы не можем согласиться с американскими историком Льюсом Зигельбаумом в том, что первым шагом в развитии советского авто-

мобилестроения следует считать созданное в 1965 г. соответствующее министерство, по инициативе которого якобы и была заключена знаменитая сделка между советским правительством и ФИАТом [Зигельбаум, 2011, с. 150]. Документы, протоколы заседаний ЦК КПСС говорят о другом: с первых же лет правления Н.С. Хрущева регулярно проводились совещания об улучшении технико-экономических показателей отечественных автомобилей, в 1957 г. была проведена Первая всесоюзная конференция конструкторов автомобилей, в феврале 1962 г. построен первый в стране полигон для испытаний новых моделей, в январе 1963 г. вышло постановление «О развитии мощностей на автозаводе им. Лихачева». Руководство страны возлагало надежды на разработки местных инженеров-конструкторов. Специалисты рассказывают, что с приходом к власти Н.С. Хрущева все бронированные иностранные машины исчезли, для встречи почетных гостей использовался ЗИЛ-111В с открытым верхом. Именно эта машина везла в апреле 1961 г. первого космонавта в Кремль.

Десталинизация, начатая Н.С. Хрущевым, принесла первые успехи в советском автомобилестроении. Е.Т. Гайдар писал о том, что именно в этот период произошла утрата властью тотального контроля над личной жизнью человека благодаря таким мерам, как массовое жилищное строительство (знаменитые «хрущевки»), выделение в личное пользование садовых участков. Большую роль сыграли также либерализация трудового законодательства, снятие запрета на аборт, увеличение объемов денежных сбережений населения и продолжительности отпусков. Нельзя не упомянуть и такие значительные социальные реформы, как увеличение пенсий и ликвидация «крепостной зависимости крестьян», которым начали выдавать паспорта и разрешили передвигаться по стране [Гайдар, 2008, с. 5]. «Путь от коммуналки до жизни, хотя и советской, но отделенной от государства был пройден за десятилетие. После обретения значительной частью населения отдельной квартиры, появилась территория свободной мысли — кухня. Садовый участок оторвал среднего человека от организуемой государством общественной занятости» [Гайдар, 2007, с. 132]. Зачастую выделяемые в пользование садовые участки находились на значительном расстоянии от мест постоянного проживания граждан, и регулярные поездки были сопряжены с трудностями, устранению которых могли бы способствовать личные транспортные средства населения. В те же годы советские автомобилестроители разработали модель так называемого народного автомобиля «Москвич-408». Не забывали и об автомобилях представительского класса: Хрущев любил дарить машины отечественного производства. Например, президенту Египта Абделю Насеру были с гордостью подарены два бронированных ЗИЛ-115 весом по 5 тонн.

Техническое отставание воспринималось Хрущевым как прямая угроза суверенитету и геополитическим интересам страны. Технический прогресс, научно-техническая революция (НТР) представляли собой области, в которых СССР старался обогнать США, где в начале 1960-х гг. одна машина приходилась на 2,7 человека, а в СССР — одна на 238. Этот обидный разрыв решено было преодолеть. После запуска спутника и полета Гагарина в космос казалось, что советской промышленности любые задачи по плечу. Производство массового личного автомобиля воспринималось в качестве драйвера модернизации и подтверждения благосостояния населения. К 1960-м гг. объединились экономические и политические устремления советского правительства по обеспечению «каждого гражданина доступным автомобилем европейского качества и устремления советских людей в растущем обществе массового потребления» [Кононенко, 2009, с. 174].

Важным представляется вопрос о выборе иностранного партнера. Почему СССР не реализовал автомобильный «мегапроект» силами стран социалистического лагеря в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), который был создан в 1949 г.? Исследователи советской концепции этой международной организации пришли к выводу, что декларации о братстве и единстве стран народной демократии, замешанные на мечтах о скорой победе коммунизма, не помешали практичным бизнес-решениям и намерению заработать благодаря продажам коллегам по коммунистическому движению технически более совершенной и современной продукции. Линия экономического прагматизма возобладала, хотя и вступила при этом в противоречие с партийными идеологическими установками. В 1950–1960-е гг. не на словах, а на деле произошла смена приоритетов, от жесткой идеологии переходили к практическому западному подходу, в фокусе внимания руководства и коллективных усилий оказывались материальные интересы, а не идеализированная «взаимопомощь братских народов», таким образом начался процесс коррозии ранее монолитной «коммунистической системы».

Страна переходила к «мирному сосуществованию» с западными оппонентами, и Н.С. Хрушев активно выезжал за рубеж. В 1960 г. он посетил во Франции завод «Рено» и осмотрел производство явно не из праздного любопытства. Позднее он вспоминал: «Предприятие нам понравилось, оно выпускало хорошие автомобили, но не так-то легко установить сотрудничество, имея разные экономические системы». Спустя всего два года его мнение изменилось, и повлияла на его позицию беспрецедентная выставка «достижений итальянской промышленности», организованная в 1962 г. легендарным предпринимателем Пьеро Саворетти. В ней приняли участие около 60 итальянских фирм и предприятий. За несколько лет до этого Саворетти прибыл в Москву, преодолевая различные трудности, окружным путем через Швей-

царию и с 1954 г. постоянно информировал Турин о программах Госплана и Министерства внешней торговли относительно обменов с Западом. Но ни о какой самостоятельной стратегии упомянутых ведомств речи идти не могло, так как все решения относительно генеральных, значительных, а зачастую и менее значительных вопросов экономического развития страны принимались в ЦК КПСС.

Сразу после окончания Второй мировой войны ФИАТ в лице своего руководителя Витторио Валетты пристально следил за советским рынком, но только с началом процесса десталинизации приоткрылись возможности за «железным занавесом». Первый шаг к практическому сближению двух стран был сделан после подписания в 1960 г. договора между энергетическим концерном ЕНИ и советским правительством на поставку в Италию крупной партии нефти, равной 20% от общей национальной потребности, по цене ниже той, которую выставляли крупнейшие западные компании. Сразу после этого ФИАТу представилась возможность заключить интересную сделку. Речь шла о поставке итальянской фирмой «Ансальдо» шести 50-тысячных мотоциклов. 2 августа 1961 г. премьер-министр Италии Аминторе Фанфани и президент страны Антонио Сеньи прибыли в Москву с официальным визитом. Было непросто преодолеть политические и бюрократические ограничения, препятствовавшие осуществлению договоренностей по обмену продукцией, считавшейся по тем или иным причинам стратегической и подвергавшийся в связи с этим эмбарго. Американская пресса обвинила итальянское правительство в том, что подписание «нефтяного» контракта с СССР ослабило отношения с западными державами. Но итальянская сторона очень осторожно продолжала свою линию на сотрудничество, и годом официального появления ФИАТа в Советском Союзе можно считать 1961 г.

Необходимо отметить значительный вклад Витторио Валетты в развитие сотрудничества ФИАТа с Советским Союзом, сам он называл строительство ВАЗа «моя лебединая песня». Он пришел на завод в 1920 г., был в течение многих лет заместителем Аньелли, а в тяжелом 1943 г. был назначен генеральным директором. Во время войны сотрудничал с антифашистами, а затем и с секретными службами союзников, хотя немцы жестко требовали от него поставок продукции. После Второй мировой войны начался новый этап развития туринского предприятия. В 1946 г. Валетта получает кредит в 10 млн долл. в Bank of America. В 1947 г. по просьбе итальянского правительства именно он едет в США за кредитами на покупку товаров первой необходимости для населения Италии. В феврале 1948 г. был подписан 10-летний договор о дружбе и торговле между Италией и США, а в марте того же года вступает в силу «план Маршалла», по которому 12% от всех сумм, предназначенных



Италии, поступали непосредственно ФИАТу. Результаты не заставили себя ждать: в 1949 г. ФИАТ производит уже 75 тыс. единиц в год.

Итак, какое отношение имели итальянские коммунисты к «контракту века» и основанию города Тольятти? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо вернуться почти на три столетия назад, в 1737 г., когда на волжских берегах была заложена крепость Ставрополь-на-Волге. В 1964 г. город был переименован. Лидер итальянских коммунистов Пальмиро Тольятти, однако, никогда в нем не бывал, выбор населенного пункта в качестве объекта для переименования представляется достаточно случайным, но соответствующим сложившейся в СССР топонимической традиции. Тем злополучным летом товарищ Тольятти приехал для встречи с руководством КПСС, но отношения между компартиями к тому моменту были напряженными, в отличие от активного межгосударственного торгового сотрудничества. В КПСС неприязненно воспринимали идеи П. Тольятти о «полицентричности коммунистического движения» и о возможности особого «итальянского пути к социализму». Не могли ему простить и публичной критики в адрес КПСС, когда лидер крупнейшей на Западе коммунистической партии позволил себе заявить в одном из интервью о «деградации» Советского Союза. Итак, встреча в Москве не состоялась, гостю было предложено съездить в Крым, где у него на жару случился инсульт и спустя несколько дней он скончался.

На настоящий момент нет свидетельств о том, что П. Тольятти имел отношение к проекту строительства ФИАТом автозавода в СССР, кроме эпизода в опубликованных в 2001 г. воспоминаниях разведчика Леонида Колосова, работавшего под прикрытием должности специального корреспондента газеты «Известия» в Риме.

Показательной является ситуация вокруг запрета советскими властями органа итальянской компартии «L'Unità». Среди рабочих, приехавших на строительство ВАЗа, было немало тех, кто привык регулярно читать эту газету, они пытались протестовать, но все привезенные экземпляры были изъяты, а доставка из Италии прекращена.

Итак, на выставке в Сокольниках на стенде ФИАТа Н.С. Хрущеву очень понравился внедорожник, а также набор запчастей, который он захотел сразу же купить, но еще больше поразил его макет завода по производству 200 единиц в день. Хрущев охотно сел в ФИАТ, присланный ему из Италии, и объехал весь парк, а затем в присутствии членов политбюро и министров похвалил частных итальянских предпринимателей, установивших отношения с Советским Союзом. Назвал их реалистами, людьми мудрыми и бесстрашными, а затем добавил, что «две системы — капиталистическая и социалистическая должны контактировать, развивать связи, иными словами, сосуществовать». Первый секретарь ЦК КПСС сходу, без протокольных

сложностей позвал бизнесменов на завтрак в Кремль и там объявил: «Хочу встретиться с президентом ФИАТа господином Валеттой». Можно сказать, что стараниями итальянцев в восприятии Хрущевым западного бизнеса в 1962 г. произошел важный сдвиг, и именно тогда у советского руководства возникло особое доверие к итальянским партнерам. Подтверждают это и протокольные записи личных встреч двух руководителей, сохранившиеся в архивах ФИАТа и опубликованные В. Кастроново. Как ни странно, собеседники разделяли мнения по разным международным и политическим вопросам, Хрущев тепло отзывался о Кеннеди и яростно критиковал Сталина, который «ни черта не понимал ни в экономике, ни в промышленности, ни в энергетике, а тем более в сельском хозяйстве». На следующий день руководитель ФИАТа был принят Косыгиным и «вопреки ожиданиям наткнулся на твердый орешек, прежде всего ему пришлось выслушать безапелляционную отповедь в адрес общего рынка, аргументы Валетты были оставлены без внимания, затем Косыгин заявил, что не верит, будто американцы работают на разрядку напряженности. Валетта вздохнул с облегчением, когда они оставили столь скользкую политическую тему и занялись вопросами экономики».

Эти сведения позволяют нам опровергнуть мнение о том, что развитию автомобилестроения в СССР способствовала хозяйственная реформа А.Н. Косыгина, что Хрущев был враждебен моторизации населения. В западной историографии под влиянием Саворетти, близко дружившего с зятем Косыгина, бывшим в те годы одним из руководителей Государственного комитета по науке и технике, инициатором заключения знаменитой сделки считают Алексея Николаевича, но решение о ней было принято в начале 1964 г. За несколько месяцев до отставки именно Хрущев подтвердил руководству ФИАТа намерение советской стороны заключить договор на строительство завода по выпуску легковых автомобилей, а не тракторов, как об этом велись в течение года предварительные переговоры. В связи с последовавшей осенью 1964 г. отставкой Н.С. Хрущева становятся очевидными обстоятельства формирования этого устойчивого мифа, который развенчивает в том числе и свидетельство заместителя министра внешней торговли СССР В.Н. Сушкова: «В мае 1962 г. после визита в Москву Аньелли и Валетты нам было поручено начать переговоры о сотрудничестве по строительству в СССР автомобильного завода-гиганта» [Журавлев, 2006, с. 45].

Спустя несколько лет вышло важное постановление, имеющие отношение к проекту с ФИАТом «О проектировании, строительстве и реконструкции автомобильных заводов и о поставках автомобилей на экспорт». Документ выявляет намерение руководства страны выйти на международный автомобильный рынок и занять на нем свою нишу, несмотря на то, что в 1965 г.

на всех автозаводах СССР было выпущено всего 200 тыс. легковых автомобилей, тогда как «Фольксваген» выпускал до 1 млн машин в год, а ФИАТ — 1,2 млн в год. Е.Т. Гайдар обратил внимание на ускользнувшее от большинства наблюдателей «радикальное изменение отношений между СССР и миром, которое произошло в 1960—1970 гг. В это время экономика Советского Союза, формально остававшаяся закрытой, на деле оказалась глубоко интегрированной в систему международной торговли, стала зависеть от конъюнктуры мировых рынков» [Гайдар, 2007, с. 197]. Это подтверждают данные о большом количестве поставщиков будущего завода, которые были приведены выше. Значительную роль в этом процессе сыграла знаменитая сделка с итальянским предприятием, не входившим в «большую тройку» мировых производителей автомобилей. Роль, отведенная Италии в послевоенной конфигурации блоков политиками, постепенно и настойчиво подвергалась коррекции со стороны промышленных и предпринимательских кругов этой страны в зависимости от изменений международной обстановки. Подтверждением этому могут служить слова руководителя ФИАТа, сказанные в 1945 г. Обращаясь к советскому послу в Риме, он заявил, что для его страны «установление адекватных экономических отношений с СССР станет важным противовесом внедрению английского и американского капитала в итальянскую экономику» [Castronovo, 2011, p. 8]. В Москве об этой его позиции не забывали. Впрочем, исследователям истории ФИАТа хорошо известно, насколько виртуозно туринцы лавировали между администрацией США, советским руководством и требованиями собственных рабочих.

В стремлении заключить контракт с советским правительством большую конкуренцию ФИАТу составляла французская «Рено», тоже хорошо знакомая русским. ФИАТ от французского конкурента всегда отличала активная интернационализация. Производственные площадки были организованы в 1934 г. во Франции, в 1946 г. — в Аргентине, спустя три года — в Испании, в 1954 г. — в Югославии, а в 1965 г. — в Польше.

Спустя два года после появления в топонимике Поволжья имени лидера итальянских коммунистов встал вопрос о выборе площадки под строительство нового завода. «Объемы капитальных вложений в отрасли, какие стройки, в каких регионах и в какие сроки должны быть начаты и выполнены, эти вопросы являлись важнейшими в хозяйственно-политической жизни СССР» [Гайдар, 2007, с. 225]. При решении вопроса о размещении нового объекта автомобильной промышленности необходимо было учесть большое количество факторов, «которые позволили бы с высокой эффективностью достаточно быстро осуществить строительство и получить высокие экономические результаты при эксплуатации». При выборе площадки для Волжского автомобильного завода рассматривалось 112 вариантов. Разумеется, без одо-

брения политбюро ЦК КПСС не обошлось, но принято считать, что тольятинский вариант был выбран на основании компьютерного расчета. Центр автомобильной промышленности возник без участия итальянских коммунистов, и нет доказательств тому, что итальянские партнеры повлияли на выбор места строительства автогиганта, но известно, что они были обескуражены известием о том, в каком городе им предстояло строить завод. Имя лидера международного рабочего движения смущало владельцев ФИАТа, так как они в течение многих лет искореняли коммунистические идеи среди своих работников, увольняя соратников товарища Тольятти.

В мае 1966 г. Валетта официально предупредил министра автомобильной промышленности А.М. Тарасова, что вскоре едет в США с тем, чтобы подготовить возможность для американцев тоже участвовать в проекте, и сообщил, что руководством ФИАТа получены гарантии необходимых разрешений со стороны госсекретаря и министра внешней торговли США. Историк В. Фава отмечает, что сложные отношения между ФИАТом и промышленными, а также политическими кругами США могут быть ключом к пониманию того, что ставилось на кон, и, несомненно, свидетельствуют о многочисленности вовлеченных игроков. Очевидно, было бы упрощением назвать «контракт века» классической двусторонней сделкой. Интересным представляется мнение о том, что «тесная связь ФИАТа с американской администрацией стала определяющим элементом, позволившим реализоваться сотрудничеству между ФИАТом и советским правительством» [Fava, 2013, p. 5]. Из архивных материалов ФИАТа прослеживается сильная заинтересованность советских партнеров в возобновлении обменов с США. В некоторых пассажах возникает впечатление, что советская сторона просила подтверждения того, что ведение переговоров с ФИАТом будет также способствовать упрощению торгового и технологического обмена с США. В ходе работы над контрактом Валетта 4 раза побывал в Вашингтоне, информируя американскую сторону о ходе переговоров, и протоколы его американских встреч регулярно фиксировали реплику представителей принимающей стороны: «We would like to do it!».

Волжский автогигант был пущен в строй в 1970 г., и СССР вошел в «автомобильный век» благодаря массивному трансферу новейшей западной технологии. Тысяча итальянских рабочих и инженеров участвовала в сооружении завода, 4 тыс. советских специалистов побывали в цехах ФИАТа в Турине. Без преувеличения строительство ВАЗа может быть названо крупной дипломатической победой, беспрецедентной финансово-экономической и политической операцией, осуществленной в период холодной войны [Fava, 2013, p. 11].

## Литература

*Гайдар Е. Т.* Гибель империи. Уроки для современной России. М.: РОССПЭН, 2007.

*Журавлев С. В., Соколов А. К. и др.* АвтоВАЗ между прошлым и будущим: история Волжского автомобильного завода, 1966—2005. М.: РАГС, 2006.

*Зигельбаум Л.* Автомобиль для товарищей. Биография советского автомобиля. М.: РОССПЭН, 2011.

*Кононенко Р. В., Ярская-Смирнова Е. Р.* Автомобиль — не роскошь, а средство десоветизации // Социологический журнал. 2009. № 4. С. 171—178.

*Кочеткова Е.* Экономическая модернизация СССР и трансфер технологий в 1953—1964 гг.: доклад в Deutsches Historisches Institut. Москва, 20 марта 2014 г.

*Левин И. Б.* Первое «пяtilетие левых» в Италии // Левые в Европе XX века: Люди и идеи: сборник. М., 2001.

*Тaubман У.* Хрушев. М.: Молодая гвардия, 2008.

*Токарева Е. С.* Итальянцы в России: обзор тем и исследований // Россия — Италия: сборник материалов Международной научной конференции в г. Неаполь / под ред. М. Г. Талалая, А. Милано. М.: ИВИ РАН, 2013.

*Castronovo V.* FIAT 1899—1999. Un secolo di storia italiana. Milano: Rizzoli, 1999, 2005 (пер. с итал. Н. Г. Тереховой).

*Castronovo V.* Con la Russia la storia e' a tutto gas. Il Sole-24ore, 14.01.2011 (пер. с итал. Н. Г. Тереховой).

*Fava V.* La Fiat e la AutoVAZ di Togliatti. Alle ricerca del fordismo perduto, "Storicamente". 2013. Art. 4. URL: <http://www.storicamente.it/07dossier/est/fava.htm> (пер. с итал. Н. Г. Тереховой).

*Siegelbaum L.* Socialist car: Automobility in the Eastern Bloc. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 2011.

*Urban J. B.* Moscow and the Italian communist party: from Togliatti to Berlinguer. Ithaca, N.Y., 1986.

# СОЦИАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

---



А.С. Кимерлинг

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Пермь

# СТАЛИНСКИЕ АГИТАТОРЫ КАК КОНСТРУКТОРЫ СОВЕТСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ (По материалам избирательных кампаний 1946–1947 гг.)<sup>1</sup>

---

Проблема конструирования советской идентичности не решена современной наукой. С одной стороны, она рассматривается как спонтанный процесс (Ш. Фитцпатрик, Д. Гетти), а с другой — исследователи обратили внимание на некоторые аспекты властной праздничной политики (К. Кухер, М. Рольф, К. Шлегель, П. Азаров), которая формировала советскую идентичность через праздник. Но в исследованиях недооценивается значение избирательных кампаний в формировании советской идентичности. Это объясняется тем, что те исследователи, кто изучают власть, сбрасывают со счетов Верховный Совет как декоративный орган. О. Хлевнюк и Й. Горлицкий рассматривают деятельность Сталина в процессе укрепления своей диктатуры в послевоенные годы, но Верховный Совет там даже не упоминается из-за отсутствия у него властных полномочий. А те, кто изучает политические кампании, обращают внимание главным образом на кампании репрессивные.

Сами выборы сталинской эпохи исследовались как способ интеграции жителей вновь присоединенных территорий в состав СССР (С. Заславский). В других исследованиях описывалось сопротивление в ходе избирательной кампании в день голосования, а также реакция на него власти (В. Вятрович, Е. Зубкова, В. Мотревич, А. Кимерлинг). Выборы как способ конструирования единой советской идентичности нигде не рассматривались.

---

<sup>1</sup> Исследование осуществлено в рамках Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013–2014 гг., проект № 12-01-0052.



Данное исследование сделано по материалам Пермского государственного архива новейшей истории (ПермГАНИ) и Российского государственного архива социально-политической истории (РГАСПИ): протоколы пленумов, информации обкома, райкомов и горкомов ВКП(б) о подготовке и проведении выборов, брошюра с Инструкцией по организационной и агитационно-пропагандистской работе партийных организаций в связи с выборами в Верховный Совет СССР.

В послевоенные годы фиксируется очень большое расслоение между начальниками и работниками. Оно было настолько значительным, что разрушалось восприятие советского народа как единого. Собкор газеты «Звезда» по городу Березники Молотовской области Михаил Данилкин писал: «Разве человек, верящий в крепость советской власти, способен на такие действия? Нет, конечно. Зачем ему запасы денег, барахла и особняки, если он уверен: советская власть обеспечит меня, не бросит в беде... Незаконное обогащение в условиях советского строя есть не что иное, как попытка возродить эксплуататорские тенденции, — это новая, более подлая, потому и более опасная форма эксплуатации человека человеком» [Данилкин..., ПермГАНИ, д. 9925, л. 19]. Эксплуататоры с точки зрения советской идеологии были чуждым элементом, их существование грозило расколоть общество. Различие между начальниками и рабочими все больше ощущалось через образ жизни и возможности, в первую очередь связанные с доступом к продуктам питания и дефицитным промтоварам. В 1948 г. начальник цеха или отдела на заводе получал 1500–2000 руб., тогда как рабочий низкой квалификации 300–500 руб. в месяц. Но часто бывала еще более низкая зарплата: в «Промстройконторе» города Кизел «среднемесячный заработок рабочего Бай С.И. составляет 170 руб. Зарботок рабочего Грицук И.С. в декабре 1947 г. составил 64 руб. 81 коп. ...Эти рабочие, как и другие, имели 24 выхода на работу, но в результате сильных морозов их бригада не могла выполнять земельные работы, что и отразилось на их заработке» [Доклад..., ПермГАНИ, д. 136, л. 190].

Экономические различия касались не только личных доходов. Руководители предприятий пользовались казенным транспортом: дрожками, легковым автомобилем, автобусом, в некоторых случаях даже катером. Они располагали просторными квартирами, отремонтированными и благоустроенными за счет предприятий. Журналист М. Данилкин, в 1949 г. объявивший войну местной элите в городе Березники (Молотовская область), с возмущением писал в фельетоне об одном из крупных хозяйственников: «Сведущие люди говорят, что на ремонт и оборудование квартиры (начальника ОРСа Березниковского азотно-тукового завода Дугадко. — А.К.) истрчено около 40 (сорока!) тысяч рублей. Нам достоверно известны только частности этого дела. Государственных средств потрачено без малого десять тысяч. В ванной

комнате установлена не просто колонка, а колонка из нержавеющей стали. Знай наших!» [Тихонов, 1948]. Для начальства многие дефицитные продукты, например мука и крупы, доставлялись по домам, оставались в магазинах либо распределялись по спискам в столовых.

Идеология противоречила такой ситуации. Советское общество было единым только на словах, в реальности имела место сильная дифференциация, вплоть до сословности, которую описывает С. Кордонский [Кордонский]. Власть видела необходимость в преодолении расслоения путем формирования единой идентичности советского гражданина.

Агитаторы (в 1947 г. по Молотовской (ныне Пермской) области было набрано 43 тыс. агитаторов [Информации..., ПермГАНИ, д. 177, л. 2], один агитатор на 10 дворов, один на 25–30, но иногда на 150 человек) на выборах 1946–1947 гг. были носителями этой идентичности, представляли единый блок коммунистов и беспартийных на выборах, где все равны, у каждого только один голос.

Государство затратило массу усилий и средств на подготовку качественных агитаторов. Объем усилий свидетельствует о том, что власть видела в этом важную задачу. Актив готовили на разных уровнях. На центральном уровне за эту работу отвечало Управление пропаганды и агитации ЦК ВКП(б), они выезжали в территории: «В декабре и январе месяцах в обкомы и крайкомы ВКП(б) и ЦК компартии союзных республик были направлены 57 пропгрупп (пропагандистских групп) в количестве 427 квалифицированных пропагандистов. В состав пропгруппы входили 117 работников Управления пропаганды, 64 научных работников и педагогов общественных наук высших учебных заведений г. Москвы и 256 преподавателей и слушателей Высшей партшколы при ЦК ВКП(б). Для руководителей и членов партгрупп был проведен семинар» [О мероприятиях..., РГАСПИ, д. 125, л. 1–2]. Кроме партгрупп в помощь местным парторганизациям были командированы «16 штатных и внештатных лекторов и 13 работников по вопросам печати, кино, радио и культпросветучреждений. Лекторы прочитали за 2 месяца в 25 областях, краевых и республиканских центрах (Минск, Ташкент, Сталинабад, Кишинев, Свердловск, Молотов, Челябинск, Чкаловск, Сталинград, Куйбышев, Орел, Смоленск, Иваново, Ярославль и пр.) 225 лекций для партийного и советского актива» [О мероприятиях..., РГАСПИ, д. 125, л. 3]. В свою очередь обком партии учил актив районов и городов области. В отчетах по этому поводу был специальный раздел «Подготовка агитаторов». Писали, например, так: «С агитаторами проведены 3-дневные семинары, охвачены семинарами свыше 400 человек. Семинары проводили подготовленные товарищи из районного центра, члены бюро РК ВКП(б)» [Информация..., ПермГАНИ, д. 429, л. 24]. Особенно тщательно готовили заведующих агитпунктами: «С заведующими агитпунктами были в районах орга-

низованы систематические семинары, проведены районные и кустовые совещания» [Информация..., ПермГАНИ, д. 429, л. 11 об.]. Райпартактив помогал на периферии, проводились кустовые и районные совещания с агитаторами [Информация..., ПермГАНИ, д. 429, л. 73].

В обязанности агитаторов вменялись три главных пункта: изучить настроение каждого, разъяснить каждому избирательную систему, оказать помощь в бытовых вопросах. Агитпункты создавались при избирательных комиссиях. Агитаторы должны были на второй день после получения газет читать информацию о выборах избирателям, знакомить их с Положением о выборах, с Конституцией, с докладом Сталина на 8-м Чрезвычайном Съезде Советов, с речью Сталина перед избирателями. Беседы должны были проходить не менее раза в неделю. Горкомы и райкомы должны были осуществлять обучение заведующих агитпунктами, проводить семинары агитаторов на агитпунктах. Учителя-агитаторы проводили родительские собрания в связи с выборами.

Избирательная кампания носила характер ритуала, объединяющего людей. Коллективные действия начинались еще на этапе выдвижения кандидатов. Конечно, на самом деле это были «согласованные кандидаты», но выдвигали их все коллективы страны. Секретная брошюра об организации выборов гласила: «Выставление совместных кандидатов... должно исходить от лица общих собраний рабочих и служащих по предприятиям, МТС, совхозам, учреждениям и общим СОБР крестьян — по колхозам, селам, волостям, военнотруженикам — по воинским частям» [Инструкция..., 1947, РГАСПИ, л. 13].

Очень большое внимание во время избирательной кампании уделялось разъяснению Конституции и избирательного закона. И одной из ключевых тем был всеобщий характер выборов. «Комсомольская правда» напечатала статью под заголовком: «Наши выборы являются всеобщими», ее перепечатала газета «Березниковский рабочий» от 1 декабря 1945 г. В этой статье разъяснялось, что только советские выборы являются «действительно всеобщими», так как «списки избирателей вывешиваются для всеобщего обозрения за месяц до выборов» и каждый избиратель может подать заявление для внесения изменений в этот список, переезжающий гражданин мог получить «Удостоверение на право голосования» в любом месте, избирательные бюллетени печатались на языках населения округа и в необходимом количестве экземпляров. Молотовская областная газета «Звезда» опубликовала 9 декабря 1945 г. статью в рубрике «В помощь избирателю» под заголовком «Советская избирательная система», в которой в первую очередь разъяснялась именно эта тема. Статью перепечатали органы горкомов и райкомов области, например кунгурская «Искра» от 22 декабря 1945 г. Чтобы доказать всеобщий

характер выборов, автор статьи П. Туманов приводил цитаты из Положения о выборах в Верховный Совет СССР, доказывал цифрами с выборов 1937 г., объяснял, что голосовать могут и больные, и инвалиды, и люди, находящиеся в пути, а потом приводил негативный пример английских выборов (с цензом оседлости и имущественным цензом, которые исключают некоторых граждан из числа избирателей) [Туманов, 1945, с. 2]. Во всех газетах области появлялась статья подобного содержания, и лишь немного отличались они друг от друга. Риторика выборов многократно повторяла, что в СССР особая демократия, не такая как во всем мире: «С победой социализма советская демократия поднялась на новую, более высокую ступень; из демократии для большинства населения она стала демократией для всех трудящихся, для всех членов социалистического общества» [Владимиров, 1951]. Большое количество статей посвящено формированию списков избирателей. В них вновь повторяется та же тема всеобщего характера выборов: «Избирательная техника служит тому, чтобы всемерно обеспечить осуществление всеобщего избирательного права, привлечь на выборы всех до единого избирателей... Советский избирательный закон гарантирует каждому избирателю возможность осуществления его великих демократических прав» [Спекторов, 1945]. Практика проведения выборов показывала, что по сути это было даже не правом, а обязанностью. Агитаторы строго следили (и отчитывались по часам) за тем, чтоб до избирательного участка дошли все 100% граждан. В некоторых случаях это стоило им особого труда, например, агитаторы на лыжах добирались до труднодоступных домов и поселков, к которым не было дорог. Отчеты о результатах голосования свидетельствуют, что проголосовали, например, на выборах в Верховный Совет РСФСР 1947 г. по городу Молотову 99,97% [Отчет..., ПермГАНИ, д. 177, л. 1] граждан. Не захотели прийти на выборы единицы: «Имели место единичные факты отказа избирателей от голосования. К этой категории лиц в основном относятся репрессированные граждане и религиозно настроенные элементы» [Итоговая информация № 4, ПермГАНИ, д. 255, л. 26]. Но на самом деле качество работы агитатора оценивалось также по тому, что он привел на выборы и эти категории. Документы свидетельствуют, что «особое внимание было обращено для проведения агитационно-массовой работы на лесозаготовках, где в большинстве своем рабочие из состава репатриированных и спецпереселенцев» [Информационный отчет..., ПермГАНИ, д. 429, л. 12].

На одном участке голосовали начальники и рабочие, милиционеры и спецпоселенцы. Анализируя содержание вопросов агитаторам, можно увидеть, что в тот период в категорию «всеобщие и равные выборы» в осознании людей не входили многие социальные группы. Это были и священнослужители, и инвалиды, и репатриированные, и немцы по национальности. Люди

интересовались, а имеют ли право голоса эти категории. В Черновском районе Молотовской области поинтересовались, а будут ли участвовать в голосовании престарелые [Информация..., ПермГАНИ, д. 186, л. 17]. И среди представителей местной власти понимания единства граждан на выборах не всегда присутствовало. На Пленуме молотовского обкома ВКП(б) в 1946 г. прозвучал вопрос, можно ли немцев брать в агитаторы. Ответили логично: ведь и среди немцев надо агитировать.

К тому же агитатор на период избирательной кампании сам олицетворял власть. Вообще говоря, именно в тот период закреплялся культурный эталон, каким должен быть кандидат и его агитатор в избирательной кампании. Идеальный агитатор проводил беседы, делал стенгазеты, устраивал коллективные походы в кино, музей, художественную галерею. Кроме того, оказывал практическую помощь избирателям в разрешении бытовых вопросов через соответствующие организации. Один агитатор для избирательницы Верещагиной добился через горсовет материальной помощи, в доме избирательницы Эйдемент исправил радиоточку, которая не работала три месяца, организовал постоянное лечение избирательнице Алексеевой. Другой помогал своим избирателям по трудоустройству детей, в получении квартир, подвозе топлива [Докладная..., ПермГАНИ, д. 177, л. 16]. Третий добился того, чтобы трем красноармейским семьям привезли дрова, а двум детям достали валенки и устроили их в школу [Отчет..., ПермГАНИ, д. 190, л. 10]. Так проходила институализация избирательной кампании. И на сегодняшний день многие, следуя советской традиции, продолжают ждать решения бытовых проблем от кандидатов в депутаты во время выборов.

Чтобы народное единство получило эмоциональное закрепление, день голосования был объявлен и организован как всенародный праздник. Он был тщательно расписан. Причем процесс голосования хозяйственной и партийной номенклатуры специально не выделялся. Нигде нет в справках, информациях и отчетах сообщений о речах, которые произносили бы крупные руководители области, наоборот, речи произносили только простые, но достойные избиратели. Есть примеры, когда речь шла о руководителях небольшого масштаба, подчеркивалось их совместное голосование с подчиненными, их единство: «Еще не было 6 часов утра, как избиратели Шабуровского избирательного участка прибыли организованно на участок. Колхозники колхоза «Красная армия» под руководством своего председателя А.Н. Шлыкова с лозунгами, плакатами и портретами вождей пришли отдать свои голоса за коммунистов и беспартийных» [Информация..., ПермГАНИ, д. 429, л. 49].

На самом деле, к 6 часам утра на каждом участке были десятки избирателей, агитаторы обеспечивали, чтоб первыми голосовали самые пожилые, а потом самые молодые избиратели (и те и другие зачастую голосовали впервые).

На одном участке в Черновском районе Молотовской области смогли найти женщину, которой было 105 лет [Отчет..., ПермГАНИ, д. 254, л. 77]. Некоторые агитаторы организовали приход граждан до начала голосования, в отчетах встречается информация, что избиратели пришли к закрытому еще участку к 3 часам ночи (и ждали до открытия в 6 утра). Было желательно, чтоб 100% проголосовали быстрее, показав полное единодушие. Лучшие агитаторы могли довести всех избирателей до голосования к 14–15 часам дня, самые быстрые «обеспечили уже к 8 часам утра 100% явку на голосование всех избирателей» [Информационный отчет..., ПермГАНИ, д. 429, л. 12 об.]. На самом деле на большинстве участков больше 95% проголосовали уже к 16 часам дня. Но праздник был в разгаре весь день. Кое-где он продолжался и ночью. Большая часть праздничных событий была организована властью. В число развлекательных мероприятий входили в первую очередь киносеансы, выступления художественной самодеятельности и танцы: «В районном доме культуры культурное обслуживание было начато с 8 утра до 10 часов вечера. Киносеансы чередовались с концертами драмкружка дома культуры и детской самодеятельностью в городской средней школе. С 10 часов вечера танцы под баян и под радиолу».

Функция выборов была реализована: на выборы явились почти все, даже репатриированные и спецпоселенцы (по очереди проголосовали даже те, у которых была одна пара обуви на двоих). И судя по надписям на бюллетенях многие голосовали за реальную власть — за великого Сталина и не видели ни малейшего противоречия в том, что в бюллетене стояло другое имя, да и предыдущий кандидат, избранный в 1937 г., бесследно исчез в лагерях ГУЛАГА. Надписи на бюллетенях показывают, что многие избиратели понимали, что отдают голос не конкретному лицу, а всей существующей власти: «Голосуя за Вас, я голосую за тов. Сталина», «Я голосую за К.М. Хмелевского, я голосую за партию Ленина—Сталина и наше правительство» [Докладная..., ПермГАНИ, д. 190, л. 28]. Некоторые избиратели даже посвящали выборам стихи (их тоже опускали в избирательную урну): «1. Какой восторг, какое счастье / Жить трудящимся теперь, / В стране и равенства, и братства, / В стране могучей СССР. 2. Сегодня праздник у нас большой, / И знаменательная дата, / Сегодня дружно изберем / В Совет Верховный депутата. 3. И радостен, и счастлив я, / Играю и пою, / За партию, за Сталина / Я голос отдаю» [Информация..., ПермГАНИ, д. 190, л. 28].

Выборы следовали друг за другом чередой: выборы в Верховный Совет СССР 1946 г., в Верховный Совет РСФСР 1947 г., шли также выборы в местные Советы. Все более профессиональными становились агитаторы, они вели активную работу, результатом которой было создание советской социальной идентичности на всей территории страны.

## Литература

*Азаров П.Е.* Календари 1921–1941-х гг. как инструмент конструирования социальной памяти. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-261054.html> (дата обращения: 12.02.2014).

*Владимиров Н.* Великая сила советской, социалистической демократии // Губахинский рабочий. 1951. 24 янв.

*Вятрович В.* Советская демократия: выборы 1946 года. URL: <http://ru.tsn.ua/analitika/sovetskaya-demokratiya-vybory-1946-goda.html> (дата обращения: 03.02.2014).

*Данилкин М.* Ответ моим обвинителям // ПермГАНИ. Ф. 1. Оп. 1. Д. 9925. Т. 2.

Доклад о работе Военного трибунала войск МВД Молотовской области за I квартал 1948 года. Машинопись // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 14. Д. 136. Л. 164–200.

Докладная о закреплении опыта работы среди населения в период избирательной кампании. 20.02.1947 // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 177. Л. 16.

Докладная по Чердынскому району. 1947 г. // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 190. Л. 28.

*Заславский С.* Первые послевоенные выборы 10 февраля 1946 г. // Журнал о выборах. 2011. № 2. С. 51–57.

Инструкция ЦК ВКП(б) об организационной и организационно-пропагандистской работе партийных организаций в связи с выборами в Местные Советы депутатов трудящихся, утвержденная 15 октября 1947 г. Секретно // РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 125. Д. 495. Л. 27.

Информация Добрянского райкома ВКП(б) об итогах выборов в Верховный Совет РСФСР по Добрянскому району // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 190. Л. 28.

Информации обкома партии в ЦК ВКП(б) о проведении окружных и районных совещаний и о ходе предвыборной кампании // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 177. Л. 2.

Информационный отчет Об агитационно-массовой работе в период подготовки и проведения выборов в Верховный Совет СССР по Коми-Пермяцкому округу. 21.02.1946 // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 12. Д. 429. Л. 12.

Информация О проведении выборов в Верховный Совет СССР по Кишертскому району. 14.03.1950 // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 16. Д. 254. Л. 73.

Информация Добрянского райкома ВКП(б) об итогах выборов в Верховный Совет РСФСР по Добрянскому району // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 190. Л. 28.

Информация Об агитационно-массовой работе в период подготовки и проведения выборов в Верховный Совет СССР по Частинскому району. 1946 г. // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 12. Д. 429. Л. 11–24.

Информация Об агитационно-массовой работе в период подготовки и проведения выборов в Верховный Совет СССР по Черновскому району Молотовской области. 1946 г. // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 186. Л. 17.

Итоговая информация № 4 о ходе голосования в день выборов в местные Советы депутатов трудящихся по Молотовской области 17 декабря 1950 г. // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 16. Д. 255. Л. 26.

*Кимерлинг А.С.* «Кто портит бюллетени, тот в Союзе недовольных». Протестное поведение избирателя поздней сталинской эпохи // Отечественные записки. 2013. № 1. С. 326–334.

*Кордонский С.* Сословная структура постсоветской России. URL: <http://profilib.com/avtor/simon-kordonskiy.php> (дата обращения: 12.02.2014).

*Кухер К.* Парк Горького. Культура досуга в сталинскую эпоху. 1928–1941. М.: РОССПЭН, 2012.

*Лейбович О., Кимерлинг А.* Письмо товарищу Сталину. Политический мир М.Т. Данилкина. Пермь, 1998.

*Мотревич В.П.* Выборы в Верховный Совет СССР 1946 г. URL: [hist.igni.urfu.ru/dais/articles/10/Motrевич.doc](http://hist.igni.urfu.ru/dais/articles/10/Motrевич.doc) (дата обращения: 02.02.2014).

Наши выборы являются всеобщими («Комсомольская правда») // Березниковский рабочий. 1945. 1 дек.

О мероприятиях, проведенных Управлением пропаганды и агитации ЦК ВКП(б) в январе—феврале с.г. по выполнению постановления ЦК ВКП(б) от 7 апреля 1945 г. «О проверке исполнения решений ЦК ВКП(б) по отчетным докладом обкомов, крайкомов и ЦК компартий союзных республик». Подписано Александровым Г.Ф. 04.04.1946 // РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 125. Д. 420. Л. 1–3.

Отчет о ходе голосования в Верховный Совет РСФСР. 1947 г. // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 177. Л. 1.

Отчет об агитации... Красновишерского райкома ВКП(б). 1947 г. // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 13. Д. 190. Л. 10.

Отчет Об организационной и агитационно-пропагандистской работе в период подготовки и проведения выборов в Верховный Совет СССР по Верещагинскому району с 9 января по 13 февраля 1950 г. // ПермГАНИ. Ф. 105. Оп. 16. Д. 254. Л. 77.

*Рольф М.* Советские массовые праздники. М.: РОССПЭН, 2009.

*Спекторов А.* Списки избирателей // Ленин туй. 1945. 12 дек.

*Тихонов М.* Дугадко процветает // Звезда. 1948. 4 апр.

*Туманов П.* Советская избирательная система // Звезда. 1945. 9 дек.

*Хлевнюк О., Горлицкий Й.* Холодный мир: Сталин и завершение сталинской диктатуры. М.: РОССПЭН: Фонд «Президентский центр Б.Н. Ельцина», 2011.

*Фицпатрик Ш.* Повседневный сталинизм. Социальная история Советской России в 30-е годы: город. 2-е изд. М.: РОССПЭН: Фонд Первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2008.

*Шлегель К.* Террор и мечта. Москва 1937. М.: РОССПЭН, 2011.



Судя по опросам общественного мнения в российском историческом сознании Афганская война 1979–1989 гг. занимает весьма существенное место. Так, исследование Фонда изучения общественного мнения (ФОМ) 2010–2013 гг. показало, что вывод советских войск из Афганистана как историческое событие стоит на третьем месте после дефолта 1998 г. и аварии в Чернобыле 1986 г. (мнения разных поколений россиян о значительных событиях конца XX в. см.: <http://fom.ru/Proshloe/11041>).

Сегодня обращение к этой странной войне с неясным смыслом обнаруживает конфликт индивидуальной, групповой, социальной и публичной памяти об этом событии. И 20 лет спустя как политический смысл этой войны, не завершённой с уходом советских войск, так и ее энграмматичный след в индивидуальной и коллективной памяти ветеранов Афгана продолжают видоизменяться, поскольку меняются пресловутые «социальные рамки» памяти. Интернет вносит свою лепту в реконфигурацию этих социальных рамок памяти об Афгане в силу специфики организации виртуального пространства и коммуникации в нем.

## **1. Концептуализация индивидуальной, коллективной и публичной памяти**

Но прежде о концепте коллективной памяти и ее соотношении с индивидуальной памятью. Согласно М. Хальбваксу память всегда коллективна, это память группы, поскольку индивид — часть некоторого коллектива, семьи, сообщества, а также потому, что группа укрепляет и осознает себя через непрерывное размышление и особую, разделяемую память [Хальбвакс, 2007]. Индивидуальная идентичность заключена в этом коллективном общем прошлом, черпает язык описания своего индивидуального прошлого в нарративах, созданных коллективом. Если принять во внимание, что, сло-

вами Витгенштейна, приватного языка не существует, то дискурс воспоминаний индивида вбирается коллективной коммеморацией, которая в свою очередь несет идеологический заряд, более того, «образы прошлого часто служат настоящим социальным заказом» [Connerton, 2000, p. 3].

Коллективные воспоминания — это «образы прошлого», которые социальные группы отбирают, воспроизводят через «особый набор практик» [Olick, Robbins, 1998, p. 106]. Вслед за Дж. Оликом [Olick, 1999, p. 332] мы также будем проводить различие между совокупностью социально фреймированных индивидуальных воспоминаний и социально-культурными паттернами публичной и личной памяти. Последний аспект паттернизации памяти важен, поскольку импульс к воспроизводству коллективной памяти стимулируется не только общими воспоминаниями, но и «коммеморабильностью» как определенными усилиями коммеморативного сообщества, обладающего совокупно мнемоническими способностями и институциональными возможностями, благодаря которым разворачиваются ритуалы и торжества памяти, как показывают в своем исследовании Э. Армстронг и С. Крэг [Armstrong, Crage, 2006]. Важным условием *коммеморабильности* является мобилизационная активность тех, кто берет на себя задачу строительства коллективной памяти — от создания и формулирования «социальных рамок» до сценария публичного ритуала [Wagner-Pacifici, Schwartz, 1991; Vinitzky-Seroussi, 2002; Olick, 2003]. Под *мнемонической способностью* Э. Армстронг и С. Крэг предлагают подразумевать навыки и ресурсы, необходимые для трансляции содержания коллективной памяти.

Интересным выводом упомянутого исследования Э. Армстронг и С. Крэг является различение социальных акторов с высокой и низкой мнемонической способностью, соответственно в большей или меньшей степени влияющих на практики коммеморации, управляющих или подчиненных воспоминанию в определенных социальных рамках.

Таким образом, постхальбваксовская социология памяти, преодолевая этап критики М. Хальбвакса, переосмысливает рамочный концепт коллективной памяти в направлении коллективного воспоминания как перформанса, коллективного действия, в котором на разных позициях вовлечены и мобилизованы социальные акторы с различными мнемоническими характеристиками и социальными ресурсами, отражающими соответственно и различия в иерархически организованных коммеморативных сообществах. Очевидно, что в отношении нашего объекта анализа — виртуальной памяти ветеранов об Афганской войне — особенно важными для коммеморабильности аспектами будут привнесенные в культуру сообщества воинские статусные различия, сохраняемые в гражданской жизни и обуславливающие различные ресурсы для мобилизации коллективной памяти.

## 2. Что помнят из своего прошлого ветераны Афгана?

В поисках ответа на этот вопрос мы ориентировались не только и не столько на содержание нарративов об афганском опыте, сколько на связность биографических нарративов ветерана-афганца, предполагая, что поразному переработанная травма участия в войне скажется на степени связности<sup>1</sup> биографии в целом. Мы полагали, что сложности обеспечения когерентности биографии рассказчиками, пережившими социальные травмы, гипотетически должны найти отражение в биографических разрывах и фигурах умолчаниях. В любом случае проблемы когерентности как могут сигнализировать об идентификационных проблемах личности рассказчика, так и быть особенностью нарративного текста, в плоскости которого рассказчик испытывает сложности смыслопроизводства.

Сравнивая содержательно корпус воспоминаний, составляющих центральную часть каждого мемориального «афганского» сайта, с полученными в офлайне биографическими нарративами, можно обнаружить принципы селекции, формирующие отличие виртуального мемората: прежде всего в нем практически нет «гражданки». Презентация себя афганцем в виртуале очевидно имеет отсылку к коллективной идентичности ветерана, т.е. разделившего опыт войны, поэтому востребованы уравнивающие опыты с узнаваемыми деталями географии, военного дела, событий военной истории. Но в виртуальном архиве воспоминаний появляются также сюжеты, которые не возникли в интерактивной ситуации биографического интервью. Это «темная сторона» войны: жестокость, убийства гражданских лиц, изнасилования, употребление наркотиков, дедовщина, криминальные экономические практики. Этот род информации возникает в виртуале на особых сайтах, созданных индивидуальными носителями и опыта, и памяти о нем, которые могут избежать институциональной цензуры (например, документальные свидетельства Сергея Бояркина: <http://afgan-war-soldiers.narod.ru/>).

В ветеранском офлайн-рассказе время войны нарративизировано как служба с ее задачами, тяготами, бытом, отношениями, казусами. Избранный стиль нарративизации здесь подчинен задаче отзеркаливания — фон армейских будней призван подчеркнуть разворачивающийся сценарий самопре-

---

<sup>1</sup> Отметим, что нарративная идентичность и биография теоретически или в идеале обладают связностью/когерентностью, понимаемой как создание связного образа на основе автобиографических воспоминаний и биографической перспективы на собственное прошлое. Эта связность предполагает сложную работу по воспоминанию и рефлексии. Чаще под когерентностью понимается либо достигнутая идентичность в биографии, либо формообразующий принцип рассказа о ней [Рождественская, 2010, с. 21].

зентации. Попутно фоновые события в армейской службе содержат важные этнографические детали, характеристики армейской бытовой культуры, а рассказчик становится своего рода проводником по закрытому маскулинному миру этой культуры и ее умелым и компетентным пользователем.

В итоге важно отметить, что ни одному из наших рассказчиков, ветеранов Афгана, не удалось дискурсивно связать воедино в когерентный образ жизнь до войны, собственно военный опыт и послевоенную адаптацию. Эта дискурсивная разорванность заставляет их выбрать в качестве фокуса свободного нарративного рассказа либо гражданскую жизнь (до и после Афгана), либо только службу, либо отбор ярких историй войны, либо опыт карьеры, военной командировки. Ветераны-офицеры в сравнении с рядовыми явно обладают большей коммеморативностью, ресурсы которой — в преемственности образовательного пути, профессиональной социализации и опыта военных командировок, таких как Афганская война. Но и в этом случае милитаризованная идентичность закрывает собой другие опыты, и рассказ приобретает связность за этот счет.

В виртуальной форме архива упомянутая дискурсивная разорванность воспоминаний закрепляется еще больше, ставя ограничения на сюжеты жизни до и после, превращая воспоминания фактически в жанр военных хроник. Но визуальная развертка сайтов демонстрирует перетекание актуальных социальных сюжетов ветеранов в другие рубрики — организация экономической помощи, медицинских и юридических консультаций, коммеморативных встреч, отчетов о встречах с административными органами и образовательными учреждениями.

### **3. Афганский некролог: что и как помнит общество о павших в Афгане?**

Сайты, аффилированные с темой Афганской войны, не только содержат жанрово специфичную коллективную память ветеранов войны. Они имеют пространство выгороженной скорби и поминовения, а также выложенные в офлайн книги памяти и военные некрологи. Они овеществляют идеологическую коммеморацию государства в отношении к погибшим солдатам. В этом смысле такие документы, как военные некрологи, официальные мемуары, исторические очерки в энциклопедиях и учебниках, насыщают общее дискурсивное пространство, которое является социальным взаимодействием, ареной переговорного диалогического процесса индивидов и социальных групп. Поэтому военный некролог может быть рассмотрен как дискурсивный документ, формулирующий институциональную рамку памя-

ти по отношению к тем, чьей жизнью пожертвовали. Исходя из этого в задаче некролога не входит память о прошлом (войне и погибших), основная цель — зарядить память для отношения к настоящему и, возможно, будущему и легитимировать потери для общественности. В этом смысле некрологи не конкурируют дискурсивно с воспоминаниями, они дополняют друг друга, демонстрируя различные аспекты и задачи коллективной памяти о войне.

Советская война в Афганистане в этом смысле должна была породить и символические формы признания за те жертвы, которые принесло определенное поколение. Дискурсивные следы этого признания мы можем реконструировать, анализируя тексты архивированных некрологов. Мы обратились к региональному контексту Челябинской области, проанализировав некрологи 117 человек на сайте памяти ([http://www.gunmaker-t.narod.ru/afghanistan-pavshie\\_chelyabinsk.html](http://www.gunmaker-t.narod.ru/afghanistan-pavshie_chelyabinsk.html)).

Итак, афганский некролог как институционально порожденный текст создает свою оптику взгляда на биографию погибшего солдата — фактически он переписывает историю жизни погибшего в направлении присвоения и почти полного поглощения индивида государственной машиной. Мера индивидуализации в некрологе личности погибшего воина-интернационалиста в большинстве своем минимизирована и имеет инструментальное значение. Вся предшествующая войне жизнь коннотирована как подготовка к долгу службы, а смерть иногда легитимирована в терминах сложносочиненного конструкта «интернационального долга» либо архетипичного крестьянского паттерна «помощи соседу в нужде». Таким образом, смысл смерти на этой войне, равно как и самой войны, — сюжет крайне редкий. Эта линия смыслопроизводства переведена в другую плоскость, порождаемую нарративами свидетелей-однопольчан, смерть погибшего приобретает смысл в контексте самопожертвования ради товарищей для их спасения.

Зайдя на другой региональный сайт (Смоленск, <http://www.pomni-smolensk.ru>) в поисках современных некрологов в связи с Чечней, мы обнаружим тот же инвариантный дискурс военного некролога о смерти служивого человека. Но общими признаками будут, на наш взгляд, неразрешимая задача оправдания войны, а также институциональная потребность эмоционально и пафосно зарядить публичную память для отношения к настоящему.

#### **4. Дискуссия: дигитализация коллективной памяти и публичность**

Вероятно, распространенной характеристикой современных коммеморативных культур является обращение и мобилизация коллективной памяти через СМИ, особенно через Интернет, выравнивающий ограниченные ре-

судьбы отдельных социальных групп коммеморации. Если новый медиум коммеморативных практик, по мнению Дж. Олика и Дж. Робинса, опирается на живую воспроизводимую память, он может иметь социальный успех [Olick, Robbins, 1998]. Приобрели ли размещенные в сети афганские воспоминания ветеранов забытой войны своего рода социальный успех, стали ли они открытием для новых перестроечных поколений? Произошло ли переоткрытие феномена Афганской войны в эпоху доступного Интернета? Чтобы приблизиться к ответу на эти вопросы, рассмотрим новые акценты в дискуссии о функционировании коллективной памяти в сети.

Вводя термин «публичная память», Дж. Хартман [Hartman, 1991], как и П. Нора, подчеркивал в этом феномене то, что это социальный продукт, возникший в результате селекции, интерпретации и определенного искажения относительно фактов прошлого. Собственно здесь прослеживается линия критики, которая ранее уже прозвучала относительно коллективной памяти. Эта сложившаяся традиция приобретает в современных работах по коллективной и публичной памяти с учетом ее размещения в сети новый смысловой акцент. В своей работе Э. Кэси описывает соотношение коллективной и публичной памяти, в котором публичность выступает параметром сети, где вспоминаются те или иные события, а особенностью инициирования воспоминаний в формате публичности являются взаимодействия индивидов [Casey, 2007, p. 32]. Пополняющаяся коллекция воспоминаний, размещенных на сайте ветеранов, организует внутренние связи между представленными мемуарами, вступающими в диалог, в котором невозможно достичь окончательной точки зрения на события, хотя и проявлен гранд-нарратив ведущего дискурса. Это имеет в виду Л. Прелли, который отмечает, что для коллекции записей о прошлом, представляющей дисплей публичной памяти, важен риторический вопрос как «предположение о том, что стоит помнить о прошлом, и помнить ли о том, кто достоин похвалы или осуждения, признания или унижения, праздника или плача» [Prelli, 2006, p. 11]. Как следствие, какие-то истории привилегированы и оценены положительно, но другие не представлены как результат взвешивающего отбора. Отмечая эту амбивалентность публичной памяти, Е. Хаскинс, объединяя сюжет публичной памяти и возможности Интернета, пишет о практически неограниченных перспективах сбора коллективных воспоминаний в цифровых архивах, как, например, сетевой архив 9/11 [Haskins, 2007]. Упомянутый архив ставит целью сбор историй и ресурсов в связи с 9/11/2001 со специальной установкой на «голоса, не допредставленные в сети», даже «ошибочные, вводящие в заблуждение или сомнительные» (<http://old.911digitalarchive.org/about/>). Если до эпохи цифровых медиа сохранению подлежали тексты воспоминаний «как типичные продукты интеллектуальных и артистических

элит» [Haskins, p. 402], то нелимитированный архив, как ни парадоксально, ограничивает тем самым необходимость в человеческой памяти и ускоряет социальную «амнезию» [Ibid., p. 418]. На первый взгляд эта возможность смягчает консерватизм, связанный с официальной политикой памяти, и ненадежность, хрупкость народной памяти, но Хаскинс утверждает, что эта открытость делает потенциально непригодными записи прошлого, поскольку они не способствуют той или иной форме общего толкования или поощрению аудитории ознакомиться с размещенными в сети воспоминаниями, которые отличаются от собственных [Ibid., p. 419]. Таким образом, оцифрованный архив воспоминаний в сети может быть уподоблен складу прошлого под виртуальной пылью, если в его условия заложена посылка о гуманитарной ценности любого воспоминания о событии, что вступает в противоречие с социальными запросами солидаризации и поиска платформы идентификации групп пережитого, зачастую противоположных по своим позициям и оценкам. Короче говоря, на воспоминания должен быть сформулирован социальный запрос, только тогда общество получит возможность воспользоваться проинтерпретированным в целях сообщества опытом, который осуществлен не зря. Социальный запрос уравновешен когнитивной фигурой отзыва, отклика на запрос.

## 5. Заключение

Важным аспектом эффективности стратегии коммеморации, воплощенной в ритуалах, архивах, виртуальных практиках и пр., является предложенный термин *резонанса* — как отклик на связность содержания и формы коммеморативной практики [Snow et al., 1986, p. 477; Wagner-Pacifici, 1996]. Интересен вопрос, насколько новые медиа, прежде всего Интернет, вызывают резонанс с размещаемым в сети содержанием коллективных памятей, прошедших переоценку в офлайне. Так состоялось ли интернет-переоткрытие афганского феномена? На наш взгляд, произошла скорее капсулизация этого феномена, бегство от резонанса как особенность виртуализации военной памяти об Афганской войне. Более того, интернет-пространство Рунета, где институциональный контроль ослаблен, может предоставить своего рода «ниши» для укрытия воспоминаний, ведь дискурсивная борьба памятей в офлайне непрерывна, а отклик перестроечного российского общества на афганскую проблему убедил бывших «афганцев» в отсутствии их широко-го социального признания.

Но резонанс может быть ограничен и институциональными факторами [Hilgartner, Bosk, 1988, p. 55]. Например, Федеральной службой по надзору

в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций может быть принято решение о запрете деятельности меморативного сайта, администрацией принято решение о землеотводе под памятник на окраине города, мэрией — разрешение на проведение шествия в определенных, не слишком удобных местах города либо ограничение жеста памяти мемориальной доской на здании. Но в этом отношении альянс бывших афганцев с актуальной властью, а также их мобилизация в целях возрождаемого дискурса патриотического воспитания убеждают, что институциональной помощью и ресурсами для коммеморативности офлайн- и онлайн-сообщества афганцев более-менее обладают. Другой предел резонанса может быть связан с девальвацией смысла коммеморации с течением времени. С точки зрения В. Грайсовлда, культурные объекты памяти, допускающие несколько интерпретаций, имеют больше «культурной власти», что позволит со временем сохранить их значимость [Griswold, 1987, p. 1110]. В этом отношении заметна контрстратегия афганцев в организации сайтов сообществ ветеранов Афганской войны, поскольку они предлагают целый спектр решаемых с помощью интернет-сообщества задач: мобильная связь внутри сообщества, корректировка списков погибших, виртуальная музеификация, сбор воспоминаний, консультирование, внутренний фольклор, организация акций памяти в офлайне и т.д. То есть проблема общественного резонанса переводится или компенсируется для них горизонтальной/локальной активностью, нацеленной на интересы и потребности членов сообщества и не исчерпываемой коммеморацией.

Таким образом, поиск социального признания или резонанса на воспоминания афганцев не решается путем объединенного архива воспоминаний по примеру американского архива воспоминаний национальной трагедии 11 сентября, а трансформируется в горизонтальные локальные активности, уходит на уровень региональных и локальных сообществ, очевидно, в силу преимущественных инициатив местных организаций в офлайне. Несмотря на эту разрозненность, они резонируют по горизонтали, в терминах Сноу, друг с другом, поскольку наследуют общий дискурсивный язык разделяемой памяти.

## Литература

Афганская война (1979–1989) [Электронный ресурс]. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Афганская\\_война\\_\(1979–1989\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Афганская_война_(1979–1989)).

Извещение [Электронный ресурс]. URL: <http://afgankr.spb.ru/pic/ashmarin8p.jpg>.

История Смоленщины на гранитных плитах [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pomni-smolensk.ru>.



Павшие в Афганской войне. Челябинская область [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gunmaker-t.narod.ru/afghanistan-pavshie\\_chelyabinsk.html](http://www.gunmaker-t.narod.ru/afghanistan-pavshie_chelyabinsk.html).

*Рождественская Е.* Нарративная идентичность в автобиографическом интервью // Социология: методология, методы, математическое моделирование. 2010. № 30. С. 5–26.

*Хальбвакс М.* Социальные рамки памяти / пер. с фр. и вступ. ст. С.Н. Зенкина. М.: Новое издательство, 2007.

*Armstrong E.A., Crage S.M.* Movements and memory: The making of the stonewall myth // American Sociological Review. 2006. No. 71. P. 724–751.

*Casey E.* Public memory in place and time // Framing Public Memory / ed. by R.P. Kendall. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press, 2004. P. 17–44.

*Connerton P.* How societies remember. Harmondsworth: Penguin, 2000.

*Griswold W.* The fabrication of meaning: Literary interpretation in the United States, Great Britain, and the West Indies // American Journal of Sociology. 1987. No. 92. P. 1077–1117.

*Hartman G.H.* Minor prophecies: The literary essay in the culture wars. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1991.

*Haskins E.* Between archive and participation: Public memory in a digital age // Rhetoric Society Quarterly. 2007. No. 37. P. 401–422.

*Hilgartner S., Bosk S.L.* The rise and fall of social problems: A public arenas model // American Journal of Sociology. 1988. No. 94. P. 53–78.

*King A.* Memorials of the Great War in Britain: The symbolism and politics of remembrance. Oxford: Berg, 1998.

*Olick J.K.* Collective memory: The two cultures // Sociological Theory. 1999. No. 17. P. 333–348.

*Olick J.K.* (ed.) States of memory: Continuities, conflicts, and transformations in national retrospection. Durham, NC: Duke University Press, 2003.

*Olick J.K., Robbins J.* Social memory studies: From “collective memory” to the historical sociology of mnemonic practices // Annual Review of Sociology. 1998. No. 24. P. 105–140.

*Prelli L.J.* Introduction to Rhetorics of display / ed. by L.J. Prelli. Columbia, South Carolina: University of South Carolina Press, 2006. P. 1–38.

The September 11 Digital Archive. URL: <http://old.911digitalarchive.org/about>.

*Snow D.A., Burke E.R., Jr., Worden S.K., Benford R.D.* Frame alignment processes, micromobilization and movement participation // American Sociological Review. 1986. No. 51. P. 464–481.

*Vinitzky-Seroussi V.* Commemorating a difficult past: Yitzhak Rabin’s memorials // American Sociological Review. 2002. No. 67. P. 30–51.

*Wagner-Pacifici R., Schwartz B.* The Vietnam veterans memorial: Commemorating a difficult past // American Journal of Sociology. 1991. No. 97 (2). P. 376–420.

*Wagner-Pacifici R.* Memories in the making: The shapes of things that went // Qualitative Sociology. 1996. No. 19. P. 301–322.

*Watts N.* Teach yourself writing a novel. McGraw-Hill, 2006.

А.А. Селин

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Санкт-Петербург

# СОЦИАЛЬНАЯ ДИНАМИКА МАЛЫХ ГРУПП В ШВЕДСКО-РУССКОМ ПРИГРАНИЧЬЕ ПОСЛЕ 1617 г.<sup>1</sup>

---

Новгородское общество, каким оно сложилось в XVI в., претерпело серьезные изменения в годы Смуты: падение численности, упрощение структуры, выражавшееся в сближении отдельных страт служилого сословия, изменение соотношения численности служилого люда и крестьян (в пользу первых) — вот основные тенденции, характеризующие социальные трансформации в годы политического кризиса начала XVII в. Возникшая в результате Столбовских договоренностей и проведенная в 1617–1621 гг. новая граница на Северо-Западе создала новые факторы, влиявшие на социальные изменения. Если крестьянское население на территории отошедших к Шведскому королевству уездов в целом сохранило свой статус, то различные категории служилых и посадских людей коснулись серьезные статусные изменения.

Хорошо исследован вопрос о так называемых байорах — присягнувших шведской короне бывших московских подданных, в течение XVII в. вошедших в состав формировавшегося шведского дворянства [Линд, 2000; Пересветов-Мурат, 1999]. Однако, несмотря на малочисленность этой группы, подчеркнем следующие особенности развития отдельных служилых страт внутри нее. Как правило, наиболее известна судьба двух категорий байоров: 1) потомков дворян и детей боярских, перешедших на шведскую службу в последние годы Ливонской войны и после нее (Барановы, Розладины), и 2) потомков преимущественно новгородских дворян, оказавшихся на шведской стороне после 1617 г. В настоящей статье хочется остановиться на так называемой служилой мелкоте: 1) своеземцах, 2) городовых подьячих и 3) татарях и новокрещенах.

---

<sup>1</sup> В данной научной работе использованы результаты проекта «Конструирование политического пространства в исторических империях: сравнительно-исторический анализ», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014 г.

Отошедшие к Швеции после 1617 г. города и уезды имели свою специфику и в первое столетие московской власти. Пограничный характер этих территорий определял специфику землевладения, складывавшегося на рубеже XV–XVI вв., и связанную с ней структуру общества. Округа Яма, Копорья, Ивангорода, Орешка с этого времени была в значительной части занята небольшими владениями, частью родовыми вотчинами, частью поместьями; их владельцы — как своеземцы, так и вновь получившие земли мелкие служилые люди — составляли гарнизоны своих крепостей. Грани между ивангородскими, копорскими, ямгородскими и ореховскими своеземцами и посадскими людьми этих городов не существовало. Вместе с тем специфика службы отличала этих служилых людей от своеземцев других районов Новгородской земли.

В Смуту в Новгородской земле, как и повсеместно, служившая мелкота оказывалась опорой самозванцев [Тюменцев, 2008]. Копорье, Ивангород и Ям в 1608–1611/12 г. служили «царю Дмитрию», признавая сперва тушинское правительство, а позднее — «Псковского вора». После подчинения этой территории шведскими и новгородскими войсками о городских своеземцах известно мало. Однако они вновь становятся заметны после 1617 г., когда собственно и начинаются социальные трансформации во вновь возникшем приграничье.

Новгородские своеземцы (земцы), составляя особую группу служилого люда, уже к началу Смуты начали терять свою идентичность, частью сливаясь с городскими детьми боярскими, частью с приказной средой и служилыми людьми по прибору. Специфической группой были городские земцы — потомки служилых людей, помещенных в новгородские пригороды на рубеже XV–XVI вв. для несения преимущественно пограничной службы. Ямгородские, копорские, ореховские земцы были активными участниками Смуты. Служба их после Столбовского мира была примерно той же, какую исполняли их отцы и деды в XVI в., — посольная, береговая и пр. Московская бюрократическая традиция продолжает именовать их своеземцами [Грамота наместника..., СПбИИ, ф. 109, д. 104].

Показательна судьба ямгородских своеземцев Рыжковых. После Столбовского мира они остались в Яме. Но в 1623/24 г. четверо братьев Рыжковых, Степан, Петр, Иван Большой и Иван Меньшой, с семьями и матерью перешли границу. Они оставили свою мать в Шелонской пятине, а сами объявились в Москве. Однако из Москвы Рыжковых выслали в Новгород, а оттуда (6 мая 1624 г.) назад в Ингерманландию, во исполнение Столбовского договора. После возвращения ивангородский комендант посадил их в тюрьму в Яме и написал об их бегстве за рубеж королю. В тюрьме Рыжковы сидели 10 недель, после чего по королевскому приказу были выпущены и отданы

на поруки. Поручителей по старшим братьям, Степану и Петру, найти удалось, а двоих Ивашек выпустили без поручной. В 1625/26 г. Степан Рыжков и Иван Меньшой были отправлены в Стокгольм. Перед отъездом С. Рыжков просил губернатора Н.А. Маннершельда, чтобы тот отпустил Ивашка Большого (челобитчика) на московскую сторону, где оставалась жить их мать. Она жила в Сомерской волости, у своего зятя сына боярского Макария Плешкова. Маннершельд отпустил Ивана Рыжкова идти куда захочет, и 2 сентября 1626 г. он приехал в Новгород с отпускной грамотой. В ней, написанной, вероятно, по-русски 8 августа 1626 г., было отмечено, что *«он здесь у нас не нужен, потому что он неполново разума»*. Из Новгорода Иван Рыжков был отправлен в Москву в Посольский приказ. Там он в расспросе сказал то же, что и в Новгороде, *«что они по государеву указу четыре их брата, высланы за рубеж в немцы, а мать их для увечья, что она слепа, за рубеж не выслан, и ныне живет в Ноугородицком уезде у зятя своего у ноугородца сына боярсково у Ивана Глотова, а на него на Ивашка на Москве знатцы есть, брат ему двоюродный Онанья Пятин сидит в Поместном приказе в подьячих, и порука по нему на Москве во всяком воровстве будет»* [Дело по челобитной..., РГАДА, ф. 96, 1626, д. 3]. Онанья Пятин, служащий подьячим Поместного приказа, также происходил из ямогородских земцев.

В малочисленном населении городов Ингерманландии наблюдается тенденция к унификации социальных статусов, наметившаяся еще в Смуту. Сходные с ямогородскими примеры растворения особого чина своеземцев наблюдается также в Орешке/Нотебурге (Немковы, Гиблые, Верины), видимо, в Кореле/Кексгольме. Эти трансформации продолжались в течение жизни примерно одного поколения после Смуты. Ореховские земцы Немковы переселяются на территорию Московского государства. По документам 1619–1620 гг. известен казачий атаман Остафий Немков — активный участник боевых действий под Ладогой 1619 г. [Отписки ладожских..., СПбИИ, кол. 153, оп. 1, д. 52.2]; то с конца 1620-х гг. фамилия Немковых занимает прочное, сохраняющееся до конца XVII в. место в верхушке ладожского посада. Видимо, похожее движение происходит и с родом ореховцев Гиблых [Селин, 2001]. Иван Верин, еще один ореховский земец, интегрировавшийся в состав новгородского приказного аппарата к 1612 г., смог личным успехом добиться высокого положения. В 1619 г. И.С. Верин служил в Орешке (Нотебурге). Ему выпало встречать К. Кафтырева и И. Реткина, посланных московским правительством в Стокгольм и прибывших в Нотебург 21 февраля 1619 г. Согласно документам этого посольства именно И. Верин принимал решение о том, как именно встречать московских посланных в отсутствие шведских властей. Он заявил К. Кафтыреву, что назначен к нему в приставы, определил им место для ночлега, а на просьбу послов отпустить их к королю побыстрее отвечал, что

*«воеводы у них в городе нет»* и некому выписать грамоту к наместникам крепостей, *«да и не надо, потому что им из Орешка к Выбору и от Выбора по тем городам, на которые им до Стекольны итти от города до города будут приставы беспереводно и подводы и кормы будут»*. Кафтырев и Реткин спросили Верина: *«что он воеводы у себя не сказывает, а в Ладогу к воеводам пропуск их грамоту писал воевода их от себя сам»*, на что Верин отвечал, что грамоту писала жена воеводы, а сам воевода ныне в Колывани. Но на следующий день послы вместе с И.С. Вериным выехали в Выборг [РГАДА. Ф. 96. 1618. д. 8. л. 262–267]. 22 августа 1628 г. он по королевскому письму получил земельные пожалования в Спасском Городенском погосте, которые сохранял и в 1640 г. [Jordebocker..., 1859, т. 1, ч. 2, с. 215]. Личная, чрезвычайно удачная карьера И.С. Верина, впрочем, никак не отразилась на его потомках, они неизвестны.

После середины 1630-х гг. в источниках не упоминаются земцы-гонцы, приезжающие в Московское царство. Однако представители своеземческих фамилий заметны на приказных должностях в ингерманландских городах. Наблюдения А.И. Пересветова-Мурата (на примере «диака» Исака Торчакова) показывают, что заметная разница между службами городских подьячих и сельских причетников в 1620-е гг. отсутствовала [Peresvetoff-Morath, 2012]. Уже с 1620-х гг. возникает необходимость их интеграции в шведскую структуру администрации, сопровождающейся заметным уменьшением численности группы. Одновременно в приграничной Водской пятине своеземческие роды после 1617 г. выбирают сходные стратегии. В структуре московского общества XVII в., характеризующегося большим числом чинов и значительными локальными особенностями, возможных путей для своеземческих карьер было больше: мы находим их и среди софийских приказных (Левские, Белавенские, Тяполковы), и среди городского дворянства (Ласунские), в среде церковных служителей (Усть-Лыньские, Хамантовы).

В среде новгородских подьячих уже в начале XVII в. обнаруживается тенденция к возникновению кланов. Среди одновременно служивших в новгородских приказах известны отец с двумя сыновьями (Петр-Башмак Кондратьев, Третьяк Башмаков и Казарин Башмаков), три брата (Иван, Василий и Постник Ананьины дети Заденского), Хамантовы, происходившие из земцев Обонежской пятины и постепенно внедрявшие в приказную среду своих представителей [Селин, 2008а], целая семья Лазаревых (Петр Лазарев, Константин и Фока Петровы Лазаревы, Иван Лазарев, Ларион Лазарев). Рассылщики и посылочные подьячие — это огромная армия мелких служилых людей, кормившаяся от дел. В делах Новгородского оккупационного архива встречаются челобитные о пожаловании в рассылщики в Поместную или Дворцовую избы, сопровождающиеся ссылками на обнищание и невозможность прокормиться.

В 1611–1617 гг., видимо, происходят изменения в служебной этике: приказная служба в Новгороде становится допустимой для низших и средних слоев детей боярских. Некоторые из них просили зачислить их в рассыльные подьячие (самые низы бюрократии) [Поручная запись..., Riksarkivet, Stockholm (далее — RA). Ockupationsarkivet från Novgorod (далее — NOA), ser. 2:174, л. 7; Челобитная неслужилого сына..., RA, NOA, ser. 2:174, л. 62; Челобитная Первого..., RA, NOA, ser. 2:174, л. 64]. Рост социального престижа приказной службы был связан, в частности, с изменениями ее материальных условий. Приблизительно с 1612 г. подьячие «против денежного жалованья» получают поместные оклады наравне с дворянами и детьми боярскими, причем рубль денежного жалования приравнивается к 10 четвертям поместного оклада [Дело по челобитью..., RA, NOA, ser. 2:186, л. 83–89]. Это много: прожиточное поместье вдовы сына боярского составляло 50–100 четвертей, а годовой оклад земского дьячка (они, разумеется, поместного жалованья не получали) — 7 руб. [Приходо-расходные книги..., RA, NOA, ser. 1:90, с. 16], оклады же новгородских подьячих средней руки составляли от 80 до 250 четвертей. Замена денежного оклада подьячих поместным воспринималась как временная мера, ср.: «...дана отдельная грамота подьячому Семену Шустову на Романово поместье Солецкого... как учнут давати государево денежное жалованье, и те пошленные деньги зачесть в оклад...» [Книги записи..., RA, NOA, ser. 1:44, с. 35]. После Столбовского мира жалованье начали выплачивать, наделение подьячих поместьями прекратилось.

После 1617 г. численность новгородских приказных несколько упала и, вероятно, падала в течение всего XVII в. (примерно 250 человек в 1611–1616 гг. [Селин, 2008б] и около 150 человек в 1699 г. [Обыскные книги..., СПБИИ, кол. 115, оп. 1, д. 324, л. 11 об. — 17 об.]); вместе с тем состав приказной корпорации стабилизируется. Как и в других общественных группах, в среде новгородских подьячих происходит наследование должностей детьми и родственниками. Оставшиеся на шведской службе подьячие либо «теряются» источниками (Григорий Собакин), либо осуществляют местную приказную работу в городах Ингерманландии в течение жизни первого поколения; проследить наследование этой службы не удастся (ввиду малочисленности прослойки).

Третий пример изменений в статусе малой социальной группы демонстрируют новгородские татары и новокрещены. Эта группа возникла в середине XVI в. В результате раздачи поместий казанским и астраханским татарам образовались компактные территории, заселенные мусульманским населением; процесс перехода в христианство этой группы был медленным; к 1606 г. среди новгородских служилых татар было 197 новокрещенов и 48 татар-мусульман. В 1608–1612 гг. многие из новгородских татар и новокреще-

нов поддержали тушинское движение. В дни противостояния на Бронницах летом 1614 г. все новгородские татары и новокрещены сохранили верность присяге Карлу Филиппу и остались в Новгороде. Когда в 1616 г. шведские власти усилили давление на новгородцев, принуждая их присягнуть Густаву Адольфу, 13 ноября новгородские новокрещены целовали королю крест, «а татарове шертвовали». Впрочем, два новокрещена, Иван Муралеев и Иван Тонаев, от имени всех 26 оставшихся тогда на службе новгородских татар и новокрещенов давали знать московским послам в Тихвине о своей верности царю Михаилу, в которой они поклялись друг другу: «служити и во всем прямити царскому величеству, свейского де короля в подданстве быти не хотят». Примером корпоративного единства новгородских татар и новокрещенов может служить история записи новокрещеном Денисом Евгостеевым за себя холопов.

Позднее новгородские татары разделились: часть из них отъехала на московскую сторону, а часть осталась в Ингерманландии. Но «байоры» из татар практически неизвестны на королевской службе. Только Павел Алабердеев в начале июня 1631 г. с семьей и домочадцами, включая малолетних детей, подъехал к русско-шведской границе с намерением перейти в московское подданство. Его стремление перейти на сторону Москвы было вызвано слухом о том, что «товарищей ево, детей боярских Никиту Калитина, Василья Чиботаева, Мурата Пересветова, Федоровых детей Аминева и иных мелких детей боярских повезли за море на караблях с женами и детьми». Однако приграничные власти не пропустили его и заперли Алабердеева с домочадцами во дворе Зверинского монастыря. 27 июня 1631 г. все они были возвращены шведским властям [Отписки новгородских воевод..., 1890, т. 1, с. 330–332]. Упомянутый Иван Муралеев, назначенный на службу в Копорье, остался в Ингерманландии. Писцовые книги 1618–1623 гг. называют д. Лапин Конец владением группы татар, д. Забродье — владением троих татар [Jordebocker..., 1859, т. 1, ч. 1, с. 107–108].

Судьба одного из новгородских новокрещенов после Столбовского мира была рассмотрена О.А. Курбатовым. В военно-инженерном полку А. Грановского в 1654 г. сотником у «пиунеров» (земляных рабочих) служил бывший новокрещен Кузьма Иванов сын Исупов. Его отец, Иван Исупов, служил в Новгороде в 1607–1617 гг. После Столбовского мира он ушел в Ингерманландию<sup>2</sup>. К.И. Исупов попал в 1633/34 г. в состав шведского посольства

---

<sup>2</sup> Иван Исупов попал в Новгород из Твери в апреле 1607 г. В июне 1612 г. он находился на службе в Порхове, а в 1613 г. был послан под Тихвин. К 1615 г. он получил поместье в Керестской волости Грузинского погоста и назначен на службу в Водосский острожек на Волхове. 7–9 августа 1615 г. Иван Исупов ходил с П.А. Ногиным и Васи-

в Москву, где сумел сбежать, после чего бил челом о службе, но в Посольском приказе его не стали и слушать, не желая осложнять отношений с Швецией в разгар Смоленской войны. «...и помнючи я, грешны, свою православную крестьянскую веру и святое крещение, — писал Исупов в челобитной, — отстал от твою посла на Москве и съехал по обещанию своему в Соловецкий монастырь». На Соловках он устроился в гарнизон пушкарем, а в 1654 г. пришел в Москву, где в ходе подготовки к войне нанялся в полк Грановского [Курбатов, 2006, с. 316–335]. В самом Новгороде вплоть до петровских преобразований сохранялась небольшая прослойка «новгородских татар и новокрещенов» [Обыскные книги..., СПБИИ, кол. 115, оп. 1, д. 324, л. 17 об.—20].

Подводя предварительный итог исследования судеб малых социальных групп в русско-шведском приграничье XVII в., можно констатировать, что в Московском государстве шло упрощение общественной структуры одновременно с консолидацией внутри сохраняющихся групп/чинов общества. Зафиксированный источниками статус человека или его предка давал возможность на его сохранение<sup>3</sup>. В Ингерманландии первое поколение оставшихся на территории Шведского королевства своеземцев, приказных, татар и новокрещенов сохраняет своей социальный статус, но уже в 1630-е гг. они (или их дети) находятся в поисках новых социальных стратегий. Данные процессы приблизительно соответствуют тем, что протекали и в среде «байоров».

## Литература

Грамота наместника Нотебурга Нильса Юхансена новгородскому воеводе кн. Д.И. Мезецкому в ответ на грамоту из Новгорода о возвращении перебежчиков (совр. пер. со шв.) // СПБИИ. Ф. 109. Д. 104.

Дело по челобитной выходца Ивана Рыжкова о даче ему жалованья за выход. 1626, октября после 24 // РГАДА (Российский государственный архив древних актов). Ф. 96. 1626. Д. 3. Л. 242–250.

---

лием Ушаковым в Ильинский Тигодский погост из Водосского острожка и был послан ими назад в острожек с известием о походе казаков к Сольцам, намеревающихся переправиться через Волхов. В сентябре 1615 г. он поручился за освобождаемого из темницы кадомского татарина Байбака Кудашева. В конце июля 1616 г. он несколько раз возил отписки в дворцовый Коростынский погост из Новгорода и обратно. 8 февраля 1618 г. он прибыл от шведов из Зарецкого острога к московским межевым послам С. Жеребцову с товарищами, укрывшимися на Вяжищах от «литовских людей». Его жена и, видимо, мать Кузьмы, Лукерья, упомянута в 1613 г. (подробнее см.: <http://nwaе.spbu.ru/?1–315>).

<sup>3</sup> Ярким примером такой борьбы является восстановление своего статуса своеземцами Дубовицкими [Селин, 2006, с. 319–332].



Дело по челобитью о поместье подьячих Васьки Частого и Лариона Лазарева. Ранее 1614. 9.09 // RA. NOA. Ser. 2:186. Л. 83–89.

Книги записи поместных пошлин с трех пятин, Деревской, Водской и Шелонской. 1613/14 // RA. NOA. Ser. 1:44. С. 35.

*Курбатов О.А.* Полк Антония Грановского в походе 1654 г.: о положении военных специалистов инженерного и артиллерийского дела в русском войске // Иноземцы в России в XV–XVII веках: сб. материалов конференций 2002–2004 гг. М., 2006. С. 316–335.

*Линд Дж.Х.* Ингерманландские «русские бояре» в Швеции. Их социальные и генеалогические корни. М., 2000.

Обыскные книги (годовые сметные росписи) Новгорода, Ладоги, Порхова. 1698 // СПБИИ. Кол. 115. Оп. 1. Д. 324. Л. 11 об.—17 об.; Л. 17 об. — 20.

Отписка новгородских воевод о принятии мер против выходцев из-за рубежа и русских перебежчиков. 1631, июля после 14 // Акты Московского государства. 1890. Т. 1. С. 330–332.

Отписки ладожских воевод В.Ф. Неплюева и В.И. Змеева царю Михаилу Федоровичу о боевых действиях под Ладогой против литовских людей. 1619. 23.02–30.03 // СПБИИ. Кол. 153. Оп. 1. Д. 52.2.

*Пересветов-Мурат А.И.* Из Ростова в Ингерманландию: М.А. Пересветов и другие вајој'гы // НИС. Вып. 7 (17). СПб., 1999. С. 366–376.

Поручная запись по неслуживом сыне боярском Иване Гаврилове сыне Толмачеве о службе в Поместной избе в рассылочных подьячих. 1612. 20.01 // Riksarkivet, Stockholm. Occupationsarkivet från Novgorod. Ser. 2:174. Л. 7.

Приходо-расходные книги государевых денежных доходов при воеводе Никите Васильевиче Вышеславцеве. 1611/12 // RA. NOA. Ser. 1:90. С. 16.

РГАДА. Ф. 96. 1618. Д. 8. Л. 262–267.

*Селин А.А.* Ладожские торговые люди Немковы и Гиблые // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI–XVIII вв.: сб. материалов научной конференции. СПб., 2001. С. 40–45.

*Селин А.А.* Генеалогическая и историко-географическая заметка о своеземцах // Исследования по истории средневековой Руси. К 80-летию Ю.Г. Алексева. М.; СПб., 2006. С. 319–332.

*Селин А.А.* Ладога при Московских царях. 3-е изд. СПб.: Старая Ладога, 2008а.

*Селин А.А.* Новгородское общество эпохи Смуты. СПб., 2008б.

*Томенцев И.О.* Смута в России начала XVII столетия. Движение Лжедмитрия II. М., 2008.

Челобитная неслужилого сына боярского Докучая Степанова сына Мартыанова о принятии на службу в рассылочные подьячие Поместной избы. 1610. 24.06 // RA. NOA. Ser. 2:174. Л. 62.

Челобитная Первого Иванова сына Шибаева о принятии на службу в рассылочные подьячие Поместной избы 1612/13 (?) // RA. NOA. Ser. 2:174. Л. 64.

Jordebocker öfver Ingermanland. Писцовые книги Ижорской земли. Т. 1. Ч. 1, 2. СПб., 1859.

*Peresvetoff-Morath A.I.* Isaak Torčakov — en Ingermanländisk diak // Novgorodiana Stockholmiensia. Stockholm; Novgorod, 2012. S. 80–110.

А.Б. Суслов

Пермский государственный  
гуманитарно-педагогический  
университет

# СЕМЕЙНАЯ ЖИЗНЬ СПЕЦПОСЕЛЕНЦЕВ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД: ПРАВО ИЛИ ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ?

---

Исследование правового статуса различных категорий советского зависимого населения является весьма значимым аспектом изучения социальной истории СССР. Особенного внимания заслуживает сопоставление официального, провозглашенного *de jure*, и реального, установленного *de facto* статуса спецпоселенцев, что помогает выявить латентную сущность советского этатрагического общества.

Конкретизируя проблему, остановимся на весьма показательном аспекте правового статуса спецпоселенцев — на реализации ими права на семейную жизнь. Использование примеров Уральского региона поможет подойти к изучению проблемы еще более конкретно.

Исследование носит эмпирический характер. В качестве источниковой базы в основном используются нормативно-правовые и иные документы различных органов власти и ведомств (часть из них опубликована, часть находится в государственных и ведомственных архивах). Кроме того, привлечены нарративные источники — воспоминания очевидцев.

Проблема государственного регулирования реализации спецпоселенцами права на семейную жизнь получила определенное освещение в историографии, в частности в работах А.М. Некрича, П.В. Поляна, Г.А. Гончарова, В.Н. Земсков, А.А. Шадта и других исследователей [Nekrych, 1978; Гончаров, 2006; Земсков, 2003; Полян, 2001; Шадт, 2000]. Автор данной публикации также затрагивал исследуемую проблему [Суслов, 2010]. Тем не менее на сегодняшний день она представлена весьма поверхностно и требует дальнейшего углубленного изучения.

Во второй половине 40-х — начале 50-х гг. XX в. спецпоселенцы формально обладали всеми правами граждан СССР, кроме свободы передвижения. Основным правовым документом, определяющим права и обязанности спецпоселенцев, было постановление СНК СССР от 8 января 1945 г. «О пра-

вовом положении спецпереселенцев», согласно которому спецпереселенцы в местах поселения «пользуются всеми правами граждан СССР», за исключением права свободного выезда за пределы района поселения [История..., 2004, с. 447].

Формально по условиям труда, обеспечению жильем и ряду других социальных вопросов спецпоселенцы приравнивались к остальным. Однако для любого спецпоселенца реальная дискриминация касалась не только свободы передвижения. Контроль спецкомендатур помимо всего прочего маркировал спецпоселенцев как «врагов народа».

Кроме того, лишение спецпоселенцев свободы передвижения даже нормативно связывалось с отсутствием права на свободный выбор рода занятий и фактическое принуждение к труду. «Все трудоспособные спецпереселенцы обязаны заниматься общественно-полезным трудом, — гласило упомянутое постановление СНК СССР от 8 января 1945 г. — В этих целях местные Советы депутатов трудящихся по согласованию с органами НКВД организуют трудовое устройство спецпереселенцев» [Там же]. Прикрепление спецпоселенцев к месту естественным образом ограничивало их возможности получения образования и медицинского обслуживания. Кроме того, следует принимать в расчет всеобъемлющий произвол хозяйственных руководителей и комendantов, ощущавших себя подлинными хозяевами подконтрольного контингента.

Циничное отношение властей к правам спецпоселенцев, которыми они якобы обладали, наглядно демонстрирует подход государственных органов к деятельности по воссоединению семей спецпоселенцев. Нельзя сказать, что государство целенаправленно разрушало спецпоселенческие семьи. Но и особого уважения к семейной жизни политическое руководство не проявляло, решая различные экономические и прочие проблемы.

В годы войны и послевоенное время многие спецпоселенческие семьи были разъединены по разным причинам. Большая часть — по причине мобилизации в трудовую армию, трудовые батальоны и т.п. В годы войны НКВД мобилизовал для работы на промышленных предприятиях и стройках около 400 тыс. трудоспособных мужчин и женщин, преимущественно немцев. Большинство из них к моменту мобилизации находилось на спецпоселении. Семьи трудармейцев — нетрудоспособные пожилые люди и дети остались на спецпоселении [Суслов, 2010].

В 1945 г. трудмобилизованные ранее в массовом порядке переводятся в статус спецпоселенцев. Мобилизуемых в промышленность вновь (в основном из числа прошедших фильтрацию советских военнопленных и репатриантов) фактически уравнивают в статусе с ними. Так, на основании постановления ГКО от 18 августа 1945 г. для работы на предприятиях угольной

промышленности, черной металлургии и на лесозаготовках Наркомлеса СССР в районах Камского бассейна было направлено 360 тыс. военнослужащих Красной Армии, освобожденных из немецкого плена, а также репатрируемых советских граждан, признанных по состоянию здоровья годными к военной службе и подлежащих по закону мобилизации в Красную Армию. Они расселялись «на положении спецпереселенцев» и обязывались отработать на предприятиях шесть лет. В связи с этим в постановлении предписывалось «разрешить НКВД СССР желающим из них выписывать семьи для совместного проживания, оказывая содействие семьям спецпереселенцев в переезде к месту работы главы семьи и устройству на месте» [РГАСПИ, ф. 644, оп. 1, д. 457, л. 194–202].

18 июля 1945 г. Государственный Комитет Обороны своим постановлением № 9526-с разрешил мобилизованным на работу в угольную промышленность немцам и крымским татарам перевозить свои семьи к местам их работы. Руководителям предприятий и учреждений других ведомств, где работают вызываемые на соединение члены семей немцев и крымских татар, мобилизованных в угольную промышленность, предписывалось беспрепятственно отпускать их [История..., 2004, с. 470].

Далее на основании совместных приказов НКВД и Наркомугля (22 ноября 1945 г.), Наркомата целлюлозно-бумажной промышленности (31 декабря 1945 г.), Наркомстроя (31 декабря 1945 г.), Наркомнефти (5 января 1946 г.) и Наркомчермета (19 января 1946 г.) мобилизованные немцы были переведены в так называемые постоянные кадры промышленности. Большая часть из них бралась на учет отделами спецпоселений по месту работы после ликвидации зон, где они содержались в 1942–1945 гг. Им также разрешалось вызывать семьи к месту работы [ГА РФ, ф. 9479, оп. 1, д. 269, л. 85]. Заметим, что переданные в «постоянные кадры промышленности» не могли покинуть установленное место работы в силу действия Указа Президиума Верховного Совета СССР от 26 декабря 1941 г. об уголовной ответственности за самовольный уход с предприятий и из учреждений. Указ Президиума Верховного совета СССР от 26 ноября 1948 г. установил, что немцы, как и другие народы, депортированные во время Отечественной войны, остаются на спецпоселении навечно.

Наличие упомянутых директив не означало ни автоматической реализации бывшими трудармейцами, казалось, предоставленной возможности соединиться со своими семьями, ни ограничения административного вмешательства в процесс воссоединения семей. Об этом наглядно свидетельствуют предложения начальника Отдела спецпоселений НКВД СССР М.В. Кузнецова о направлении на спецпоселение мобилизованных в рабочие колонны немцев и лиц других национальностей, представленные 21 февраля 1946 г.

заместителю народного комиссара внутренних дел СССР В.В. Чернышову. В своей служебной записке М.В. Кузнецов предлагает принять ряд решений, в частности: «Всех немцев-мужчин старше 55 лет и женщин старше 45 лет из рабочих колонн демобилизовать и направить их в спецпоселение к своим семьям. Тех, кто не знает местонахождение своих семей, направить в распоряжение УНКВД Новосибирской обл. (г. Новосибирск). Остальным немцам, оставляемым на работе в лагерях и на стройках НКВД, разрешить вызов к себе своих семей. Немок, у которых в местах спецпоселений остались малолетние дети, и немцев, жены которых умерли и их дети остались без надзора, из рабочих колонн демобилизовать и направить их в спецпоселение к своим семьям... Мобилизованным немцам вступление в брак как с мобилизованными в рабочие колонны, так и с вольнонаемными лицами разрешать на общих основаниях со всеми гражданами СССР» [История..., 2004, с. 471–472]. Подобные предложения очевидным образом демонстрируют отсутствие представлений о субъектности спецпоселенцев в административных планах высокопоставленного чекиста. Вплоть до уверенности в своем праве разрешать и не разрешать вступление в брак!

Естественно, что оторванные от семей изыскивали любые возможности выехать к своим семьям, которые, как правило, бедствовали без них. Примечательно, что пермские руководители НКВД отмечают этот факт как «недостаток в обслуживании спецпереселенцев» и сетуют, что «все без исключения предприятия, на которых они трудоустроены, испытывают острый недостаток жилфонда, в силу чего в недостаточной степени создают условия для вызова их семей, что в свою очередь не стимулирует их оседлости в настоящих местах поселения и влечет за собой со стороны спецпереселенцев массовую подачу заявлений во всевозможные органы власти» [ГА РФ, ф. 9479, оп. 1, д. 358, л. 119]. Очевидно, что об уважении семейной жизни тысяч людей чекисты даже не задумываются, для них главный негатив — почти открытое проявление недовольства подведомственным контингентом, таящее угрозу подрыва установленного режима.

В государстве, где забота о правах граждан была во многом передана в ведение МВД, карательному ведомству волей-неволей приходилось отстаивать интересы вверенных спецконтингентов, выступая противовесом промышленным ведомствам, безжалостно эксплуатировавшим предоставляемую МВД рабочую силу. Так, в июле 1948 г. министр внутренних дел С.Н. Круглов в письме заместителю председателя СМ СССР А.Н. Косыгину отверг притязания Министерства целлюлозной и бумажной промышленности, требовавшего оставить на Камском, Соликамском, Ново-Лялинском и Архангельском ЦБК 2400 мобилизованных немок [ГА РФ, ф. 9479, оп. 1, д. 373, л. 22]. Потребительское отношение ведомства к своим работникам дошло до того,

что оно рассматривало трудармейцев только как рабочую силу. Ведомство не интересовало то, что члены семей мобилизованных женщин, в основном старики и дети, проживавшие на спецпоселении в других регионах СССР, находились в тяжелом материальном положении, не говоря уже о нравственных страданиях. Конечно, МВД двигало не человеколюбие, а стремление приглушить недовольство немцев, заваливавших министерство сотнями писем, и уменьшить количество побегов, что снижало показатели работы и заставляло затрачивать дополнительные усилия. Поэтому МВД проводило специальные мероприятия по воссоединению семей спецпоселенцев. Получалось, что интересы, казалось бы, антагонистических сторон в данном случае объективно совпадали.

Систематически и массово соединением разрозненных семей МВД начало заниматься только в конце 1940-х гг. 8 марта 1948 г. МВД СССР выпустило директиву № 33 о соединении разрозненных семей спецпоселенцев. В соответствии с ней органы МВД на местах обязывались не чинить препятствий и оказывать содействие спецпоселенцам, желающим выехать к своим семьям в места спецпоселений других областей, краев и республик [Земсков, 2003, с. 158]. Однако, как можно судить по констатирующей части приказа МВД СССР от 2 августа 1948 г. «О ходе выполнения директивы МВД № 33 от 8 марта 1948 г.», местные органы часто препятствовали соединению разрозненных семей и даже не смогли наладить должным образом учет таких семей [История..., 2004, с. 84].

В августе—сентябре 1949 г. была организована первая массовая кампания воссоединения семей согласно директиве МВД № 485 от 29 июля 1949 г., предусматривавшей выделение 10 специальных эшелонов и разработку маршрутов [Там же]. Воссоединение семей носило кампанейский характер и продолжалось до ликвидации МВД в 1953 г. В зависимости от директив МВД местные органы то предпринимали активные действия, то нет.

Рассмотрим воссоединительные кампании на примере Молотовского региона. Судя по отчету заместителя начальника УМВД Молотовской области подполковника Иванова от 28 июля 1950 г., в Молотовской области на 1 января 1949 г. проживали 5650 разрозненных семей. За 1949 г. и первую половину 1950 г. в ходе кампании по воссоединению семей были восстановлены 2766 семей (5003 чел.). Большинство из оставшихся 2884 разрозненных семей относились к категории выселенных во время Отечественной войны немцев из числа коренных жителей Урала, Сибири и Средней Азии, мобилизованных для работы в промышленности Молотовской области. Об оставшихся разрозненными семьями говорилось, что они «не соединены по не зависящим от УМВД причинам». Причина указывалась только одна: многие спецпоселенцы прошли профессиональную подготовку и приобрели специ-

альности работников угольной, лесной или бумажной отраслей. И именно «поэтому, — указывалось в отчете, — руководители хозяйственных и партийных организаций в целях сохранения рабочей силы возражают в увольнении с работы». Если трудившиеся на других предприятиях члены семей прошедших профессиональную подготовку спецпоселенцев также успели приобрести дефицитную квалификацию, то попадали в аналогичную ситуацию. «В свою очередь, к значительному количеству выселенцев-спецпоселенцев, желающих вызвать к себе свои семьи из других областей, последние на соединение не присылают, так как органы МВД других областей отказывают в выезде в Молотовскую область также из-за отсутствия согласия администрации хозяйственных органов на увольнение с работы», — поясняется в отчете Иванова [Архив ИЦ..., ф. 18, оп. 1, д. 15, л. 35]. В сущности, он констатирует, что крепостнические практики закрепления спецпоселенцев за предприятиями, крепостническая логика руководителей предприятий, которым требовалось выполнить план любой ценой, обладали очевидным приоритетом по отношению не только к естественному праву человека на семейную жизнь, но и по отношению к существовавшим правовым нормам. Хозяйственная целесообразность, таким образом, оказывалась выше декларированных государством прав спецпоселенцев.

В справке о некоторых правовых вопросах спецпоселенцев от 31 декабря 1952 г. начальник УМГБ по Молотовской области подполковник госбезопасности Д.В. Кремлев характеризует как «значительную» часть спецпоселенцев, разрозненных с семьями, состоящих на учете поселения УМГБ. Из них «3524 человека спецпоселенцев немцев, завезенных по мобилизации в годы Отечественной войны для работы в промышленности — угольной, лесной и т.д., преимущественно являлись одиночками, семьи у которых проживают и состоят на учете поселения в других областях», а также «497 человек спецпоселенцев из числа “власовцев”... оставлены на вечное поселение». Кремлев с очевидным неудовольствием констатирует: «В соединении разрозненных семей спецпоселенцам в большинстве случаев отказывается из-за непредставления им расчета хозорганизациями. Спецпоселенцы, не получившие удовлетворение по заявлению, обращаются по одному и тому же вопросу несколько раз с просьбой воздействовать на руководителей предприятий по представлению им расчета и соединения с семьей (женой, детьми)» [Архив ИЦ..., ф. 21, оп. 1, д. 9, л. 157].

Нарисовав весьма удручающую картину, Кремлев предлагает предпринять ряд мер для разрешения проблемы воссоединения семей. Одна из них очевидным образом демонстрирует приоритет охранительных интересов над хозяйственными и нацелена на пресечение произвола промышленных ведомств и предприятий: «В целях четкого выполнения Указа Президиума Вер-

ховного Совета СССР от 9/11—1951 года о соединении спецпоселенцев, оставленных на вечное поселение, с семьями и выполнения директивы МГБ СССР № 423 от 22/12—1950 года по этому вопросу считаем необходимым по линии Совета министров Союза ССР дать указание министерствам о беспрепятственном увольнении с работы соединяемых с семьями спецпоселенцев и предоставлении им расчетов». Другое предложение явным образом свидетельствует о глубокой убежденности руководителя госбезопасности региона в том, что советское государство обладает правом определять семейную жизнь своих подданных: «Наряду с этим указанием МГБ СССР, через МГБ областей, краев и республик выявить количество спецпоселенцев, проживающих разрозненно с семьями, отобрать от них заявления, на территории какой области, края, республики желает соединиться, и провести эту работу в установленные сроки повсеместно. После чего соединение разрозненных семей считать в основном законченным, и в дальнейшем соединение производить как исключение по уважительным причинам» [Архив ИЦ... ф. 21, оп. 1, д. 9, л. 158]. Кремлев мыслит в государственном масштабе. Отдельных людей, по каким-то причинам не заявивших о своем желании воссоединить семьи, по кремлевским меркам можно не брать в расчет.

Советские практики государственного вмешательства в семейную жизнь спецпоселенцев существовали не только на официальном уровне. Неофициальные барьеры являлись весьма существенным регулятором общественной жизни. Социальная маркировка спецпереселенца как «врага»: бывшего «кулака», представителя «изменившего родине» народа и т.п., общепринятая в советском обществе в 30—40-е гг., являлась существенным дополнением к реальному правовому статусу депортированных. Она нормировала поведение как самих спецпоселенцев, так и соприкасавшихся с ними людей.

В качестве примера используем свидетельство очевидца. Р.Д. Акопова после депортации из Крыма жила в Перми, где вышла замуж за офицера. Вот что она вспоминает о том, что было дальше: «Через некоторое времени, когда МВД узнало, что я зарегистрировалась с офицером (он тогда был старшим лейтенантом Красной Армии, весь в орденах), меня вызывают к главному коменданту по городу. Я захожу, а он мне: “Ты что, б... будешь поганить ряды Красной Армии?” Я в слезах, открываю сумку, говорю, что мы зарегистрировалась, показываю ему брачное свидетельство. Он его взял, смял и бросил. Я в рев, прихожу домой, а муж мне говорит: “Кто он по чину?” — “Младший лейтенант”. — И он пошел к нему. ...Бесполезно. Они взялись за его родителей, и отца убрали из горсовета (где он работал)... Варган в Москве куда-то ходил, ему сказали, что это приказ правительства, ничего не изменится. И он поехал домой, оттуда письма мне посылал душераздирающие. Я его все вре-



меня прошу, умоляю: “Ты мужчина, прекрати мне писать”. — А сама жду его письма...» [Аудиоколлекция А.М. Калиха].

Таким образом, отношение официальных лиц и органов к проблематике уважения семейной жизни одной из групп спецконтингента наглядно показывает, что официальное лишение спецпоселенцев свободы передвижения вызывало как неизбежное следствие ряд полуофициальных и неофициальных ограничений прав этой категории спецконтингента. Говоря о праве на семейную жизнь, как, впрочем, и о других «правах» спецконтингента, вряд ли можно вкладывать в этот термин тот же смысл, какой сегодня имеют права человека. Для сталинского времени, как мы видим, это понятие означало что-то похожее на государственный регламент, предписывающий, как следует обращаться с определенным объектом государственного регулирования. Как для политического руководства страны, так для обслуживавших государственную машину чиновников, личность не представляла никакой ценности, особенно при сопоставлении со своеобразно понимаемым государственным интересом.

## Литература

Архив ИЦ (информационного центра) ГУВД по Пермскому краю. Ф. 18. Оп. 1. Д. 15. Л. 35; Ф. 21. Оп. 1. Д. 9. Л. 157–158.

Аудиоколлекция А.М. Калиха.

*Гончаров Г.А.* Трудовая армия на Урале в годы Великой Отечественной войны. Челябинск: ЧелГУ, 2006.

ГА РФ (Государственный архив Российской Федерации). Ф. 9479. Оп. 1. Д. 269. Л. 85; Д. 358. Л. 119; Д. 373. Л. 22.

*Земсков В.Н.* Спецпоселенцы в СССР. 1930–1960 гг. М., 2003.

История сталинского Гулага. Конец 1920-х — первая половина 1950-х годов: собрание документов в 7 томах. Т. 5. Спецпереселенцы в СССР. М.: РОССПЭН, 2004.

*Полян П.В.* Не по своей воле... М., 2001.

РГАСПИ (Российский государственный архив социально-политической истории). Ф. 644. Оп. 1. Д. 457. Л. 194–202.

*Сулов А.Б.* Спецконтингент в Пермской области (1929–1953 гг.). М.: РОССПЭН, 2010.

*Шадт А.А.* Спецпоселение российских немцев в Сибири, 1941–1955 гг.: автореф. дис. ... канд. ист. наук. Новосибирск, 2000.

*Nekrych A.* The punished peoples. The deportation and fate of Soviet minorities at the end of the Second World War. N.Y., 1978.

В.В. Шабалин

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Пермь

## «**ВООБРАЖАЕМЫЙ ВРАГ**» (Из истории внутриноменкла- турных конфликтов на Урале в 1920-е гг.)<sup>1</sup>

---

Осенью 1927 г. на металлургическом заводе г. Лысьвы Пермского округа начали работать два новых ответственных работника — супруги Василий Филиппович Кульков и Анна Яковлевна Залман. Оба молодые, 30-летние коммунисты, закончившие университет им. Свердлова — вуз нового типа, готовивший новые кадры для советского государства. Образование, правильно выбранный момент вступления в партию (1917 г.), работа на административных и партийных должностях в период Гражданской войны — все это открывало перед «свердловцами» хорошие жизненные перспективы. И действительно, Лысьва для семейной пары стала очередной ступенью карьерного роста, ведь в то время местный металлургический завод, на котором они заняли ответственные посты, был крупным и важным предприятием, выпускавшим около половины луженой и оцинкованной посуды в СССР. До этого Кульков успел поработать в должностях помощника директора, директора, секретаря райкома ВКП(б) в различных заводских поселках Урала. Обо всех должностях, занимаемых в то же время Залман, неизвестно, но мы знаем, что она переезжала вместе с мужем и, как правило, в таких случаях жены ответработников без серьезной работы не оставались. Так, в 1924–1926 гг. она была заведующей АПО Саткинского райкома.

На новом месте Кулькову и Залман поручили ответственные посты: Василий Филиппович стал заместителем директора предприятия, а его жена — секретарем крупной партийной ячейки эмалировочного цеха. Проработали, правда, в своих должностях и вообще в Лысьве они недолго. Невольной виновницей этого стала Анна Яковлевна.

Выбранная в декабре 1927 г. на свой пост Залман сразу же столкнулась с изнанкой своей новой работы. Секретарь райкома ВКП(б) Александр Андреевич Просолупов объяснил, что ее предшественник был передвинут на дру-

---

<sup>1</sup> Доклад написан на основе архивных материалов Пермского государственного архива новейшей истории (ф. 2, ф. 566, ф. 1109).

гую должность потому, что пошел против него. Получив от начальника недвусмысленное напутствие, Залман выяснила и другую подробность местной партийной жизни, связанную уже со своими подчиненными. Оказалось, что коллектив цеха, включая коммунистов, находится под сильным влиянием нескольких работников, которые являлись членами бюро партийной ячейки. Казалось бы, вчерашнюю выпускницу коммунистического университета должно было порадовать такое положение дел, однако цеховые активисты не были теми сознательными пролетариями, о которых мечтали классики марксизма. Члены бюро часто выпивали, имели прогулы и крепко держались за свои официальные должности. Уже в январе 1928 г. она дважды вступила с ними в конфликт.

Первый из них произошел из-за заметки, написанной для цеховой стенгазеты. В ней осуждался поступок одного из членов бюро — Комарова, который пришел на завод в нетрезвом виде. Секретарь цехячейки выступила за публикацию материала, а его товарищи-активисты, опасаясь, что Комаров потеряет место в бюро, — против. Только после второго обсуждения Анна Яковлевна смогла провалить решение о заметке. Кроме того, Комарову было поставлено на вид.

Второе столкновение было более масштабным. В начале года на предприятии проходил пересмотр норм выработки и расценок, для этого создавалась согласительная комиссия из рабочих. Члены бюро блокировали включение в комиссию представителей заготовительного отдела. Особенно активно («резко против») выступал бывший ответственный работник, а в то время мастер цеха В.Г. Белозеров, который, по словам Залман, играл в цехе «большую роль». Именно после его выступления партсобрание проголосовало против пополнения согласительной комиссии. В документах прямо не говорится, зачем активу — Белозерову с товарищами — был нужен контроль над комиссией, но, судя по всему, это было частью общей стратегии удержания власти над цехом и удержания позиций для дальнейшего карьерного роста.

Обиженные работники заготовительного отдела пожаловались в райком. На завод приехал Просолупов и дал задание Залман включить представителей от жалобщиков в комиссию. Анне Яковлевне опять пришлось проводить решение, преодолевая сопротивление влиятельных цеховых бигменов. Решением уже рабочего собрания представителя от «заготовительных» ввели в комиссию. Партийный актив был разозлен, Комаров даже подал заявление о выходе из руководства ячейкой, мотивируя тем, что не может состоять в таком бюро, решения которого отменяются райкомом. Заявление это, впрочем, осталось без последствий, а вот недоверие к секретарю ячейки осталось.

Между прочим в ходе этого конфликта Просолупов в очередной доверительной беседе пояснил Залман, почему у нее не клеятся отношения с акти-

вистами. С его точки зрения, дело было в том, что ее воспринимают как ставленника секретаря райкома, а к нему актив питает недоверие еще со старых времен. Видимо, Просолупов имел в виду смещение предыдущего партруководителя цеха. Тогда же политический лидер района посоветовал Анне Яковлевне убрать из бюро «кое-кого из активистов».

Если Залман и планировала воспользоваться советом Просолупова, то поводов для устранения «кое-кого из активистов», по крайней мере в первое время после конфликта, не находилось. Точно так же и недовольный актив, который, как позже выяснилось, жаждал крови ячейкового секретаря, не имел возможности поднять вопрос о ее смещении. Ситуация изменилась в феврале.

13 февраля Кульков и Залман выехали в Пермь. Василий Филиппович ехал по официальным делам — в командировку, Анна Яковлевна по личным — в туберкулезный диспансер. Оба вернулись 17 февраля и обнаружили, что отношение к ним резко изменилось. Просолупов при встрече в райкоме спросил: «Ну как нас в Перми ругают?». Оказалось, что поездку Залман он интерпретировал по-своему. Он считал, что секретарь цеховой ячейки ездил на него жаловаться. То есть, с точки зрения Просолупова, она «пошла против него». Позже в объяснениях, данных контрольной комиссии, Залман назвала себя «воображаемым врагом». Сложилась ситуация, как в известной социологической «теореме Томаса», которая гласит, что ситуация, воспринимаемая как реальная, реальна по своим последствиям. Последствия не заставили себя долго ждать.

Оказалось, что еще 15 февраля, в ее отсутствие, Белозеровым и компанией на бюро поднимался вопрос о руководстве ячейкой, и настроенные против нее члены бюро приняли решение созвать собрание партийного актива цеха. Все, что произошло дальше, очень любопытно с точки зрения технологий закулисной борьбы, которую применяла тогдашняя номенклатура. Залман выяснила, что собрание актива то ли инициировано, то ли одобрено секретарем райкома. Как минимум, дважды ее пытались недопустить на это мероприятие. Сначала, 18 февраля, была сделана попытка соблазнить неизвестно откуда взявшимся четырехдневным освобождением от работы, а когда это не вышло, просто не сообщили секретарю ячейки время проведения собрания! На вопрос Залман, обращенный к заместителю Просолупова, почему ее не известили о собрании, тот ответил: «Забыл».

На прошедшем 20 февраля собрании председательствовал Белозеров, а главным докладчиком был Комаров. На Анну Яковлевну обрушился поток обвинений, таких как: стравливание райкома и актива ячейки, натравливание женщин на мужчин, создание группировки и т.п. Выступавшие с критикой в том числе два представителя райкома постоянно возвращались к поездке Залман в Пермь, объясняя, что ездить туда ей не следовало.

Итогом собрания было решение о снятии секретаря ячейки с должности. Уже 21 февраля она сдала дела и на прежнем месте работы больше не появлялась. Но это был еще не конец, 22 февраля проблемы начались и у Кулькова. Сначала он получил строгий выговор с предупреждением «за нетактичное поведение», якобы за то, что в переговорах с рабочими о снижении расценок проводил решения, противоречащие линии райкома. А 27 февраля вовсе был снят с должности.

Во всей этой истории удивляет даже не то, как быстро Просолупов смог заключить конвенцию с пьянствующим активом против секретаря цехячейки, а то, с каким упорством и настойчивостью он устранил Залман и Кулькова, просто заподозрив их во враждебных намерениях.

Действия хозяина района становятся понятнее, если рассматривать их на фоне той политической (или, точнее, квазиполитической) борьбы, которая шла в это время в Уральской области.

Документы свидетельствуют, что в конце 1927 — начале 1928 г. в области шла борьба за власть между двумя влиятельными фигурами: вторым секретарем обкома К.В. Рындиным и председателем облисполкома Ф.И. Локацковым. За каждым из них стояла группа сторонников, так, что это не был личностный конфликт. Решался вопрос о том, кто займет ключевые позиции в партийных структурах области. Страсти кипели в Перми, Нижнем Тагиле, Златоусте. В этот перечень можно включить и Лысьву, оговорившись, что входивший в клан Рындина секретарь райкома врагов себе придумал сам. Судьба кланов решалась в феврале, нервы у всех заинтересованных лиц были на взводе, и открытая, и конспиративная информация поступала медленно. Видимо, этой спецификой обстановки и можно объяснить не вполне адекватную реакцию Просолупова на поездку своей подчиненной в туберкулезный диспансер.

20 февраля, в тот же день, что проводилось собрание актива, снявшее Залман, в Перми бюро окружного комитета партии осудило попытку аппаратного переворота, которую попытались провести местные сторонники Рындина. Впрочем, победителей в клановой борьбе не было. В начале марта вышло постановление ЦК ВКП(б) за подписью Сталина, в котором содержалось требование прекратить групповую борьбу. Локацков и Рындин были сняты с должностей и отозваны с Урала. Вскоре был снят со своего поста и Просолупов.

С Залман и Кулькова были сняты все обвинения, но их дальнейшее пребывание в Лысьве было признано нецелесообразным.

Реконструкция подобных случаев помогает углубить наши представления о генезисе, структуре, социокультурных характеристиках номенклатуры. Источники, связанные с рассмотренным делом, дают материал для понимания целей, технологий борьбы неформальных групп в руководстве региональными партийными институтами, а также возможность восстановить состав и внутреннюю организацию кланов.

# EACES—HSE PHD SEMINAR

---



E. Semerikova

National Research University  
“Higher School of Economics”

# DIFFERENCES IN SPATIAL EFFECTS BETWEEN WEST AND EAST: THE CASE OF REGIONAL UNEMPLOYMENT IN GERMANY

---

## 1. Introduction

As one of the main indicators of economic well-being, unemployment has always been a subject of surveys. There exist numerous macroeconomic approaches, which explain the severity of unemployment at the national level. However, disparities in unemployment are not only observed among the countries, but also among the regions within the same country as well. Treating unemployment on a more detailed level might lead to more reliable results. Moreover, the reduction of unemployment diversities between regions leads to desirable outcomes such as higher national product and lower inflation [Taylor, 1996]. The country benefits from more equal regional unemployment rates also because the reduction of disparities “lessens the adverse effect related to geographical concentrations of high unemployment and counteracts the downward spiral effect of economically depressed regions” [Elhorst, 2003].

Due to the magnitude of the “adverse effect related to geographical concentrations of high unemployment”, most literature considers regional unemployment. Decisions of labor market participants are not restricted by regional boards. Those in search of jobs also consider possibilities to move to other regions. On the other hand, firms’ decisions on the location are dependent on situations in local labor markets. Bronars and Jansen [Bronars, Jansen, 1987] established that a one-period shock in the local labor market has an impact on the neighbouring regions, which are located up to 200 kilometers away. Spatial distance costs might be the reason for the slow equilibrating mechanisms of labor markets and thus, cause higher unemployment. In addition, observed spatial dependence might serve as a proxy for unobserved omitted variables [Fingleton, 1999]. Therefore, spatial autocorrelation of unemployment has to be taken into account in the regression analy-

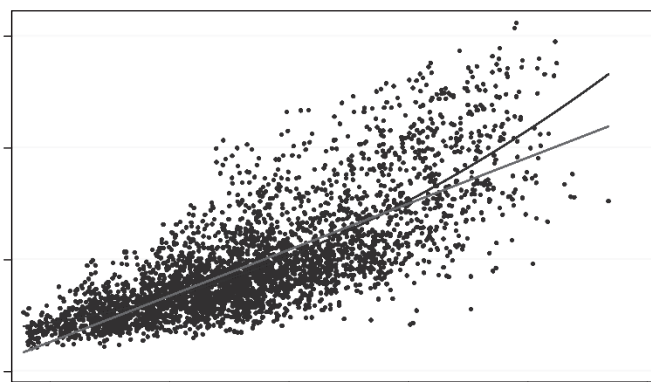


sis. Ignoring spatially dependent variables in the regression model leads to biased and inefficient estimates, whereas ignoring spatial dependence in errors leads to unbiased but inefficient estimates. The existence of the upward bias in the coefficients was theoretically determined by Franzese and Hays [Franzese, Hays, 2007] and empirically shown by Lottmann [Lottmann, 2012] for the estimation of unemployment.

Using spatial panel data modeling, this paper assesses factors in regional unemployment and spatial spillover effects in Germany. Due to historical reasons there exist differences between eastern and western regions of Germany. We explore differences in spatial effects by applying special model specification. We use panel data for 407 out of 413 German regions (using the NUTS III regional structure) for 2001 through 2009.

## 2. Data & Variables

As a starting point for my analysis, we calculate Moran's and Geary's indexes for each year as most studies devoted to spatial analysis do. The calculated indices show significant positive spatial correlation (see Table). A weak downward tendency is observed, which might be a sign of the developing integration process in the country. Spatial correlation in Western regions is substantially higher than in Eastern regions. Thus, significant spatial autocorrelation indices provide evidence of the spatial interactions between the regions, which have to be taken into account when analyzing the unemployment rates in the regression analysis. In order to visualize spatial dependence between the unemployment rates of different regions, one can plot Moran's scatter plot (see Figure). The plot illustrates the dependence between



Moran's plot

Spatial correlation indices for unemployment rates

Years	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Moran's spatial correlation index for unemployment rate</i>									
Germany	0,249***	0,243***	0,237***	0,233***	0,235***	0,233***	0,240***	0,245***	0,231***
West	0,233***	0,211***	0,192***	0,193***	0,222***	0,236***	0,253***	0,275***	0,251***
East	0,038***	0,025**	0,033***	0,039***	0,026**	0,030**	0,052***	0,057***	0,028**
<i>Geary's spatial correlation index for unemployment rate</i>									
Germany	0,707***	0,713***	0,717***	0,719***	0,724***	0,726***	0,717***	0,714***	0,733***
West	0,757***	0,781***	0,800***	0,801***	0,772***	0,762***	0,744***	0,723***	0,752***
East	0,957**	0,970	0,960**	0,951***	0,966*	0,967*	0,942***	0,937***	0,972

\*\*\*, \*\*, \* indicate the values that are significant at 1%, 5% and 10% respectively.

the unemployment rate ( $Y$ ) and the spatially weighted sum of unemployment rates of other regions ( $WY$ ). The plot also illustrates that this dependence might be better de-scribed by quadratic than the linear function.

In order to account for possible spatial interactions between regions, we use a spatial weights matrix of inverse distances in the regressions. In the current study we use the air (as a crow) distances between the regional centers. The spatial weights matrix is row-standardized for easier interpretation (e.g. [Niebuhr, 2003; Lottmann, 2012; Aragon et al., 2003]).

### 3. Empirical Estimation

We estimate the Spatial Autocorrelation Model (SAC) model, following Lottmann [Lottmann, 2012] in the choice of the specification. In order to find the appropriate specification, she uses the LM statistics and tests five different hypothesis, using the approach of Debarsy and Ertur [Debarsy, Ertur, 2010]:

$$Y_t = \rho WY_t + X_t\beta + \mu + \gamma_t \mathbf{1}_N + V_t, \quad V_t = \lambda WV_t + \varepsilon_t, \quad t = 1, \dots, T,$$

where  $Y_t$  is a  $(N \times 1)$  vector of dependent variables,  $X_t$  is a  $(N \times k)$  matrix of explanatory variables,  $\mu$  is a  $(N \times 1)$  vector of individual specific effects, and  $\mathbf{1}_N$  is a  $(N \times 1)$  vector of ones,  $\gamma_t$  represents time effects,  $\varepsilon_{it} \sim (0, \sigma^2)$ .

$W$  is assumed to be a nonnegative exogenous spatial matrix, which describes the intensity and the structure of the spatial dependence between regions. The diagonal elements of the matrix are zero by construction. Vector  $WY_t$  denotes endogenous spatial effect among the dependent variables. Vector  $WV_t$  represents the spatial dependence in the disturbances. The spatial coefficients of interest are the spatial autoregressive coefficient  $\rho$ , the spatial autocorrelation coefficient  $\lambda$  and the vector of fixed unknown parameters  $\theta$ .

As it was determined earlier (e.g. [Lottmann, 2012; Niebuhr, 2003]), a dynamic approach is more appropriate for investigating the labour market. Hence, we estimate the spatial autoregression (SAR) model with a lagged dependent variable:

$$Y_t = \tau Y_{t-1} + \rho WY_t + X_t\beta + \mu + \gamma_t \mathbf{1}_N + \varepsilon_t, \quad t = 1, \dots, T,$$

where  $Y_t$  is a  $(N \times 1)$  vector of dependent variables,  $X_t$  is a  $(N \times k)$  matrix of explanatory variables,  $\mu$  is a  $(N \times 1)$  vector of individual specific effects, and  $\mathbf{1}_N$  is a  $(N \times 1)$  vector of ones,  $\gamma_t$  represents time effects,  $\varepsilon_{it} \sim (0, \sigma^2)$ . The static model is known as Spatial Autocorrelation Model (SAC), whereas the specification of our dynamic model is known as the Spatial Autoregression Model (SAR).

According to the theory, unemployment can be driven by equilibrium and disequilibrium effects. In order to account for both effects, we base our analysis on a combined set of factors according to equilibrium<sup>1</sup> (e.g. [Marston, 1985]) and disequilibrium<sup>2</sup> (e.g. [Aragon et al., 2003]) views of regional unemployment variance [Partridge, Rickman, 1995]. In order to account for the disequilibrium view, we include the employment growth rate, the share of young people in the population, the share of old people in the population, characteristics of the educational level (share of employees without any professional training, education with university degree), GDP per capita and population density. With regard to the equilibrium approach, we consider the effect of the sectoral structure of the local labour market, utilizing employment shares of agricultural, manufacturing, construction, and financial sectors and public/private sector provision. We include the average hourly regional wage as an additional factor, which is essential within the equilibrium approach.

The equation can be estimated by the maximum likelihood estimating procedure for spatial lag model [Anselin, 1988], developed for the panel data case. However, this does not solve all the estimation problems. In the case of a small  $T$  and large  $N$  one gets inconsistent estimates of the variance parameter when the model includes fixed individual specific effects and excludes fixed time effects. One also gets inconsistent estimates of the other parameters if the model includes both fixed individual and time effects. Even when both  $N$  and  $T$  are large, the distributions of the estimators of the parameters are not centered [Lee, Yu, 2010a]. Therefore, we use the maximum likelihood approach corrected for this bias by Lee and Yu [Lee, Yu, 2010a, 2010b]. In order to avoid the inconsistency of the parameters, they propose a simple transformation. Instead of applying the within transformation, they suggest two orthogonal transformations in order to eliminate fixed effects and time effects. In order to get proper interpretation, we compute the direct and indirect effects, as proposed by LeSage and Pace [LeSage, Pace, 2009].

Similarly to Lottmann [Lottmann, 2012], we find that the dynamic spatial model is more appropriate using the information criteria (BIC), presuming that BIC is a better criteria for picking the best model [Haughton et al., 1997]. The direct effects are similar to the coefficients but are not equivalent. They lead to the same conclusions as the main coefficients estimates. However, for the exact inter-

---

<sup>1</sup> The equilibrium view assumes that external shocks or economic disturbances in the labor market affect the unemployment rate for a short period of time, allowing it to converge back to its mean value. According to this approach, each region has its own underlying mean unemployment rate in the stable equilibrium.

<sup>2</sup> The disequilibrium view assumes that unemployment rate reaches its underlying mean only in the long run period since the adjustment can be sluggish. Hence, differences in unemployment rates will not vanish during a long period of time.

pretations about the explanatory variables, one has to employ direct effects. The estimates of the direct effects primarily have the expected sign. The influence of employment growth on the unemployment rate is negative, as we expected. The influence is stronger when we consider the dynamic model. The costs of labor, measured as the average regional hourly wage, affects the unemployment positively. This result confirms the theory [Harris, Todaro, 1970]. The shares of the persons employed in the agricultural sector affects the unemployment positively. The indirect effects are significant only for the dynamic model. This shows that the impact of the change in the unemployment rate of one region on another can be captured only by the dynamic model. This confirms the fact that changes in unemployment in the neighbouring regions influence the labor market of the explored region with a time lag. The positive and significant spatial coefficients confirm the hypothesis of the spatial influence of the neighbour districts on the regional unemployment.

We repeat the estimation of the static and dynamic models for the Eastern and Western parts of Germany separately, following Lottmann [Lottmann, 2012], assuming that the coefficients of the explanatory variables differ between the West and East. Most of the coefficients appear to be substantially different for West and East Germany. The negative impact of employment growth is slightly higher for East Germany. Among the industry variables, only the share of people employed in the agricultural sector and in manufacturing are significant for the West, and the share of people employed in agricultural sector is significant for the East. The share of young people becomes insignificant for the East. The spatial coefficients are significant for both parts of Germany. The spatial autocorrelation coefficient and the spatial autoregressive are higher for West Germany in the static model. The spatial autoregressive coefficient in the dynamic model is also higher for West Germany. Thus, the spatial dependence is stronger for West Germany.

We also implement the system generalized method of moments for the estimation of the dynamic model, which is still not widely used for the estimation of spatial models, although it allows us to handle possible endogeneity. While implementing this approach, we find a quadratic relationship between the unemployment rate and its spatial lag. While including a second dynamic lag, which appears to be significant, we also conclude that unemployment has a cyclical behaviour. The revised specification is the following:

$$Y_t = \tau_1 Y_{t-1} + \tau_2 Y_{t-2} + \rho_1 WY_t + \rho_2 WY_t^2 + X_t \beta + \mu + \gamma_t \mathbf{1}_N + \varepsilon_t, \quad t = 1, \dots, T,$$

where  $Y_{t-1}$  is the lag of the dependent variable.

The negative dependence of the second dynamic lag might be explained by the business-cycle-frequency fluctuations in unemployment. The unemployment is quadratically dependent on its spatial lags. Before the unemployment rate reaches

the value of 18,25%, it is positively dependent on the spatial lag, although it becomes negative after reaching this value.

We analyze spillover effects in unemployment within western and eastern regions of Germany by estimating the spatial models for the East and West separately. We investigate spillover effects in unemployment not only within, but also between western and eastern regions of Germany by using the special specification, developed by Demidova et al. [Demidova et al., 2013]:

$$\begin{pmatrix} Y_t^w \\ Y_t^e \end{pmatrix} = \tau \begin{pmatrix} Y_{t-1}^w \\ Y_{t-1}^e \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \rho_{ww}W_{ww} & \rho_{we}W_{we} \\ \rho_{ew}W_{ew} & \rho_{ee}W_{ee} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} Y_t^w \\ Y_t^e \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} X_t^w\beta_w \\ X_t^e\beta_e \end{pmatrix} + \gamma_t \mathbf{1}_N + \mu + \varepsilon_t,$$

where the spatial weights matrix is decomposed into four parts:

$$W = \begin{pmatrix} W_{ww} & 0 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 & W_{we} \\ 0 & 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ W_{ew} & 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ 0 & W_{ee} \end{pmatrix}.$$

Here, the coefficients  $\rho_{we}$  and  $\rho_{ew}$  reflect the influence of eastern counties on western ones and vice versa. Coefficients  $\rho_{ww}$  and  $\rho_{ee}$  represent the spatial interaction effects within western and eastern regions of Germany.

## 4. Estimation Results

The contribution of the study to the spatial panel data analysis of regional unemployment in Germany is the following. Firstly, we use new potential proxies for regional amenities. Secondly, we compute the direct and indirect effects for spatial models, as required for proper interpretation. Thirdly, we consider a rarely used in spatial analysis system GMM approach for the estimation of spatial panel data models. We show that the relationship between the dependent variable and the spatially lagged dependent variable might be nonlinear. Finally, we explore differences in the determinants of unemployment in western and eastern regions of Germany by extending the specification of the model. Within this specification we investigate the spillover effects not only within, but also between eastern and western regions of Germany.

We find that the unemployment in eastern regions of Germany affects both the unemployment in western and eastern regions, whereas the unemployment in western regions of Germany has an impact only on other western regions. Thus, if the unemployment rate reduces in one eastern region, the decrease in the unemployment rates occurs also in other eastern and western regions. When the unemployment rate changes in one western region, it leads to the similar changes in other western regions, but not in eastern ones. This one-direction spatial effect of the eastern unemployment on the western regions is intuitively clear. Eastern regions suffer

from more severe unemployment rates in general, which results in the bigger migration flows from eastern regions to western regions of Germany. Unemployment in western regions of Germany is of a more disequilibrium nature, whereas unemployment in eastern regions of Germany is closer to an equilibrium type. Hence, in order to reduce the unemployment, policy makers should manipulate the factors of the disequilibrium view (such as share of young population, education) in western regions and pay more attention to the factors of the equilibrium view (such as population density) in eastern regions. The spatial relationship is stronger for western regions of Germany.

We also find that the unemployment in whole Germany is of both an equilibrium and disequilibrium nature, revealing new appropriate proxies for regional amenities (regional gross product per capita and the density of the population). Spatial dependence is significant for both the static and the dynamic spatial panel data models. In line with the results obtained by Lottmann [Lottmann, 2012], we find the dynamic spatial model more appropriate for investigating regional unemployment rates since changes in unemployment in the neighboring regions influence the labor market of the explored region with a time lag. Furthermore, our analysis reveals a quadratic relationship between the unemployment rate and its spatial lag. In addition, we conclude that unemployment has a cyclical nature.

## **5. Conclusion**

The current study investigates the determinants of unemployment in Germany with the help of spatial panel data models. We base analysis on a combined set of factors according to the equilibrium and the disequilibrium theory of regional unemployment diversities. In order to account for possible spatial interactions between regions, in the regressions we use spatial weights matrix of the inverse distances. We analyse the spillover effects in unemployment within West and East Germany by estimating the spatial models for the East and West separately, based on the ML approach. We investigate the spillover effects in unemployment not only within, but also between the West and East parts of Germany by implementing the special specification.

The contribution of the study to the spatial panel data analysis of regional unemployment in Germany is the following. Firstly, we use new potential proxies for regional amenities. Secondly, we compute the direct and indirect effects for spatial models, as required for proper interpretation. Thirdly, we consider a rarely used in spatial analysis system GMM approach for the estimation of spatial panel data models. We show that the relationship between the dependent variable and the spatially

lagged dependent variable might be nonlinear. Finally, we explore differences in the determinants of unemployment in western and eastern regions of Germany by extending the specification of the model. Within this specification we investigate the spillover effects not only within, but also between eastern and western regions of Germany.

## References

- Anselin L.* Spatial econometrics: Methods and models. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1988.
- Anselin L.* Under the hood issues in the specification and interpretation of spatial regression models // *Agricultural Economics*. 2002. No. 27. P. 247–267.
- Anselin L., Florax R.* Small sample properties of tests for spatial dependence in regression models: Some further results // *New directions in spatial econometrics*. Berlin: Springer-Verlag, 1995. P. 21–74.
- Anselin L., Le Gallo J.* Interpolation of air quality measures in hedonic house price models: Spatial aspects // *Spatial Economic Analysis*. 2006. No. 1. P. 31–52.
- Anselin L., Le Gallo J., Jayet H.* Spatial panel econometrics // *The econometrics of panel data, fundamentals and recent developments in theory and practice*. 3rd ed. Dordrecht: Kluwer, 2008. P. 627–662.
- Aragon Y., Haughton D., Haughton J. et al.* Explaining the pattern of regional unemployment: The case of the Midi-Pyrenees region // *Papers in Regional Science*. 2003. No. 82. P. 155–174.
- Arbia G., Fingleton B.* New spatial econometric techniques and applications in regional science // *Papers in Regional Science*. 2008. No. 87. P. 311–317.
- Arellano M., Bond S.* Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations // *Review of Economic Studies*. 1991. No. 58. P. 277–297.
- Armstrong H., Taylor J.* Regional policy and the north-south divide. L.: Employment Institute, 1988.
- Armstrong H., Taylor J.* Regional economics and policy. L.: Harvester Wheatsheaf, 1993.
- Beck T., Levine R.* Stock markets, banks, and growth: Panel evidence // *Journal of Banking and Finance*. 2004. No. 28. P. 423–442.
- Blackley P.* The measurement and determination of state equilibrium unemployment rates // *Southern Economic Journal*. 1989. No. 56. P. 440–456.
- Blanchard O., Katz L.* Regional evolutions // *Brookings Papers on Economic Activity*. 1992. No. 1. P. 1–75.
- Blundell R., Bond S.* Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models // *Journal of Econometrics*. 1998. No. 87. P. 115–143.
- Bronars S., Jansen D.* The geographic distribution of unemployment rates in the U.S.: A spatial-time series analysis // *Journal of Econometrics*. 1987. No. 36. P. 251–279.
- Burridge P., Gordon I.* Unemployment in the British Metropolitan Labour Areas // *Oxford Economic Papers*. 1981. No. 33. P. 274–297.
- Burrough P., McDonnell R.* Principles of geographical information systems. Oxford University Press, 1998.



*Carkovic M., Levine R.* Does foreign direct investment accelerate economic growth? // Does Foreign Direct Investment Promote Development? Washington: Institute for International Economics and Center for Global Development, 2005. P. 195–220.

*Chalmers J.A., Greenwood M.* The regional labor market adjustment process: Determinants of changes in rates of labor force participation, unemployment, and migration // The Annals of Regional Science. 1985. No. 19. P. 1–17.

*Cracolici M. et al.* Geographical distribution of unemployment: An analysis of provincial differences in Italy // Growth and Change. 2007. No. 38. P. 649–670.

*Debarys N., Ertur C.* Testing for spatial autocorrelation in a fixed effects panel data model // Regional Science and Urban Economics. 2010. No. 40. P. 453–470.

*Demidova O., Marelli E., Signorelli M.* Spatial effects on youth unemployment rate: The case of Eastern and Western Russian regions // Eastern European Economics. 2013. No. 5.

*Elhorst J.* Unemployment disparities between regions in the European Union. L.: Pion, 1995. P. 190–200.

*Elhorst J.P.* The mystery of regional unemployment differentials: Theoretical and empirical explanations // Journal of Journal Economic Surveys. 2003. No. 17. P. 709–743.

*Elhorst J.P.* Dynamic panel with endogenous interaction effects when T is small // Regional Science and Urban Economics. 2010. No. 40. P. 272–282.

*Elhorst J.P.* Dynamic spatial panels: Models, methods, and inferences // Journal of Geographical Systems. 2012. No. 14. P. 5–28.

*Fingleton B.* Estimates of time to economic convergence: An analysis of regions of the European Union // International Regional Science Review. 1999. No. 22. P. 5–34.

*Florax R., Folmer H.* Knowledge impacts of universities on industry: An aggregate simultaneous investment model // Journal of Regional Science. 1992. No. 32. P. 437–466.

*Franzese R., Hays J.* Spatial econometric models of cross-sectional interdependence in political science panel and time-series-cross-section data // Political Analysis. 2007. No. 15. P. 140–164.

*Geary R.C.* The contiguity ratio and statistical mapping // The Incorporated Statistician. 1954. No. 5. P. 115–127, 129–146.

*Gordon I.* Evaluating the effects of employment changes on local unemployment // Regional Studies. 1988. No. 22. P. 135–147.

*Hansen L.* Large sample properties of generalized method of moments estimators // Econometrica. 1982. No. 50. P. 1029–1054.

*Harris J., Todaro M.* Migration, unemployment and development: A two-sector analysis // The American Economic Review. 1970. No. 60. P. 126–142.

*Haughton D., Oud J., Jansen R.* Information and other criteria in structural equation model selection // Communications in Statistics — Simulation and Computation. 1997. No. 26. P. 1477–1516.

*Hofler R., Murphy K.* Using a composed error model to estimate the frictional and excess-supply components of unemployment // Journal of Regional Science. 1989. No. 29. P. 213–228.

*Jackman R., Layard R.* Does long-term unemployment reduce a person's chance of a job? A time-series test // *Economica*. 1991. No. 58. P. 93–106.

*Johnes G., Hyclak T.J.* Wage inflation and unemployment in Europe: The regional dimension // Regional Studies. 1989. No. 23. P. 19–26.

*Johnson J., Kneebone R.* Deriving natural rates of unemployment for subnational regions: The case of Canadian provinces // *Applied Economics*. 1991. No. 23. P. 1305–1314.

*Krugman P.* Development, geography, and economic theory. Cambridge: The MIT Press, 1995.

*Kukenova M., Monteiro J.-A.* Spatial dynamic panel model and system GMM: A Monte Carlo investigation. MPRA Paper 13405. Germany: University Library of Munich, 2009.

*Lee L., Yu J.* Estimation of spatial autoregressive panel data models with fixed effects // *Journal of Econometrics*. 2010a. No. 154. P. 165–185.

*Lee L.-F., Yu J.* Some recent developments in spatial panel data models // *Regional Science and Urban Economics*. 2010b. No. 40. P. 255–271.

*LeSage J., Pace R.* Introduction to spatial econometrics. CRC Press / Taylor & Francis Group, 2009.

*Lottmann F.* Explaining regional unemployment differences in Germany: A spatial panel data analysis. Discussion Paper 2012-026, CRC 649. 2012.

*Marston S.* Two views of the geographic distribution of unemployment // *The Quarterly Journal of Economics*. 1985. No. 100. P. 57–79.

*Martin R.* Regional unemployment disparities and their dynamics // *Regional Studies*. 1997. No. 31. P. 237–252.

*McCormick B., Sheppard S.* A model of regional contraction and unemployment // *The Economic Journal*. 1992. No. 102. P. 366–377.

*Molho I.* Spatial autocorrelation in British unemployment // *Journal of Regional Science*. 1995. No. 35. P. 641–658.

*Moran P.* Notes on continuous phenomena // *Biometrika*. 1950. No. 37. P. 17–23.

*Niebuhr A.* Spatial interaction and regional unemployment in Europe // *European Journal of Spatial Development*. 2003.

*Partridge M., Rickman D.* Differences in state unemployment rates: The role of labor and product market structural shifts // *Southern Economic Journal*. 1995. No. 62. P. 89–106.

*Partridge M., Rickman D.* The dispersion of US state unemployment rates: The role of market and non-market equilibrium factors // *Regional Studies*. 1997. No. 31. P. 593–606.

*Payne J.E.* A note on real wage rigidity and state unemployment rates // *Journal of Regional Science*. 1995. No. 35. P. 319–332.

*Pissarides C., McMaster I.* Regional migration, wages and unemployment: Empirical evidence and implications for policy // *Oxford Economic Papers*. 1990. No. 42. P. 812–831.

*Roodman D.* A note on the theme of too many instruments. Working Paper No. 125. 2007.

*Sen A.* Large sample-size distribution of statistics used in testing for spatial correlation // *Geographical Analysis*. 1976. No. 9. P. 175–184.

*Taylor J.* Regional problems and policies: A European perspective // *Australian Journal of Regional Studies*. 1996. No. 2. P. 103–131.

*Taylor J., Bradley S.* Spatial variations in the unemployment rate: A case study of North West England // *Regional Studies*. 1983. No. 17 (2). P. 113–124.

*Taylor J., Bradley S.* Unemployment in Europe: A comparative analysis of regional disparities in Germany, Italy and the UK // *Kyklos*. 1997. No. 50.

*Van der Veen A., Evers G.* A simultaneous model for regional labor supply, incorporating labor force participation, commuting and migration // *Socio-Economic Planning Sciences*. 1983. No. 17. P. 239–250.

*Wilks S.S.* The large-sample distribution of the likelihood ratio for testing composite hypotheses // *The Annals of Mathematical Statistics*. 1938. No. 9. P. 60–62.

*Yu J., Lee L.-F.* Quasi-maximum likelihood estimators for spatial dynamic panel data with fixed effects when both  $n$  and  $T$  are large // *Journal of Econometrics*. 2008. No. 146. P. 118–134.

МЕТОДОЛОГИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
НАУКИ

---



А.П. Заостровцев

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Санкт-Петербург

# УБЕЖДЕНИЯ, КУЛЬТУРА И ИНСТИТУТЫ КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ: АНАЛИЗ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПОДХОДОВ

---

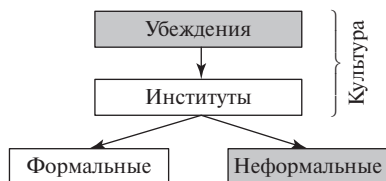
В настоящее время убеждения (ценности), культура и институты выдвигаются экономистами в качестве альтернативных детерминант развития и отсталости наций. В то же время вопрос о роли культуры и убеждений в прогрессе и отсталости стран и народов один из наиболее спорных в современной экономике развития. На этот счет высказываются самые различные, нередко прямо противоположные мнения. В качестве примера можно привести материалы дискуссии, состоявшейся в декабре 2006 г. в Вашингтоне в Институте Катона [How much..., 2006].

## 1. Норт: и культура имеет значение

В последней персональной монографии «Понимание процесса экономических изменений» (впервые издана в 2005 г.) Норт пришел к однозначному выводу о том, что «культурный компонент воздвигнутого людьми здания также является ключевым фактором, определяющим эффективность известных из истории экономик и государств» [Норт, 2010, с. 10].

Культура прочно заняла место творца исторического процесса. Это видно из следующего ее определения: «...Культура общества есть кумулятивная структура правил и норм (а также убеждений), которую мы наследуем из прошлого, которая определяет наше настоящее и влияет на наше будущее» [Там же, с. 20]. В другом месте демонстрируется еще большая приверженность «культурному детерминизму»: «Культурное наследие формирует искусственную структуру (убеждения, институты, инструменты, технологии), которая... дает нам ключи к динамическому успеху или поражению обществ во времени» [Там же, с. 61].

Сама же культура общества определяется Нортом как «кумулятивная совокупность всех существующих представлений и институтов» [Норт, 2010, с. 124]<sup>1</sup>. Иначе говоря, культура — это представления (убеждения) плюс институты. Именно такое ее понимание легло в основу схемы, изображенной на рис. 1. Таким образом, институты включаются в широкое определение культуры<sup>2</sup>. И если «институты имеют значение», то и культура имеет значение.



**Рис. 1.** Культура: структурные компоненты (затененные прямоугольники)

Исходным элементом, определяющим содержательное наполнение институтов, как показано на рис. 1, являются убеждения. «Ключом к построению основ для понимания процесса экономических изменений служат представления и убеждения — как представления и убеждения отдельных индивидов, так и общие представления и убеждения, из которых складываются системы представлений и убеждений» [Там же, с. 124]. Объясняется это тем, что «мир, который мы создали и пытаемся понять, порожден человеческим разумом и не существует вне этого разума» [Там же].

Культура также «представляет собой межпоколенческий перенос норм, ценностей и идей» [Там же, с. 81]. При этом обществу бывает необходимо время от времени давать ответы на новые вызовы, и именно «культурное наследие во многих случаях будет определять их успех или неудачу» [Там же, с. 35].

<sup>1</sup> Если следовать концепции двух значений культуры по Дэвиду Тросби, то у Норта речь, разумеется, идет о широком ее значении, которое «задается широкой антропологической и социологической рамкой, позволяющей описывать ряд позиций, убеждений, нравов, обычаев, ценностей и практик, свойственных любой группе» [Тросби, 2013, с. 19].

<sup>2</sup> В связи с делением Нортом институтов на формальные и неформальные остается открытым вопрос о том, все ли институты стоит включать в понятие «культура»? Напомним, Норт писал, что «формальные институты могут быть изменены официальным решением, а вот то, как изменяются неформальные институты, мы все еще не вполне понимаем и, как правило, не можем манипулировать ими сознательно» [Норт, 2010, с. 83]. Сопоставляя это разграничение двух типов институтов с видением культуры Нортом, возьмем на себя смелость утверждать, что культура вбирает в себя только неформальные институты. Она не может быть изменена «официальным решением».

Устойчивость культурного наследия порождает «эффект колеи», который трактуется Норттом как «способ, при помощи которого институты и убеждения, сформированные в прошлом, влияют на нынешние решения...» [Норт, 2010, с. 39]. Он указывает на то, что «вопрос о том, в какой степени это культурное наследие “поддается” целенаправленной модификации, до сих пор остается малоизученным» [Там же, с. 224]. Однако «оно при любых условиях резко ограничивает наши возможности по осуществлению изменений» [Там же].

## 2. Не культура, а институты

Альтернативный взгляд на роль культуры в экономическом развитии представлен в книге Дарона Асемоглу и Джеймса Робинсона (далее — АиР) «Почему страны терпят неудачи?» [Acemoglu, Robinson, 2012]. Культурная гипотеза не отменяется с порога. Однако она недвусмысленно выносится на периферию. Согласно АиР все дело в том, что относящиеся к культуре социальные нормы действительно имеют значение, но в качестве производных от институтов. Так, низкий уровень доверия в обществе есть не независимый фактор, а следствие того, что люди не верят правительствам, не придерживающимся собственных законов и не способным обеспечить непредвзятую судебную систему.

Авторы обращаются к примеру Северной и Южной Кореи. Контрасты между ними не могут обуславливать медленно меняющиеся культурные особенности. Имеющиеся же культурные отличия — не причина разрыва в благосостоянии, а скорее следствие. Что касается Африки, то и тут природа отсталости кроется не в некоей «африканской культуре», а в отсутствии стимулов внедрять новые технологии. Высок риск того, что всемогущий правитель экспроприрует весь выпуск или подвергнет его конфискационному налогообложению.

Вспоминая Макса Вебера, АиР не видят связи между религией и уровнем развития. Совершенно очевидно, что успехи ряда стран ЮВА никак не связаны ни с одной из ветвей христианства. Авторы обращаются и к излюбленному региону сторонников культурного детерминизма — Ближнему Востоку. На первый взгляд тот факт, что многие страны региона бедны, а богатые обязаны своим богатством исключительно мировым ценам на нефть и газ, говорит в их пользу. На самом же деле, как считают АиР, ислам тут ни при чем. Решающее значение имеет тот факт, что все они части бывшей Османской империи, унаследовавшие ее плохие институты. Европейское влияние в регионе тоже делало ставку на эти институты, основы которых во многом сохранились и после обретения независимости [Ibid., p. 61].



АиР касаются и вопроса о «национальной культуре» [Acemoglu, Robinson, p. 62–63]. Возможно, именно она, а не религии имеет первостепенное значение? Однако что изменилось в китайской культуре, в китайских ценностях, вопрошают авторы, когда стагнация на протяжении нескольких веков сменилась быстрыми темпами экономического роста КНР, продолжающегося уже третье десятилетие? А несколько ранее тем же путем прошел Тайвань.

В общем и целом АиР приходят к выводу, что культура — это следствие институтов. Однако определение институтов ими не дается (как, впрочем, и определение культуры). По ходу их рассуждений можно предположить, что они связывают с понятием институтов то, что у Норта в большей степени относится к формальным институтам. И если у Норта институты имеют значение, то у АиР только они и имеют значение. При этом на первый план выходят политические институты. «Политические институты определяют, кто обладает властью в обществе и для каких целей эта власть может быть использована» [Ibid., p. 80].

Дело в том, что эти институты свидетельствуют о способности граждан контролировать политиков и влиять на их поведение. А она, в свою очередь, определяет, будут ли политики агентами граждан (пусть и несовершеннолетними) или же станут постоянно злоупотреблять возложенной на них властью. В первом случае они выстроят полезные для роста экономические институты. Во втором будут накапливать личные состояния, преследуя во вред гражданам свою собственную линию поведения и сознательно создавая для этого неэффективные экономические институты.

В итоге АиР делают следующее заключение о роли экономических и политических институтов: «В то время как экономические институты имеют решающее значение в определении того, будет ли страна богатой или бедной, это политика и политические институты определяют, какие экономические институты страна будет иметь» [Ibid., p. 43].

В центре учения АиР о развитии и отсталости находится деление ими институтов на инклюзивные (inclusive) и экстрактивные (extractive). Соответственно экономики стран, где преобладают первые, называются инклюзивными, а те, в которых доминируют вторые, — экстрактивными.

Авторы пишут: «С тем, чтобы быть инклюзивными, экономические институты должны гарантировать безопасность частной собственности, непредвзятую систему права и предоставление общественных услуг, которые создают ровное игровое поле, где люди могут обмениваться и заключать контракты; они также должны разрешать вход новых бизнесов и позволять людям выбирать их карьеры» [Ibid., p. 74–75].

Инклюзивные экономические институты названы «двигателями процветания». АиР констатируют, что их способность «поощрять технологиче-

ские инновации, инвестировать в людей и мобилизовать таланты и мастерство большого числа индивидов является решающей для экономического роста» [Acemoglu, Robinson, p. 79].

Напротив, экстрактные экономические институты, согласно авторам, являются таковыми, «потому что они созданы для изъятий доходов и богатства у одной части общества ради выгоды другой его части» [Ibid., p. 76]. В заключительной главе книги о них говорится как об институтах, «созданных для извлечения ресурсов у многих немногими и неспособных защищать права собственности или создавать стимулы для экономической деятельности» [Ibid., p. 430].

Экстрактные политические институты «концентрируют власть в руках узкой элиты и накладывают немного ограничений на ее использование» [Ibid., p. 81]. И тогда экономические институты также выстраиваются этой элитой в своих интересах ради извлечения ресурсов у остальной части общества. Экстрактные экономические институты органически сочетаются с экстрактными политическими институтами: ведь именно от присутствия последних зависит их выживание.

Экстрактные и инклюзивные институты могут сосуществовать, но это сосуществование непрочно. Экстрактные экономические институты при инклюзивных политических институтах вряд ли в состоянии поддерживать себя сколь-нибудь долго. Аналогично, инклюзивные экономические институты не поддерживают экстрактные политические институты: либо они трансформируются в экстрактные к выгоде власть имущих, либо создаваемый ими экономический динамизм дестабилизирует экстрактные политические институты, заменяя их инклюзивными [Ibid., p. 82]<sup>3</sup>.

Подчеркивая историческую преемственность определенного типа институтов, авторы фактически описывают то, что в институциональной экономике называется эффектом колеи или зависимостью от пройденного пути. В случае с экстрактными институтами идея эффекта колеи послужила им базой для создания концепции «порочного круга» (vicious circle). Отмечая же «наследственные» (воспроизводимые во времени) качества инклюзивных институтов, АиР выдвинули и обосновали концепцию «благого круга» (virtuous circle). Из этих двух концепций и рассмотрения механизма перехода из одного круга в другой складывается их теория глобального неравенства и исторической общественной динамики (подробнее см.: [Заостровцев, 2013]).

---

<sup>3</sup> Из всего вышесказанного легко заметить, что АиР просто иными терминами (инклюзивные и экстрактные институты) обозначают то, что у Норта и его соавторов определяется соответственно как социальные порядки открытого и ограниченного доступа [Норт, Уоллис, Вайнгафт, 2011].

### 3. От Мизеса к Макклоски: от идей — к риторике

*Идеи творят историю, а не наоборот.*

[Мизес, 2005, с. 81]

Австрийская экономическая школа в лице самого выдающегося представителя, Людвиг фон Мизеса, не только разработала универсальную теорию человеческой деятельности (праксиологию), но и смогла на этой методологической основе построить интерпретацию истории.

Понимание истории Мизесом, разумеется, лучше всего представлено им самим.

«История есть летопись человеческой деятельности. Человеческая деятельность — это сознательные усилия людей, направленные на то, чтобы заменить менее удовлетворительные обстоятельства более удовлетворительными. Идеи определяют, что должно считаться более, а что — менее удовлетворительными обстоятельствами, а также к каким средствам необходимо прибегнуть, чтобы их изменить. Таким образом, идеи являются главной темой изучения истории. Идеи не представляют собой постоянного запаса, неизменного и существующего от начала вещей. Любая идея зародилась в определенной точке времени и пространства в голове индивида. (Разумеется, постоянно случается так, что одна и та же идея независимо появляется в головах разных индивидов в разных точках пространства и времени.) Возникновение каждой новой идеи суть инновация; это добавляет нечто новое и прежде неизвестное к ходу мировых событий. Причина, по которой история не повторяется, состоит в том, что каждое историческое событие — это достижение цели действия идей, отличающихся от тех, которые действовали в других исторических состояниях» [Мизес, 2007, с. 200–201].

Итак, из рассуждений Мизеса явно следуют две логические связи: во-первых, человеческую деятельность, творящую историю, определяют идеи; во-вторых, идеи — суть инновации, следовательно, и определяемое ими историческое событие не схоже с другими. В этом факте кроются и причины непредсказуемости истории.

Идеи лежат в основе всего мироустройства. «Идеи порождают общественные институты, политические изменения, технологические методы производства, и все, что называется экономическими условиями» [Там же, с. 167]. Он протягивает цепочку от умонастроений и идей к «социальной, правовой, конституционной и политической атмосфере» (общественным институтам) и уже от них — к технологическому прогрессу (рис. 2).



**Рис. 2.** Мизесовская триада (каузальная связь)

Таким образом, человеческая деятельность есть производное от идей; последние являются для нее движущей силой. Поэтому для Мизеса история — это в конечном счете история идей.

Взгляды многих современных «австрийцев» в области экономики развития очень близки к воззрениям представителей новой институциональной экономической истории. Об этом свидетельствует целый ряд работ одного из самых видных приверженцев австрийской школы Питера Беттке и его соавторов [Boettke, Coyne, Leeson, 2013; Boettke, Coyne, Leeson, 2008; Boettke, Coyne, Leeson, Sautet, 2005; Coyne, Boettke, 2006]. Однако они, внося несомненный вклад в развитие теории институтов, не дали ответа на главный вопрос: что движет развитием? В чем разгадка прорыва Запада или, как это сформулировал Норт, «возвышения Западного мира» [North, 2006].

В русле идущей от Мизеса австрийской традиции объяснение этому феномену дала Дейдра Макклоски [McCloskey, 2009]. Эта работа является прямым продолжением ее предшествующего труда из этой серии [McCloskey, 2007]. Макклоски (в ту пору еще Дональд Макклоски) добилась известности как экономист чикагской школы. Однако, как отмечает в рецензии на ее последнюю книгу Джэк Хай, «в 1980-е гг. она восстала против конструкций позитивизма в пользу риторического подхода, утверждая, что экономика — это не просто доказательство теорем и статистические выводы, но также аналогии, метафоры и повествование» [High, 2013, p. 347].

Решительный отход от неоклассической традиции привел Макклоски примерно к тем же воззрениям на историю, которых придерживался Мизес. Причиной «возвышения Запада», как пишет Беттке, характеризуя точку зрения Макклоски, оказался «широко распространенный и значительный сдвиг в общественном мнении в отношении жизни и деятельности буржуазии...» [Boettke, 2012, p. 754]. В чем же заключался этот сдвиг?

Произошло то, что Макклоски называет «буржуазной переоценкой»: «Двойное этическое изменение, придающее достоинство и свободу обычной буржуазной жизни, привело к господству смысла и восприимчивости, благодаря которым мы до сих пор извлекаем выгоду» [McCloskey, 2009, p. 403]. Для нее «современный мир не есть продукт новых рынков и постоянных инноваций, но результат изменившегося отношения к ним» [Макклоски, 2013, с. 38].

Главу о том, что изменило мир, Макклоски, верная риторическому подходу, назвала очень просто: «Это были слова» [McCloskey, 2009, p. 385]. Реша-

ющей оказалась радикальная перемена в «общественных разговорах» (public talks), отражавшая сдвиг в доминирующих идеях и общественном мнении. «Изменения в риторике породили революцию в том, как люди видят себя и как они видят средний класс, Буржуазную Переоценку. Люди стали терпимыми к рынкам и инновациям» [McCloskey, 2009, p. 386]. Когда быть «буржуазным» в глазах общества стало не стыдно, а, напротив, достойно и почетно, был дан старт промышленной революции и современному экономическому росту.

Макклоски констатирует: «Породившие и поддерживающие современный мир причины не были материальными. На удивление, это были идеи, новые экономические идеи свободы для рядовых людей и новая социальная идея, провозглашающая их достоинство» [Ibid., 2014]. Риторика же, подхватывающая идеи, служит им чем-то вроде защитной оболочки.

В итоге, опираясь на приведенные выше суждения Макклоски, попытаемся схематически представить ее видение проблемы развития (рис. 3). Все начинается с изменения в риторике, которое открывает дорогу свободе, ограничивая государственное вмешательство. Данное ограничение есть условие массового появления инноваций, которые и сделали Запад богатым («великое обогащение»).

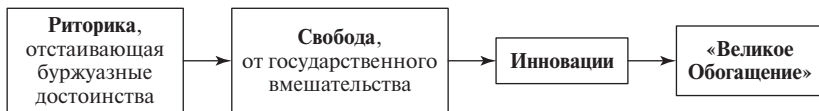


Рис. 3. Развитие по Макклоски

## Литература

*Заостровцев А.П.* Об историческо-институциональных причинах отставания в развитии: концепция Асемоглу — Робинсона. Препринт М-34/13. СПб., 2013.

*Макклоски Д.* Экономика с человеческим лицом, или гуманизация // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2013. Сер. 5. Вып. 3.

*Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск, 2005.

*Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М., 2010.

*Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгайт Б.* Насилие и социальные порядки: Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М., 2011.

*Тросби Д.* Экономика и культура. М., 2013.

*Acemoglu D., Robinson J.A.* Why nations fail. The origins of power, prosperity and poverty. N.Y., 2012.

*Boettke P.J., Coyne Ch.J., Leeson P.T.* Institutional stickiness and the new development economics // American Journal of Economics and Sociology. 2008. Vol. 67. No. 2. P. 331–358.

*Boettke P.J., Coyne Ch.J., Leeson P.T.* Comparative historical political economy // Journal of Institutional Economics. First View Articles. Published online by Cambridge University Press. 2013. 22 Apr.

*Boettke P.J., Coyne Ch.J., Leeson P.T., Sautet F.* The new comparative political economy // The Review of Austrian Economics. 2005. Vol. 18. No. 3–4.

*Coyne C.J., Boettke P.J.* The role of economist in economic development // The Quarterly Journal of Austrian Economics. 2006. Vol. 9. No. 2.

How much does culture matter? URL: <http://www.cato-unbound.org/archives/december-2006>.

*McCloskey D.N.* The bourgeois virtues: Ethics for an age of commerce. Chicago (IL), 2007.

*McCloskey D.N.* Bourgeois dignity: Why economics can't explain the modern world. Chicago (IL): University of Chicago Press, 2010.

*McCloskey D.N.* Draft preface for final volume of the bourgeois era. 2014. URL: <http://www.deirdremccloskey.org/docs/pdf/NewMcCloskeyPreface.pdf>.

*North D.* The rise of the western world: A new economic history. Cambridge, 2006.

Е.С. Малков

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ РАВНОВЕСИЯ И СВЯЗАННЫХ С НЕЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОБЛЕМ И НАПРАВЛЕНИЙ В СССР

---

## 1. Введение

В 1983 г. Нобелевский комитет присудил премию в области экономики Жерару Дебре *«за вклад в понимание теории общего равновесия и условий, при которых существует общее равновесие»*. Работы в области равновесия явились частью глобального перехода экономической науки на рельсы математизации. В одной из своих статей Дебре [Debreu, 1991] постарался дать количественные оценки данному явлению: начиная с 1930-х гг., когда появились первые журналы по математической экономике, и до 1977 г. ежегодный объем статей в этой области вырос с 700 до более чем 5000 страниц.

Данная работа представляет собой аналитический обзор основных тенденций в области исследований теории общего равновесия в советской математической экономике в период с 1961 по 1993 г.<sup>1</sup> Представить в рамках одной работы весь спектр исследований, которыми занимались советские экономисты-математики, разумеется, невозможно. Почему мы останавливаемся именно на теории общего равновесия? Дело в том, что именно эта теория стала «твердым ядром» послевоенной экономической науки [Weintraub, 1985]. Пытаясь понять, что в этой области делали советские ученые, мы таким образом стремимся отыскать ключевые идеи, которые можно считать *вкладом советской математической экономики в мировую науку*. Теория рав-

---

<sup>1</sup> С 1961 г. начал издаваться первый из включенных в анализ журналов — «Сибирский математический журнал». 1993 г. также выбран не случайно: тем самым мы постарались учесть временной лаг между написанием последних статей советского периода и их публикацией в журналах.

новесия (наряду с теорией игр, которой мы не касаемся) дает наиболее абстрактный и общий подход в исследовании чистой логики экономического взаимодействия. Она наиболее «теоретична», а потому, анализируя работы экономистов-математиков в этой области, мы можем выделить экономико-теоретические новации в необозримом множестве работ, посвященных технике оптимизации, прикладным аспектам моделирования, анализу данных, автоматизации производства и т.д.

Сообщество экономистов и математиков, регулярно публиковавших статьи в области экономического равновесия во времена СССР, являлось замкнутым и немногочисленным. Как следствие, доля статей по экономическому равновесию в общем массиве экономической литературы в Советском Союзе была относительно мала. Тем не менее стоит отметить, что среди статей советских экономистов есть и те, которые были опубликованы в авторитетнейших зарубежных журналах — «Econometrica», «Journal of Mathematical Economics» и др., что говорит о высоком уровне значимости полученных результатов.

Начиная с 1960-х гг. в СССР на самом высоком уровне была признана необходимость применения экономико-математических методов в различных сферах жизни, в том числе в планировании народного хозяйства. Это стимулировало рост количества исследований, в которых они использовались. Одной из концепций, на которых строился анализ, являлся подход с точки зрения равновесия.

В 1960-е гг. в СССР стали появляться собственные журналы, специализировавшиеся на применении математических методов в экономике. Массивная критика высказывалась в сторону журнала «Вопросы экономики», который, по словам Л.В. Канторовича, «мешал пропаганде и развитию экономико-математического направления» [Календжян, 1990, с. 9]. В 1970-е гг. в СССР начали появляться переводы зарубежных работ, посвященных теме экономического равновесия. Отправной точкой следует считать сборник переводов «Математическая экономика» под редакцией Б.С. Митягина, вышедший в 1974 г. Большой популярностью в советских статьях по математической экономике пользовались переводы книг японских математиков Х. Никайдо (1972) и М. Моришима (1972), книга С. Карлина (1964). Также в советские годы аспирантам и сотрудникам крупнейших институтов были доступны некоторые зарубежные журналы по экономике, в частности «American Economic Review», «Econometrica», «Journal of Economic Theory» и др. Были случаи, когда зарубежные авторы публиковали свои работы в области равновесия в советских журналах. История знает и случаи соавторства советских и зарубежных ученых [Ефимов, Булонь, 1977].

В рамках нашей работы мы разделили основную массу статей в области экономического равновесия на четыре направления: модели типа Неймана —



Гейла и равновесный рост, классические модели общего равновесия типа Эрроу — Дебре, теория неравновесия и прочие направления (межрегиональные модели, численные модели общего равновесия и др.). Данные области не случайны: они выделены на основе библиометрического анализа советских журналов, а также исходя из того, что говорили в своих интервью ученые, работавшие в области математической экономики в СССР.

## 2. Библиографическая база

Период наблюдения составил с 1961 по 1993 г. В качестве объектов исследования взяты четыре журнала, издававшихся в СССР, чья тематика включала исследования в области теории равновесия: «Экономика и математические методы», «Сибирский математический журнал», «Кибернетика и системный анализ» и «Оптимизация».

Таблица 1 содержит количественные характеристики рассмотренных журналов. В период 1961–1993 гг. было опубликовано 11 526 статей, 207 из которых посвящены тематике экономического равновесия. Доля таких работ в общей выборке составила чуть менее 2%. Наименьшее относительное и абсолютное количество статей по равновесию было опубликовано в журналах «Кибернетика и системный анализ» и «Сибирский математический журнал»: этот результат следует считать ожидаемым, поскольку основная тематическая направленность данных журналов отличалась от исследований в области математических методов в экономике и теории общего равновесия, в частности. В журнале «Экономика и математические методы», в котором публиковались исследования по самым разнообразным вопросам, доля статей по равновесию достигла почти 3%, и было опубликовано наибольшее ко-

**Таблица 1.** Количественные характеристики включенных в выборку журналов

Журнал	Временной период	Совокупное количество статей	Статьи по экономическому равновесию	
			количество	%
«Кибернетика и системный анализ»	1965–1993	3704	20	0,540
«Оптимизация»	1964–1993	695	86	12,374
«Сибирский математический журнал»	1961–1993	4146	13	0,314
«Экономика и математические методы»	1965–1993	2981	88	2,952
Итого		11 526	207	1,796

личество статей по равновесию в абсолютном измерении. Наконец, относительно наиболее популярным изданием у советских ученых, занимавшихся проблемами равновесия, является «Оптимизация», где один из разделов так и назывался — «Модели динамики и равновесия».

Каждая статья была отнесена к одной из выбранных категорий после тщательной проверки содержания: зачастую определить принадлежность статей к теории равновесия по заголовку не представлялось возможным, а наличие аннотации являлось достаточно редким событием.

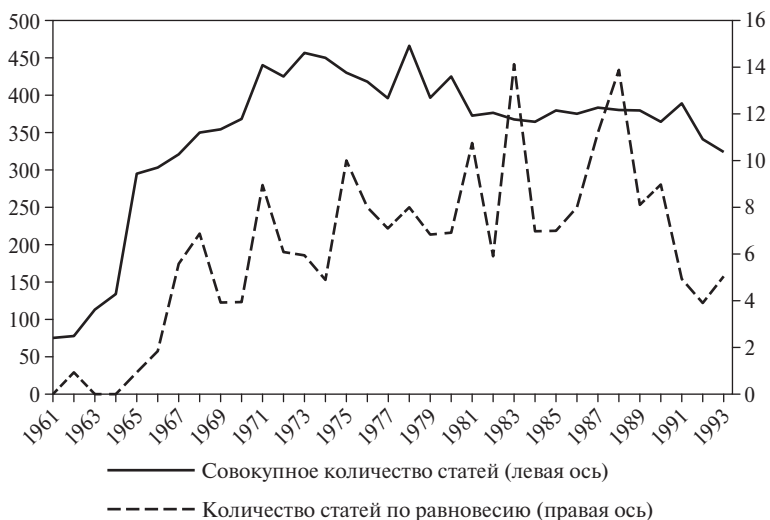
Число советских авторов, опубликовавших свои статьи по равновесной тематике в двух ведущих изданиях — «Экономика и математические методы» и «Оптимизация», составило 86, из которых две и более статьи опубликовали 33, три и более — 24, четыре и более — 14. Наибольшее количество статей — 14 — имеет в своем активе С.М. Мовшович из ЦЭМИ, причем все они были опубликованы в журнале «Экономика и математические методы».

Мы намеренно не включили в библиометрический анализ сборники трудов конференций, книги и тематические сборники институтов (такие как «Математическая экономика и функциональный анализ» (ЦЭМИ АН СССР, 1974), «Проблема равновесия и принятие экономических решений» (ЦЭМИ АН СССР, 1985) и пр.), поскольку данные издания не носили регулярный характер и их учет мог привести к смещению полученных результатов.

Это не значит, что мы не учитываем другие издания. Более того, зачастую многие важные результаты публиковались как раз не в журналах, а в книгах, институтских препринтах, сборниках статей и т.д. Однако указанные четыре журнала, как нам представляется, можно считать вполне репрезентативным источником, позволяющим судить об общей картине исследований, проводимых в СССР.

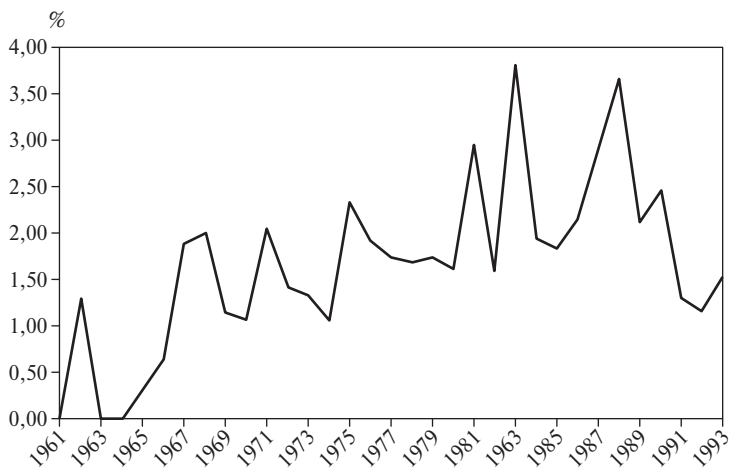
### **3. Библиометрический анализ**

Библиометрический подход позволил выявить основные тенденции, сложившиеся в области советских исследований по теории общего равновесия. Рисунок 1 изображает динамику совокупного количества статей (левая ось) и статей по равновесию (правая ось) в рассматриваемых журналах. В данном случае наглядно просматривается положительная корреляция на протяжении всего периода обследования. В целом совокупное число статей выросло за первое десятилетие, а затем стабилизировалось. Количество статей по равновесию в среднем увеличивалось с течением времени, однако в конце 1980-х — начале 1990-х гг. наблюдался значительный спад.



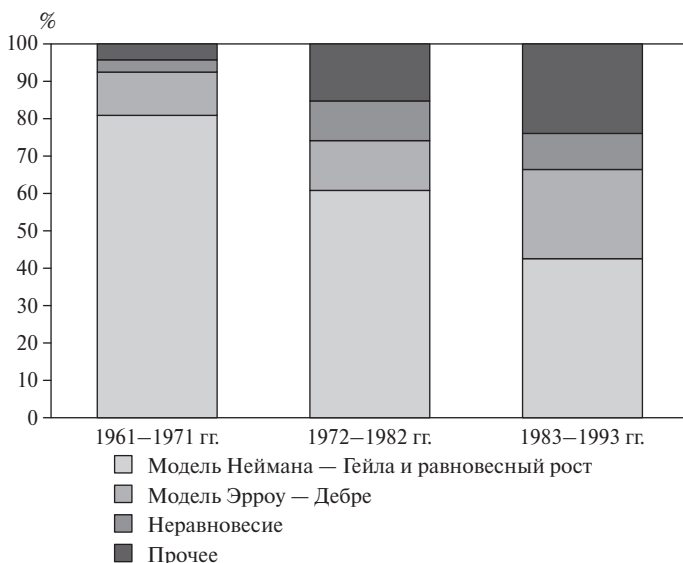
**Рис. 1.** Динамика совокупного количества статей и статей по равновесию в рассматриваемом массиве журналов, 1961–1993 гг.

Для иллюстрации динамики относительной доли статей по равновесию в общем массиве мы приводим рис. 2. Динамика в целом схожа с предшествующим графиком.



**Рис. 2.** Динамика доли статей по равновесию в общем массиве, 1961–1993 гг., %

На рис. 3 представлен один из наиболее значимых результатов данной работы. Мы разделили период обследования на три равных временных отрезка — 1961–1971, 1972–1982 и 1983–1993 гг. — и посмотрели структурное деление работ по выделенным направлениям в каждом из них. С течением времени доля работ в области неравновесной теории и прочих направлений теории равновесия росла, но ожидаемо они составляли небольшую часть из всех статей по теории равновесия. Использование моделей типа Эрроу — Дебре в исследовательских кругах росло, тогда как модель Неймана — Гейла постепенно теряла позиции, и ученые все меньше использовали ее в своих работах. Самое интересное заключается в том, что модели типа Неймана — Гейла, хотя и теряли популярность с каждым десятилетием, все равно оставались *наиболее востребованным классом моделей в работах советских исследователей*, сильно превосходя модели типа Эрроу — Дебре, которые с течением времени использовались все чаще. Даже в последнюю декаду доля работ, связанных с моделями типа Неймана — Гейла и равновесным ростом, составила более 40%.



**Рис. 3.** Структурные изменения в тематике исследований в области теории равновесия, 1961–1993 гг., %

Наконец, рис. 4 демонстрирует динамику доли работ в области теории равновесия в разрезе журналов, в которых они публиковались. Наиболее значимыми на протяжении всего обследуемого периода являются прежде всего



**Рис. 4.** Динамика доли статей по теории равновесия в разрезе журналов, 1961–1993 гг., %

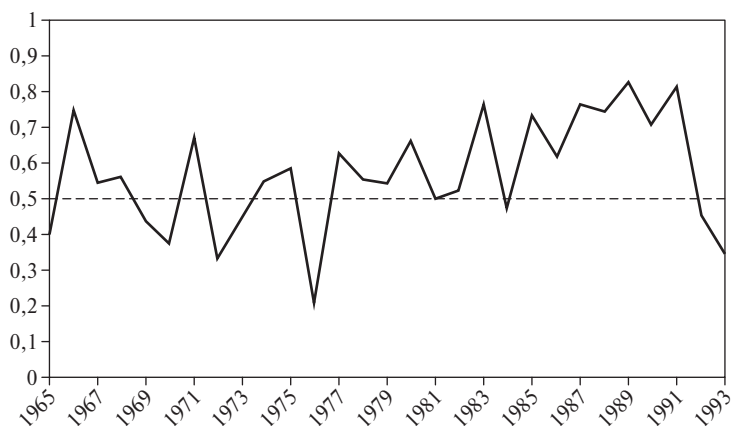
«Оптимизация» и «Экономика и математические методы». «Сибирский математический журнал» и журнал «Кибернетика и системный анализ» уступают в силу того, что их основная тематика отличается непосредственно от теории равновесия.

В табл. 2 приведено распределение всех статей в разрезе четырех выделенных категорий и журналов. Можно отметить, что вопросы, связанные с моделями типа Неймана — Гейла и равновесным ростом, являлись доминирующими во всех изданиях.

**Таблица 2.** Распределение статей в разрезе выделенных категорий и журналов, %

Журнал	Модели типа Неймана — Гейла и равновесный рост	Модели общего равновесия типа Эрроу — Дебре	Теория неравновесия	Прочие направления
«Кибернетика и системный анализ»	40,0	37,5	12,5	10,0
«Оптимизация»	66,473	13,760	2,519	17,248
«Сибирский математический журнал»	84,615	7,692	0	7,692
«Экономика и математические методы»	43,182	20,455	16,477	19,886

С помощью библиометрического подхода мы также попытались дать количественную оценку тому, насколько работы советских ученых в области теории общего равновесия были изолированы от международного контекста. С этой целью мы проанализировали списки литературы в работах, опубликованных в двух ведущих изданиях — «Экономика и математические методы» и «Оптимизация». Рисунок 5 демонстрирует динамику доли работ советских экономистов и математиков в данных списках литературы. Мы намеренно разделили источники по принципу гражданства авторов, так как производится оценка вклада *советских* исследователей.



**Рис. 5.** Динамика доли работ советских авторов в списках литературы, 1965–1993 гг.

Полученная динамика не позволяет выделить какой-либо тренд: на протяжении всего периода обследования доля колебалась вокруг отметки 50%, хотя в последние годы часто ее превышала.

Наконец, мы снова воспользовались разделением периода обследования на три равных временных отрезка и посмотрели изменение в структуре списков литературы с течением времени. Согласно данным рис. 6 в первые две декады практически наблюдалось равенство, а в последний период число ссылок на советские работы стало превалировать.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что статьи советских авторов в области теории общего равновесия в целом вписывались в международный контекст, хотя ближе к 1990-м гг. ученые стали в большей степени ссылаться на отечественные работы. Данный вывод в общем согласуется с выводами работы [Boldyrev, Kirtchik, 2013] о том, что советская математическая экономика



**Рис. 6.** Структурные изменения в списках литературы, 1961–1993 гг., %

хоть и не была институционально интегрирована в мировую науку, но тем не менее являлась частью глобального интеллектуального пространства.

## 4. Заключение

В данной работе мы попытались оценить степень распространенности теории общего равновесия и сопутствующих ей исследовательских направлений в советской науке. Несмотря на внушительное разнообразие рассматривавшихся проблем, мы разделили весь массив работ на четыре части: модели типа Неймана — Гейла и равновесный рост, классические модели общего равновесия типа Эрроу — Дебре, теория неравновесия и прочие направления теории равновесия. Было установлено, что на протяжении 1960–1990-х гг. модели типа Неймана — Гейла оставались главным тематическим стержнем работ советских математиков и экономистов в области равновесия, несмотря на то, что модель Эрроу — Дебре многими считалась основной моделью экономического равновесия. Наиболее «активными» изданиями в плане публикации статей по равновесным темам являлись прежде всего «Оптимизация» и журнал «Экономика и математические методы». Также мы показали, что статьи советских авторов в области теории общего равновесия в целом не были изолированы от международного контекста, что подтверждает выводы статьи [Boldyrev, Kirtchik, 2013].

Почему линейная модель Неймана — Гейла оказалась столь значимой для советских экономистов-математиков? Общая постановка задачи и предпосылки модели (оптимальный рост комплекса отраслей, связанных между собой производственными связями) идеально вписывались в контекст, зада-

ваемый проблематикой советской экономики. Экономико-математические методы были призваны усовершенствовать теорию и практику оптимального планирования, прежде всего с учетом существующих взаимосвязей, и модель Неймана — Гейла, равно как и модели межотраслевого баланса, казались той общей теоретической рамкой, в которой можно было говорить об оптимальности, в том числе и в динамическом смысле. Отличие этих моделей от стандартной теории общего равновесия состоит в том, что в них не играет большой роли координация интересов разных агентов, обладающих неоднородными предпочтениями (а значит, и спросом). Речь скорее идет о том, что используются технологические данные (чаще всего технологические коэффициенты линейных производственных функций) и отыскивается некое балансирующее решение, возможно, в соответствии с некоторым экзогенно заданным критерием оптимальности (о нем было много споров в советской экономико-математической литературе).

Теорема о магистрали, главный теоретический результат модели Неймана — Гейла как модели оптимального сбалансированного роста, открывала возможность для оптимального планирования еще и в динамике, поскольку согласно ей начальные состояния не играют большой роли, если экономическую систему удастся «вывести» на магистраль, которая зависит только от конечного состояния. И этот результат был вполне совместим с теорией оптимального планирования, отстаивавшейся Канторовичем и другими ключевыми сторонниками экономико-математических методов в СССР.

По многим причинам в последние годы теория общего равновесия потеряла свою привлекательность. Еще в 1980-е гг. в работе В.Л. Макарова [Макаров, 1986] говорится о том, что модель Эрроу — Дебре и ее обобщения исследованы вдоль и поперек, так что время анализа чистых экономических механизмов подходит к концу. В последнее время на авансцене появляются новые теории, которые расцениваются академическим сообществом как более релевантные и современные. Несмотря на это, теория общего равновесия и ее вклад в развитие экономической науки не остались незамеченными. Была ли данная теория релевантной для экономической науки в СССР? Мы не разделяем мнение о том, что проблемы, связанные с теорией общего равновесия, были второстепенными в советской математической экономике. Представленные библиометрические оценки получены на основе общего массива статей, опубликованных в соответствующих журналах, среди которых часто встречались статьи по математике. Доля статей, в которых изучается экономическое равновесие, получилась бы более значительной, если бы за базу были взяты только работы по математической экономике. Работы в области теории равновесия и неравновесия явились тем редким исключением, когда советские экономисты и математики публиковались в ведущих западных



журналах, т.е. речь шла о развитии *не только советской, но и мировой экономической науки*. Таким образом, можно сделать вывод о том, что значимое влияние исследований в данной области заключалось не только в попытках практического применения полученных результатов, но и с точки зрения «выхода» советских экономистов на Запад. Работа советских ученых в области теории общего равновесия и в целом история советской математической экономики достойны самого пристального внимания, однако к ним до сих пор уместно применить метафору Йоахима Цвайнерта: это «если не белое, то, вероятно, светло-серое пятно на мировой карте истории экономических учений» [Цвайнерт, 2008, с. 19].

## Литература

- Ашманов С.А.* Математические методы в экономике. М.: Изд-во МГУ, 1980.
- Браверман Э.М.* Модель производства с неравновесными ценами // Экономика и математические методы. 1972. Т. VIII. № 2. С. 175–190.
- Браверман Э.М., Левин М.И.* Неравновесные модели экономических систем. М.: Наука, 1981.
- Бусыгин В.П., Желободько Е.В., Цыплаков А.А.* Микроэкономика — третий уровень. Новосибирск, 2003.
- Ефимов Б.А., Булонь П.* Существование равновесия в модели Фуржо с континуумом потребителей // Моделирование экономических процессов. М.: МГУ, 1977.
- Календжян С.О.* О развитии экономико-математических исследований в 60-е годы. Препринт. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1990.
- Макаров В.Л.* Об условии равновесия в модели Неймана // Сибирский математический журнал. 1962. № 3. С. 476–478.
- Макаров В.Л., Рубинов А.М.* Математическая теория экономической динамики и равновесия. М.: Наука, 1973.
- Митягин Б.С.* (ред.) Математическая экономика: сб. / сост. и науч. ред. Б.С. Митягин. М.: Мир, 1974.
- Овсиенко Ю.В.* (ред.) Проблема равновесия и принятие экономических решений: сб. / под ред. Ю.В. Овсиенко. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1985.
- Полтерович В.М.* Экономическое равновесие и оптимум // Экономика и математические методы. 1973. Т. IX. № 5. С. 838–845.
- Полтерович В.М.* Модели равновесного экономического роста // Экономика и математические методы. 1976. Т. XII. № 3. С. 527–540.
- Полтерович В.М.* Оптимальное распределение благ при неравновесных ценах // Экономика и математические методы. 1980. Т. XVI. № 4. С. 746–759.
- Полтерович В.М.* Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. М.: Наука, 1990.
- Boldyrev I., Kirtchik O.* General equilibrium theory behind the iron curtain: The case of Victor Polterovich // Working Papers by Basic Research Programme, National

Research University Higher School of Economics. Series HUM «Humanities». No. 14/HUM/2013.

*Danilov V., Sotskov A.* A generalized economic equilibrium // Journal of Mathematical Economics. 1990. Vol. 19. P. 341–356.

*Debreu G.* The mathematization of economic theory // American Economic Review. 1991. Vol. 81. No. 1. P. 1–7.

*Makarov V.* Some results on general assumptions about the existence of economic equilibria // Journal of Mathematical Economics. 1981. Vol. 8. No. 1. P. 87–101.

*Polterovich V.* Equilibrium trajectories of economic growth // Econometrica. 1983. Vol. 51. No. 3. P. 693–730.

*Polterovich V.* Equilibrated states and optimal allocations of resources under rigid prices // Journal of Mathematical Economics. 1990. Vol. 19. No. 3. P. 255–268.

*Polterovich V.* Rationing, queues, and black markets // Econometrica. 1993. Vol. 61. No. 1. P. 1–28.

*Weintraub E.R.* General equilibrium analysis: Studies in appraisal. Cambridge University Press, 1985.

## **Интервью**

Доклад М.И. Левина на научном семинаре НУГ социальных исследований научного знания, НИУ ВШЭ, 24.02.2012.

Доклад С.М. Гуриева на научном семинаре НУГ социальных исследований научного знания, НИУ ВШЭ, 31.10.2012.

Интервью с В.П. Бусыгиным в рамках НУГ социальных исследований научного знания, НИУ ВШЭ, 05.03.2011.

Интервью с В.М. Полтеровичем в рамках НУГ социальных исследований научного знания, НИУ ВШЭ, 12.07.2011; 01.08.2011.

Интервью с В.И. Даниловым в рамках НУГ социальных исследований научного знания, НИУ ВШЭ, 29.03.2012.

Интервью с М.И. Левином в рамках НУГ социальных исследований научного знания, НИУ ВШЭ, 23.03.2013.

Науки о знании и информации в наше время бурно развиваются и проникают в различные смежные отрасли, однако к обществоведению это относится мало. Википедия содержит статьи о когнитивной науке, когнитивной лингвистике, психологии, терапии и т.д., но не о когнитивной социологии. Хотя идея соединения когнитивного и институционального анализа обсуждается уже довольно давно (Дуглас Норт говорил об этом еще в 1993 г. в своей нобелевской речи, этому посвящена и его книга 2005 г. (в переводе: [Норт, 2010])), она все еще воспринимается как новшество.

Между тем необходимость когнитивного анализа в обществоведении представляется исключительно актуальной. Анализ того, *что же именно означают у нас* в поведенческих терминах понятия собственности, права, договора, закона и т.д., практически отсутствует. В результате уже на протяжении 200 лет — от Чаадаева до Черномырдина — наша картина мира и фундаментальные поведенческие стереотипы не меняются независимо ни от каких реформ.

В работах автора [Широнин, 2010, 2013] сделана попытка реализовать такую исследовательскую программу и использовать результаты разных наук о знании — от лингвистики до богословия — как единый набор исследовательских инструментов. При этом сверхзадачей остается желание понять общественное развитие в нашей стране с помощью сочетания когнитивного и институционального анализа.

С методологической точки зрения следует отметить два момента. Первое и самое общее — это то, что мы рассматривали знание как единую большую систему, складывающуюся не только из специфических знаний и навыков отдельных людей. Кроме этого *распределенного* знания существует также целостное *внеличностное* знание, которое не менее значимо (в первую очередь сюда относится язык). Мы выразили эту позицию *методологического холизма* с помощью понятия когнитивной среды.

Второй исследовательский прием состоял в том, чтобы посмотреть на общество с позиций когнитивной науки, т.е. как на информационный процес-

сор. Это дает возможность перенести все накопленное знание о мозге, мышлении и искусственных информационных системах на системы социальные и тем самым открывает большие возможности для обогащения как общественного, так и когнитивной науки.

Переход к новой парадигме позволяет видеть привычные явления в новом свете. Использование такого рода метафор дает возможность по-новому взглянуть на экономику и в феномене товарного производства увидеть аналог взаимодействия компьютера с внешней памятью.

\*\*\*

Когнитивная наука, которая изначально занималась изучением мозга и мышления, компьютерами и искусственным интеллектом, знает два основных способа переработки информации — символические системы и информационные сети. Рассматривая социальные системы как информационные процессоры, можно увидеть в них эти два механизма и соответственно их интерпретировать в социологических терминах.

Простой пример символической системы — обычный естественный язык. Самая простая вещь для иллюстрации понятия «информационная сеть» — это нейронная сеть, мозг или нервная система.

Принято считать, что когнитивная наука распадается на два направления, соответствующие этим способам переработки информации. Классическое направление занимается изучением того, как информацию перерабатывают знаковые системы. Обычно там обсуждение этой темы начинают с понятия машины Тьюринга, с которым все мы знакомимся в студенческие годы. Тем не менее представляется, что самая первая метафора здесь — это язык. Поэтому я буду пользоваться термином «знаковые системы» и как синонимами — понятиями «символические» или «членораздельные системы».

Что касается второго типа — информационных сетевых систем, которыми занимается второе, коннекционистское, направление, то они еще называются системами с параллельной переработкой информации. Представим себе нейронную сеть, где все нейроны посылают друг другу сигналы одновременно. Далее мы увидим, что сетевая модель может быть также названа голографической.

Кроме двух базовых подходов к переработке информации можно еще выделить также два способа хранения информации, которые можно условно называть «фотографическим» и голографическим. Различия в следующем. Если мы разрежем на куски фотографию, то на одном кусочке будет одна часть изображенного лица (скажем, ухо), на другом другая (нос), т.е. изображение делится на части. Если же мы разрежем на куски голограмму, то в каж-

дой части будет информация обо всей картине, хотя и менее четкая. Это совсем другой способ записи, который тоже имеет параллели в устройстве общества.

Обсуждение свойств систем первого типа — знаковых или символических — стоит начать даже не с разговора о языке, а на примере детского конструктора. Представим себе собранный из деталей конструктора самолет. Определение знаковой системы включает три момента. Во-первых, имеются некоторые единицы (знаки или элементы) разного уровня. Для самолетика крыло — это элемент второго уровня. Он собран из деталей, которые можно считать элементами первого уровня. Для языка элементами первого уровня являются звуки. Из них собираются слова, затем фразы и т.д.

Во-вторых, кроме единиц разного уровня знаковая система предполагает наличие грамматических правил. Для нашего самолетика это просто правила сборки, возможность свинтить детали.

Наконец, третье — это некоторая отсылка элементов (знаков) к реальности. Имеется в виду следующее. Слово или фраза имеет *смысл*, она имеет *содержание*, *значение*. Но это может быть не только значение. Это может быть *предназначение*, это может быть *функция*.

Зададимся вопросом, как в различных информационных системах накапливается знание. В знаковых системах оно накапливается в виде словаря и грамматики: постепенно уточняются понятия, функции, и таким образом идет прогресс.

Приведем примеры социальных знаковых систем. Самый очевидный — это армия. Солдата учат, что слово «кругом» означает не приглашение оглянуться и посмотреть по сторонам, а тому, что нужно сделать определенное движение. Дальше из этих элементов первого уровня — солдат — собирают подразделение, которое тоже учат действовать как единое целое. Тем самым организуют некоторую функцию, отсылку к реальности, уже для единицы второго уровня. И так далее вплоть до армии и планирования сражений.

Второй пример — это стандартизованное образование. Мы все проходим школу, университет для того, чтобы понимать друг друга и знать, как себя вести.

Пример № 3: очевидным образом знаковой системой является право.

В сетевых системах информация накапливается совершенно по-другому — в виде знания каждого из элементов о своих смежниках. В семье люди не договариваются, как они будут себя вести, они просто знают, как друг на друга реагировать. Прогресс и их опыт заключаются именно в этом. Так же работают социальные сети и организации, которые представляют собой иерархические сети.

Итак, мы можем аналитически выделить два типа социальных систем (см. таблицу). Они обладают определенными свойствами, которые очень полезно иногда помнить.

	Знаковые системы	Информационные сети
Правила и значения понятий	Фиксированы	Обсуждаемы
Действие	Индивидуальное	Коллективное
Свобода	Территориальная	Воля
Знание	Локализуемое, «фотографическое»	Голографическое
Программируемость	Имеется	Отсутствует

Если мы служим в армии, то мы знаем, что означают команды и правила — они заданы и необсуждаемы. С другой стороны, в нашей обычной жизни мы знаем, что смысл слов, договоренности, обещания и т.п. — это все не слишком четко определено и обсуждаемо. То есть в сетевой системе ни правила, ни значения не являются фиксированными. Более того, часто очень важно, чтобы их можно было корректировать.

Знаковая система индивидуалистична. Предположим, что человек сначала придумал какую-то новую вещь. В социальной системе, организованной по знаковому принципу, он ее самостоятельно производит (т.е. реализует свою идею) и после этого продает изделие. Иными словами, он получает социальное одобрение своей идеи только на этом третьем этапе.

В сетевых системах мы обычно сначала договариваемся. Иностранцы, приезжающие в Россию, часто говорят: вы тут все время разговариваете и ничего не делаете. На самом деле мы не просто разговариваем, мы вырабатываем некоторое представление о желательном состоянии вещей и потом коллективно его реализуем. Если же мы его не реализуем, то возникает ощущение дефицита.

Очень интересно понятие свободы. Свобода в знаковой системе — это некоторая территория, сфера компетенции. Я могу делать, что хочу, но только в своем «огороде». В российской же сетевой жизни есть понятие «воля», которое означает желание, чтобы никто не вмешивался в наши дела и не мешал нам вмешиваться в чужие дела. Мы боремся именно за это.

Знание. Как уже говорились, в знаковых системах оно локализуемое, а идеальные объекты сохраняются, как вещи. Мы можем в знаковой системе обращаться с идеями, как с вещами, не только буквальном смысле — положить книгу на полку. Но также и в переносном смысле: подписанный договор не только может сохраняться как текст, но сохраняется и его смысл, юридическая сила.

Последнее — это свойство, которое можно назвать программируемостью системы. Это возможность реализовывать задуманное: архитектор рисует проект, и подрядчик строит здание в точности по задуманному. Если же у нас подрядчик строит не по проекту, а «по месту», как он считает нужным, то это отсутствие программируемости. Одно из самых больших впечатлений, которые испытывает русский человек, впервые попавший на Запад, — это что людям, которые не умеют думать, это делать не разрешено, они могут быть только простыми исполнителями.

\*\*\*

Исходный вопрос о российском институциональном устройстве, таким образом, превращается в обсуждение особенностей нашей когнитивной среды. В первом приближении можно сказать, что в своей основе эта среда устроена как информационная сеть, и поэтому доминирующий в ней способ обращения с информацией — голографический. Образно говоря, знание накапливается у нас везде и обо всем, мы не склонны специализироваться и четко разделять сферы компетенции и уподоблять знание вещи. Это отличает нашу когнитивную среду от того, что можно назвать Западом; там когнитивную инфраструктуру образуют знаковые системы, подобные языкам и оперирующие локализованной корпускулярной информацией.

Говоря об институциональном развитии, стоит применить мысль Бахтина [Бахтин, 2002] о том, что характер (в данном случае характер страны и ее культуры) объемно виден только в свете ее взаимодействия с другими странами и культурами. В этом смысле можно сказать, что предметом анализа является частный случай — взаимодействие России и Западной Европы. Мы можем отметить четыре главные точки развития западноевропейских институтов. Каждому из этих этапов соответствовали реакция России и способ ее участия в изменяющейся мировой системе.

Первый важнейший момент связан с принятием христианства и отличиями западно-христианского от русско-православного взгляда на мир. Давно замечено, что католицизму свойствен механический и юридический подход. Первое означает, что состояние человека оценивается в терминах наличия у него некоторой субстанции — греховности, которую может компенсировать благодать. Второе — что суждение о греховности выносит церковь, которая и является хранительницей благодати. В отличие от этого для русской, православной по происхождению культуры характерно ощущение человеком себя как внутренне полностью свободного и состоящего «в онлайн-связи» с Богом и окружающим миром. Уже из этого различия проистекают мно-

гие поведенческие моменты, в частности трудности с переносом в Россию западных институтов.

Второй этап был связан с изобретением примерно в XII в. в Европе нового способа организации социальных общностей в виде знаковых систем. Можно сказать, что по своим цивилизационным последствиям это было сопоставимо с изобретением письменности. В результате возникли различные правовые системы, общественные структуры и мировоззренческие парадигмы. Россия пропустила этот момент как из-за монгольского нашествия, так и в силу идеологических разногласий с Западом, однако затем ей пришлось иметь дело с техническими и военными последствиями европейской институциональной революции.

На третьем этапе новая форма общественной организации стала бурно развиваться и распространяться. У нас никогда не принимали да, в сущности, и не понимали первопричины европейского прогресса. Тем не менее наша страна смогла довольно успешно конкурировать во многих этих областях, используя свои имевшиеся социальные формы и институты.

Последним из рассматриваемых ключевых моментов развития Запада было появление к XIX в. массового общества. Эти изменения были так глубоки и так широко распространились, что проникновение в XIX в. в Россию новых образцов поведения — в виде технологий, знаний и идеологий — нельзя было остановить. С одной стороны, это привело к появлению интеллигенции и включению русского общества в мировой интеллектуальный процесс, что дало блестящие результаты. С другой — вызвало в России медленную деградацию старых институциональных механизмов. При этом опять оказалось, что из всех чужих изобретений именно институциональные инновации заимствуются русской культурой и обществом хуже всего. Когда в результате Первой мировой войны и вызванного ею кризиса прежняя система рухнула, на смену ей смогла прийти только более жесткая и последовательная институциональная структура того же старого типа.

Будет ли этот механизм сохраняться? Возможно, сейчас наступил момент, когда заканчивается более чем 500-летний период истории страны, связанный с приоритетом военных задач, и на первый план выходят совсем другие вопросы. Или же в который раз наша мировоззренческая и институциональная инерция окажется сильнее, и мы скроим себе «национальную идею» по размеру старых общественных форм? В любом случае нам желательно знать самих себя, научиться обсуждать наши особенности в явном виде и понять, где может быть наше место в очень изменившемся мире.



## Литература

*Бахтин М.М.* Проблемы поэтики Достоевского. Работы 1960–1970 гг. М.: Русские словари: Языки славянских культур, 2002.

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

*Широнин В.М.* Институты и инновации: взгляд когнитивной науки // Вопросы экономики. 2010. № 5.

*Широнин В.М.* Когнитивная среда и институциональное развитие. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013.

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

---



Перефразируя Джонатана Свифта, можно сказать, что в мировой политике нет ничего постоянного, кроме непостоянства. Когда программа конференции только формировалась, Европейский Союз находился на пути к крупному политическому успеху — в Вильнюсе должно было состояться подписание Соглашения об ассоциации между ЕС и Украиной. Учитывая, что стороны шли к этому событию много лет и переговоры завершились успешно, оно воспринималось уже практически как свершившийся факт. Казалось, Россия упустила время, когда еще можно было заставить Януковича передумать. Несмотря на постоянное лавирование между Москвой и Брюсселем и подписание соглашения о продлении аренды Севастополя, Украина продолжала медленно, но верно дрейфовать в сторону ЕС. Подписание Украиной соглашения об ассоциации с ЕС означало поражение России, поражение, поскольку соглашение прочно закрепляло Украину в политической орбите ЕС.

Сегодня уже можно говорить об отношениях России и ЕС не после Вильнюса или Майдана, но после Крыма. Речь идет, пожалуй, о самом серьезном кризисе в отношениях между Россией и ЕС со времен холодной войны, кризисе, который отразится на всех областях сотрудничества. Сама концепция «стратегического партнерства», прокламируемая сторонами, поставлена под сомнение.

## 1. История болезни

За период с 2003 г. двусторонние противоречия на постсоветском пространстве достигли своего максимума и распространились на большое число сфер. Безвизовый диалог, переговоры по новому базовому соглашению, энергетика — вот лишь несколько областей, ставших заложниками данного соперничества. Энергетические кризисы между Россией и Украиной в 2006 и 2009 гг. не только серьезно подорвали в Евросоюзе доверие к Украине как к стране-транзитеру, что заставили государства — члены ЕС в целом весьма благоприятно отнестись к проектам строительства российских газопроводов

в обход Украины — Северному и Южному потоку. Больше всего от них пострадала репутация России как надежного поставщика энергоносителей.

Кризисы 2006 и 2009 гг. не могли не сказаться и на разработке долгосрочной политики ЕС в области энергетики. Несмотря на создание после кризиса 2006 г. между Россией и ЕС механизма раннего предупреждения, проблематика энергетической безопасности утвердилась в качестве ключевого элемента энергетической политики ЕС. При этом, как подчеркивается во всех программных документах ЕС в области энергетики, данная проблема должна решаться за счет диверсификации не только источников энергии и путей поставки, но и самих поставщиков<sup>1</sup>. Соответственно уменьшение зависимости ЕС от российских поставок выступает для него в качестве одной из приоритетных задач, что, в частности, выражалось в активной поддержке со стороны Европейской Комиссии проекта строительства газопровода «Набукко». В этом смысле можно сказать, что вклад России в нормализацию ситуации вокруг иранской ядерной программы может в какой-то мере обернуться ей боком.

В результате обострения отношений между Москвой и Киевом Россия и ЕС упустили одну из наиболее перспективных возможностей для развития сотрудничества на постсоветском пространстве, отказавшись от идеи создания трехстороннего консорциума для осуществления модернизации и управления газотранспортной системой Украины. К сожалению, подписание Брюсселем и Киевом двусторонней договоренности о модернизации поставило крест на этой идее.

## 2. Повесть о двух проектах

Политический кризис, сотрясающий в настоящий момент Украину, привел не только к делигитимизации власти и параличу экономики, но и к глубокому расколу внутри страны и общества. Как это ни печально, данный раскол во многом стал апофеозом противостояния Москвы и Брюсселя на постсоветском пространстве, соперничества двух конкурирующих интеграционных проектов.

Политика Восточного партнерства, запущенная Евросоюзом в 2009 г., изначально вызывала серьезные опасения у России. Несмотря на все заверения ЕС, что речь не идет о выстраивании санитарного кордона вокруг России

---

<sup>1</sup> См., например: European Commission Communication «A policy framework for climate and energy in the period from 2020 to 2030». URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0015>.

или попытке нарушить имеющиеся у России экономические, социальные и культурные связи со странами Восточного партнерства, целью проекта является окончательное вовлечение стран-участниц в политическую орбиту ЕС. Планируемая гармонизация законодательства данных стран с законодательством ЕС призвана дополнить построение зоны свободной торговли, открыв рынки этих стран для европейских компаний и товаров. Потери для экономики данных стран были призваны компенсировать выделение средств, в том числе для проведения экономических и политических реформ, а также определенные выгоды для населения за счет установления безвизового режима краткосрочных поездок.

Подобное отношение к политике Восточного партнерства объясняется и накопленным Россией отрицательным опытом, связанным с процессом расширения ЕС. Можно вспомнить, что изначально российский эстеблишмент вполне положительно относился к идее расширения ЕС. Ведь расширение ЕС тогда противопоставлялось расширению НАТО. Только позднее Россия убедилась, что речь идет не об альтернативных, а о сопутствующих проектах.

Принимая в состав новых членов, Евросоюз вынуждал последних денонсировать действовавшие между ними и Россией взаимовыгодные договоренности и отменять безвизовый режим взаимных поездок [Энтин, 2010, с. 438]. Достаточно вспомнить, насколько остро в свое время вставал вопрос о калининградском транзите.

С расширением ЕС вектор внешнеполитической экспансии Евросоюза постепенно смещался с юга на восток. Именно новые государства-члены — Польша и страны Балтии — наряду со Швецией внесли основной вклад в продвижение идеи Восточного партнерства. Подобное рвение объясняется желанием новых государств не только использовать наличие общих границ для укрепления торговых и экономических связей, но и увеличить свой политический вес в Европейском Союзе за счет влияния на соседние государства [Там же, с. 136].

Для России вопрос об участии в Восточном партнерстве никогда не ставился. Это объясняется теми же соображениями, что побудили ее в свое время отклонить приглашение участвовать в политике соседства ЕС. Принципиальным моментом для российской дипломатии является выстраивание сотрудничества с Европейским Союзом на основе принципов равноправия и взаимной выгоды. В этом плане Россия не вправе соглашаться на роль субъекта разработанной Брюсселем политики. Участие в данном проекте также сводило бы на нет особый, стратегический характер отношений Москвы и Брюсселя, о котором не устают напоминать европейские и российские лидеры. Важность этих отношений подчеркивается наличием раз-

вернутой институциональной системы сотрудничества, высшим уровнем которого выступают проходящие дважды в год саммиты. Участие в Восточном партнерстве поставило бы Россию в один ряд с Белоруссией, Молдавией или Грузией. При этом Россия не является противником идеи создания новых многосторонних форматов (например, в рамках треугольника Россия — ЕС — Украина). Однако Восточное партнерство, будучи изначально европоцентричным проектом, ни в коем случае не подходит на эту роль.

В условиях, когда отношения между Россией и ЕС находились в состоянии стагнации, идея евразийской интеграции и запуск собственных интеграционных проектов стали логическим шагом, призванным защитить российские интересы на постсоветском пространстве, предложив государствам альтернативу европейской интеграции. В условиях кризиса, когда экономические возможности ЕС строго лимитированы, и абсолютной неготовности ЕС предложить странам Восточного партнерства пусть даже гипотетическую и отдаленную перспективу членства, у России появился реальный инструмент мягкой силы на постсоветском пространстве. При этом евразийскую интеграцию нельзя априори считать отказом от европейского вектора развития. Достаточно вспомнить, что чисто азиатское направление евразийской интеграции развито пока весьма слабо. К тому же подобный интеграционный проект логически вписывается в идею создания единого экономического и человеческого пространства от Атлантики до Тихого океана или проекта строительства Большой Европы [Пришло время для строительства...].

Однако на практике привлекательность российских интеграционных проектов оказалась весьма ограниченной, о чем свидетельствует изначально взятый Януковичем курс на подписание соглашения об ассоциации с ЕС. Среди главных недостатков можно отметить крайне неоднородный и несбалансированный состав участников (явное экономическое и политическое доминирование России), ограниченные экономические возможности, а также отсутствие у Таможенного союза и ЕврАзЭС какой-либо ценностной базы.

Сторонники евразийской интеграции справедливо указывают на то, что и Европейский Союз изначально создавался как экономический проект, в котором политические цели (в частности, исключение возможности новой войны между Германией и Францией) играли далеко не последнюю роль. Первое же упоминание об общих ценностях восходит к Европейской декларации об идентичности, принятой 14 декабря 1973 г. государствами — членами ЕС. В ней и были заложены основные принципы репрезентативной демократии, верховенства закона, социальной справедливости и уважения прав человека. И только с принятием Маастрихтского договора 1992 г. данные принципы нашли отражение в тексте учредительных договоров ЕС. Из этого

делается вывод, что эффективная экономическая и политическая интеграция вполне возможна и без наличия ценностной основы.

Однако при этом упускается из виду одна небольшую деталь: существование параллельно с Европейскими Сообществами другого европейского проекта — Совета Европы, который и занимался проблематикой демократии, верховенства закона и соблюдения прав человека и куда входили все государства — члены Европейских Сообществ. Отсутствие подобного фундамента в виде ценностных ориентиров во многом делает перспективы проекта евразийской интеграции неясными и целиком зависимым от доброй воли государств-участников. Популярная у российских властей идея продвижения неких собственных, «консервативных ценностей» в противовес навязываемых западом стандартов представляется заведомо обреченной на провал. На самом деле идет подмена понятий, когда под видом системообразующих ценностей выдвигается ряд социальных или культурных предпочтений, присутствующих, иногда даже в большей степени, и многим государствам — членам ЕС<sup>2</sup>. Далеко не все государства — члены ЕС признают однополые браки, Европейский Союз постоянно демонизируется.

Это означает, что основную надежду следует возлагать на развитие интеграционных институтов. Однако в условиях отсутствия прочного фундамента их усилий может оказаться недостаточно. На месте снятых Комиссией и Судом ЕврАзЭС барьеров государства-участники будут постоянно воздвигать новые, а принятые решения просто не будут выполняться, если на то не будет политической воли со стороны политического руководства стран-участниц. В отличие от ЕС Комиссии и Суду тяжело претендовать на роль моторов интеграции без наличия у этих институтов самостоятельного политического веса.

Для Российской Федерации таможенный союз на сегодняшний день можно назвать локальным политическим успехом. Однако экономические издержки этого успеха оказались чрезвычайно высоки, в особенности за счет потерь таможенных пошлин. Если экономики России и Белоруссии по многим параметрам являются взаимодополняемыми, то с Казахстаном подобной синергии не наблюдается. Вхождение в это объединение Украины помогло бы сбалансировать состав участников и сделать проект гораздо более привлекательным в экономическом плане. Примечательно, что ни Белоруссия, ни Казахстан не выразили особенного энтузиазма относительно планируемого запуска Евразийского Союза. Это объясняется тем, что эти страны вполне удовлетворены нынешним уровнем интеграции.

---

<sup>2</sup> В этом смысле достаточно вспомнить отношение в Ирландии к абортам, не говоря уже об однополых браках.



Напротив, подписание на саммите Восточного партнерства фактически означало бы провал российской политики на постсоветском пространстве. Москве пришлось задействовать весь возможный арсенал мер — от обещаний предоставления существенного кредита и снижения цен на энергоносители до предупреждений и «наглядных демонстраций» возможных отрицательных последствий. Следует признать, что данные меры оказались весьма действенными и даже во многом оправданными в условиях очень жесткого политического давления со стороны Евросоюза<sup>3</sup>. Однако при этом они исключили всякую возможность для руководства Украины отступить, не потеряв при этом лицо.

### 3. Игра с отрицательной суммой

Присоединение Крыма ставит окончательный крест на перспективе участия Украины в российских интеграционных проектах, подталкивая ее к ассоциации с Евросоюзом и вступлению в НАТО. В этой связи вспоминаются знаменитые слова бонапартиста Буле де ля Мёрту, произнесенные им после расстрела герцога Энгиенского: «C'est pire qu'un crime, c'est une faute»<sup>4</sup>.

Еще до украинского кризиса и присоединения Крыма отношения между Россией и ЕС на постсоветском пространстве характеризовались политологами не иначе как «игра с нулевой суммой». Теперь же стороны перешли к игре с отрицательной суммой, когда в проигрыше оказываются все стороны. Несмотря на прессинг со стороны деловых кругов, Европейский Союз вынужден говорить с Россией языком санкций. Анализируя принимаемые ЕС меры, следует помнить, что Россия остается для Евросоюза главным поставщиком энергоносителей и чрезвычайно важным торговым партнером. Поэтому набор возможных мер выглядит весьма ограниченным и касается в основном приостановления двусторонних переговоров с Россией по ряду вопросов, а также замораживания активов и отмены виз в отношении некоторых лиц.

При этом, как отметил постоянный представитель России при ЕС Владимир Чижов, переговоры по визам де-факто и так заморожены<sup>5</sup>. На последнем Брюссельском саммите в декабре 2013 г. Евросоюз также ответил отказом на предложение России активизировать подготовку нового базового со-

---

<sup>3</sup> См, например, твиттер премьер-министра Швеции Карла Бильдта. URL: <https://twitter.com/carlbildt/status/403521513342898176>.

<sup>4</sup> Это больше чем преступление, это ошибка (фр.).

<sup>5</sup> Телефонное интервью постоянного представителя России при ЕС В. Чижова телеканалу «Россия-24». URL: [http://www.vesti.ru/only\\_video.html?vid=582078](http://www.vesti.ru/only_video.html?vid=582078).

глашения, переведя переговоры в режим официальных переговорных раундов. Этот вопрос был отложен до следующего саммита в июне.

Таким образом, введение санкций будет иметь скорее символическое, нежели практическое значение. Для ЕС важно показать, что государства-члены сходятся в оценке ситуации и что ЕС готов поддержать территориальную целостность Украины не только на словах. Можно вспомнить, что после конфликта между Россией и Грузией в августе 2008 г. Европейский Союз также приостановил переговоры по новому базовому соглашению. Но несмотря на то что переговоры были возобновлены уже к концу года, долгосрочные последствия кризиса так и не были преодолены.

Тем не менее само принятие санкций, пусть даже символических, создаст сильный негативный фон, влияющий на снижение объемов торговли и отток инвестиций из России. Что не менее важно, такой жест, как отмена двустороннего саммита Россия — ЕС, является еще одной упущенной возможностью по совместному нахождению выхода из кризиса.

Принятие санкций в отношении России также означает, что поставленные задачи перехода к безвизовому режиму или заключения нового базового соглашения в ближайшие несколько лет достигнуты не будут. Без заключения нового базового соглашения отношения между Россией и ЕС не смогут успешно развиваться, оставаясь подверженными политической конъюнктуре. Более того, Россия и ЕС упускают уникальную возможность по выходу из этого порочного круга за счет обеспечения совместимости европейских и российских интеграционных проектов и реализации идеи создания единого экономического пространства от Атлантического до Тихого океана.

Ради присоединения Крыма Россия пошла на сознательное и серьезное нарушение основополагающих принципов международного права, что существенно подрывает позиции страны на международной арене. Толкование Россией права народов на самоопределение как включающего право на сепессию не только лишено правовых оснований, но и создает весьма опасный прецедент с учетом особенностей географии и национального состава населения в самой России.

## Литература

*Бордачев Т.* Новый стратегический союз. Россия и Европа перед вызовами XXI века: возможности «большой сделки». М.: Европа, 2009.

*Бордачев Т., Островская Е., Скриба А.* Выбор и вызов евразийской интеграции // Россия в глобальной политике. 2013. № 6.

*Брутер В.* Опять провалиться. Но лучше, чем прежде // Россия в глобальной политике. 2014. № 1.

*Мюллерсон Р.* Два мира — два права? Геополитика под прикрытием законности и морали // Россия в глобальной политике. 2014. № 2.

Пришло время для строительства Большой Европы: Заявление Специальной рабочей группы проекта «Строительство Большой Европы: необходимые меры до 2030 г.». Опубликовано на сайте РСМД. URL: [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=3054](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=3054).

*Юргенс И., Кулик С.* Вечные спутники: Россия и Европа в меняющемся мире. М.: Экон-информ, 2013.

*Энтин М.Л.* В поисках партнерских отношений III: Россия и Европейский Союз в 2008–2009 годах. М.: Зебра Е, 2010.

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

---



В.А. Крюков,  
Е.О. Павлов

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА СИСТЕМ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ: ОПЫТ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ (В порядке постановки проблемы)

---

О том, что недропользование — от изучения до разработки и завершения процесса освоения источников полезных ископаемых — процесс комплексный, написано уже немало. Ранее одним из авторов настоящей статьи [Крюков, 2005] детально рассматривались проблемы формирования систем недропользования как феномена, объединяющего в себе права, нормы, правила и процедуры. В частности, с позиций современной неoinституциональной теории было показано, что система прав, норм, правил и процедур, определяющих процессы недропользования, только в том случае является непротиворечивой (а значит, направленной на обеспечение роста социально-экономической эффективности), если она является комплементарной (т.е. тесно взаимосвязанной и взаимообусловленной). Это означает, что ни одно изолированное изменение в системе прав, норм, правил и процедур не может дать необходимый социально-экономический эффект, если оно не связано с изменениями в других элементах данной подсистемы.

Соотношение вышеупомянутых прав, норм, правил и процедур составляет, как было отмечено нами ранее [Крюков, Токарев, 2007], «ресурсный режим». «Ресурсный режим» ориентирован не столько на решение таких узких задач, как, например, рост добычи, сколько на рост так называемой социально-экономической отдачи от освоения ресурсного потенциала, которым располагает та или иная страна в определенный исторический промежуток времени. Из такого определения, например, следует, что может иметь место и ситуация, в рамках которой при снижении добычи углеводородов их социально-экономическая отдача... растет (это, например, случай современной Норвегии, где сервисный сегмент НГС уже генерирует свыше 40 млрд долл. валового дохода). В случае же если «ресурсный режим» не сбалансирован (нет тесной взаимосвязи и взаимообусловленности различных его эле-

ментов), появляется значительное число дополняющих его новых частных элементов (в рамках прежнего качества «ресурсного режима»), которые еще больше усложняют ситуацию. В России в современных условиях можно говорить скорее о фрагментах «ресурсного режима», но никак о целостной и сбалансированной системе.

В рамках «ресурсного режима» его основные составляющие весьма сложным образом взаимодействуют. Экономические права, нормы, правила и процедуры находят отражение в правовых актах и в соответствующих решениях законодательных органов власти, которые составляют систему права. Вопрос целостности ресурсного режима — это, по сути, вопрос формирования основ современной кодификации законодательства — объединения апробированных временем действующих установлений в их взаимосвязанном и взаимообусловленном виде.

В профессиональный оборот понятие «ресурсный режим» при анализе и рассмотрении институциональной среды в природно-эксплуатирующих секторах экономики ввел американский исследователь Оран Янг [Young, 1982]. «Полнота» или «неполнота» «ресурсного режима» — скорее очень общие характеристики, которые трудно разграничить и которыми трудно оперировать в законодательной и исследовательской практике. Вместе с тем возникает вполне практическая задача: как количественно оценить степень «полноты»/«неполноты» «ресурсного режима» и как оценить направленность его изменений?

Несмотря на общность характеристик «ресурсных режимов» в сфере недропользования, определенные виды минерально-сырьевых ресурсов имеют свои существенные особенности [Крюков, 2006]. Как было отмечено [Севастьянова, 2010], в случае нефтегазовой отрасли «каждому объекту анализа и управления свойственна определенная специфика, обусловленная рядом факторов, в частности:

- ограниченностью и невозпроизводимым характером нефтегазовых ресурсов;
- эволюционным характером освоения ресурсов и соответственно изменчивостью во времени величины рентного дохода от добычи нефти и газа, уровня издержек и рентабельности производства;
- зависимостью социально-экономического развития (сырьевых регионов) от положения в нефтегазовом секторе;
- сложностью и противоречивым (а порой конфликтным) характером взаимоотношений между регионом и федеральным центром».

Учитывая эти и многие другие особенности нефтегазового сектора, любое общество, участвующее в процессе недропользования, должно стремиться на практике обеспечить максимальную (при складывающихся внутренних

и внешних условиях) реализацию общественной отдачи от освоения и использования тех или иных природных ресурсов. При этом, как мы отмечали ранее [Крюков, Токарев, 2007], общественная отдача, например, от деятельности нефтегазового сектора экономики может быть измерена при помощи системы показателей, отражающих социально-экономические выгоды (СЭВ).

Конечно, чем больше различных характеристик, отражающих процесс освоения участков недр и получения эффектов на различных стадиях использования добытого полезного ископаемого, тем лучше. Однако основные препятствия (особенно в России) — наличие и доступность непротиворечивых (полученных на основе единой методологии учета) показателей. Также вполне очевидно, что степень полноты показателей может (и, добавим, должна) быть разной на различных этапах анализа и оценки ресурсного режима: более детальной — на стадии проектирования отдельных составляющих, более агрегированной — на стадии обобщенной оценки направлений развития «ресурсного режима» в целом.

Чтобы делать выводы о «полноте»/«неполноте» «ресурсного режима», необходимо выработать подход к выбору системы показателей и проведению агрегированной оценки СЭВ. К сожалению, как показывает российская практика последних 20 лет, зачастую усиление роли одного элемента «ресурсного режима» (как правило, в части изменения налоговой нагрузки) ведет к ослаблению другого (например, темпов изменения издержек на всех этапах освоения и добычи минерально-сырьевых ресурсов), в итоге реально получаемые обществом выгоды (в нашем контексте СЭВ) от освоения и добычи минерально-сырьевых ресурсов снижаются.

Нами была предпринята попытка сравнительной оценки «ресурсных режимов» с позиции их влияния на общественную отдачу ресурсного потенциала нефтегазового сектора на примере США и России. В основу положена количественная оценка интегральных значений СЭВ с использованием эконометрических методов анализа временных рядов. Такой подход позволяет количественно сравнивать различные «ресурсные режимы» освоения полезных ископаемых (в данном случае нефтегазовых). Тем самым появляется основа для прямого сравнения различных институциональных систем на основе количественного сопоставления их плюсов и минусов. Без количественного анализа и понятие «ресурсный режим», и понятие «система недропользования» остаются в большей степени описательными и, следовательно, весьма расплывчатыми.

Сбалансированным и эффективным можно считать такой «ресурсный режим», который в наибольшей степени способствует максимально возможному сближению потенциальных и реально получаемых социально-экономи-



ческих эффектов от освоения ресурсов недр. На решение этой задачи влияют две группы факторов — институциональные (нормы, правила и организационные структуры, обеспечивающие освоение природных ресурсов) и неинституциональные (естественное истощение запасов лучших объектов и усложнение горно-геологических характеристик вовлекаемых участков недр).

Мы полагаем, что по соотношению влияния двух отмеченных выше групп факторов можно охарактеризовать эффективность того или иного «ресурсного режима» с позиций влияния на динамику СЭВ и сделать количественно обоснованное заключение о его («ресурсного режима») характере (стимулирующий или дестимулирующий).

## **1. Анализ направленности действия «ресурсного режима» в США**

Ранее нами были выбраны и обоснованы индикаторы для оценки СЭВ [Крюков, Токарев, 2007], среди которых:

- степень изъятия государством доходов рентного характера;
- уровень обложения обычными налогами;
- степень рациональности освоения ресурсов недр (например, соотношение технологически возможного и реально достигаемого коэффициента извлечения нефти — КИН);
- занятость;
- экологические издержки — степень нейтральности (с точки зрения негативного воздействия) применяемых технических решений в сфере добычи и обустройства месторождений;
- транзакционные издержки (ТАИ) — издержки, связанные с функционированием «ресурсного режима» — от администрирования недропользования до спецификации и защиты прав собственности на недра.

Данные критерии несложно сформулировать. Гораздо сложнее обеспечить их «наполнение» и непротиворечивую и представительную количественную интерпретацию — подход к определению ТАИ [Там же], степень изъятия государством доходов рентного характера в нефтегазовом секторе СССР и России.

В рамках проведенного исследования мы остановили свой выбор на нескольких очевидных и относительно легко рассчитываемых показателях (по причине, отмеченной выше):

- налоги рентного характера;
- социальные выгоды (занятость);
- запасы в недрах.

Показатели были выбраны из соображений их статистической ясности и конкретности (они наблюдаемы количественно), а также потому, что, как показывает проведенный нами анализ, именно они обеспечивают значительную часть суммарных СЭВ [Крюков, Токарев, 2007].

Первый компонент, например, в явном виде присутствует в базе данных ИПРА в форме, пригодной для нашего анализа. Второй компонент — выгоды от занятости — рассчитывается по следующей формуле:

$$EB_i = EMPLOY_i \cdot \text{delta\_waget} \cdot 8 \cdot 250,$$

где  $EB_i$  — «выгоды от занятости»; 8 — количество рабочих часов в день, а 250 — количество рабочих дней в году.

Следует отметить, что в анализе используется относительная ставка заработной платы  $\text{delta\_wage}$ , а не абсолютная  $\text{wage\_oil}$ . В этом состоит «гипотеза альтернативности» — соотношение альтернативных, а не фактических издержек/выгод для участников рынка труда.

Ранее нами был введен показатель СЭВ под названием «потери в недрах» [Там же], который фактически соответствует объему ресурсов углеводородов, извлечение которых технически возможно, но экономически нецелесообразно в рамках сложившейся институциональной среды функционирования нефтегазового сектора (по причине высоких налоговых платежей и (или) повышенных издержек недропользователей на извлечение углеводородов из недр).

Попробуем оценить потери общества от не реализованного до конца ресурсного потенциала по причине неблагоприятных институциональных условий. В базе данных мы располагаем показателем  $\text{aban}$  — число заброшенных нефтяных скважин. По сути, этот показатель и является искомым, ведь часто скважины забрасываются еще до достижения уровня технически возможного извлечения ресурсов недр. Однако неясно, какая доля скважин была оставлена по неинституциональным причинам (например, достижение технически допустимого уровня извлечения), а какая — по институциональным (в частности, высокие ставки налогов).

Разделим возможные факторы, влияющие на количество «оставлений», на две группы — неинституциональные и институциональные. В первую группу включим:

- цену сырой нефти —  $\text{oil\_price}$ ;
- число малодобитных скважин —  $\text{stripper\_wells}$ ;
- средний дебит скважин —  $\text{oil\_per\_well}$ ;
- ставку заработной платы —  $\text{wage\_oil}$ ;
- разрыв в рентабельностях нефтяной и других отраслей —  $\text{delta\_profit}$ .

При этом показатели  $\text{oil\_price}$ ,  $\text{wage\_oil}$  и  $\text{delta\_profit}$  связаны/влияют с уровнем рентабельности («оставление» происходит из-за сложившейся си-

туации на нефтяном, финансовом рынках и рынке труда), а показатели *oil\_per\_well* и *stripper\_wells* — со степенью истощенности (скважина достигла технологического предела добычи). Во вторую группу также войдут рентные налоги *taxes*. Результаты оценки влияния указанных факторов представлены в табл. 1.

**Таблица 1.** Результаты регрессии для переменной *aban*, очищенные

Зависимая переменная: <i>aban</i>	Выборка: 1976–2007
<i>C</i>	11786
<i>Price_oil</i>	-227***
<i>Stripper_wells</i>	0,0532***
<i>Oil_per_well</i>	-1104**
<i>Wage_oil</i>	368,1*
<i>Taxes</i>	1041***
<i>R-squared</i>	89%
<i>Durbin-Watson stat</i>	1,39

Спецификация полученной модели выглядит следующим образом:

$$aban_t = 11786 - 227,9 \cdot price\_oil_t + 0,053 \cdot stripper\_wells_t - 1104,70 \cdot oil\_per\_well_t + 368,14 \cdot wage\_oil_t + 1041,0 \cdot taxes_t + \varepsilon_t$$

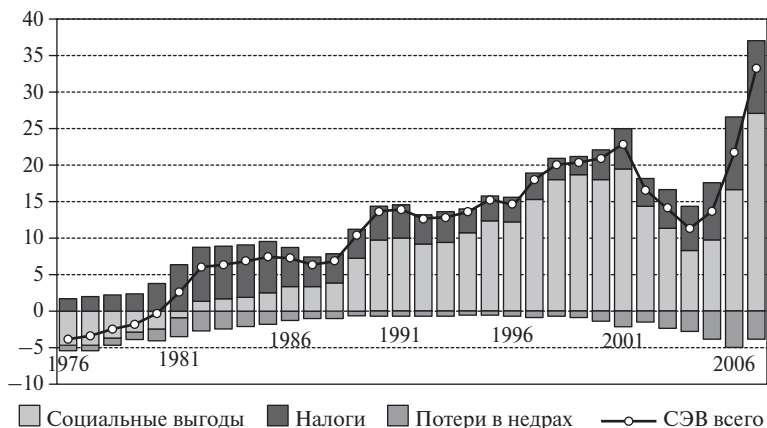
Видно, что если столбец значений *taxes*, умножить на константу 1041, то мы в итоге получим примерное количество «оставлений» скважин в каждом году, которое имело место по причине влияния такого институционального фактора, как рентный налог.

Далее полученные на предыдущем шаге анализа значения «институциональных оставлений» умножим на средний дебит малodeбитных (*stripper well*) скважин, который, по данным ИРАА, составляет 3 барреля в сутки для периода 1976–1988 гг. и 2 барреля в сутки для 1989–2007 гг. Умножим число на количество дней в году. После этого умножим на среднее число лет эксплуатации малodeбитных скважин. Канадская нефтегазовая компания «En-sana» указывает средний срок службы скважины в 20–30 лет, из которых 5–10 первых лет приходится на период активной добычи (с дебитами гораздо выше относимых к малodeбитным). Соответственно вполне можно принять срок службы малodeбитной скважины равным 10 годам. Поэтому каждый полученный в течение этого срока объем добычи нефти мы должны умножить на цену за соответствующий период, т.е.

$$L_{t=1} = inst\_aban_{t=1} \cdot oil\_per\_well_{t=1} \cdot 365 \cdot \sum_{t=1}^{10} price\_oil_t,$$

где  $L_t$  — «потери в недрах»;  $inst\_aban_t$  — «институциональные оставления».

В результате итоговая денежная оценка СЭВ формируется как сумма рентных налогов, выгод от занятости в нефтегазовом секторе за вычетом потерь запасов/ресурсов в недрах. В графическом виде результаты расчетов представлены на рис. 1.



**Рис. 1.** СЭВ, формируемые под воздействием принятого в США «ресурсного режима», млрд постоянных долл.

Полученная картина свидетельствует о том, что на протяжении периода с 1976 по 2006 г. (т.е. до начала «сланцевой революции») основные социально-экономические эффекты от деятельности НГС в США формировались преимущественно за счет занятости. При этом потери в недрах вследствие действия «ресурсного режима» составляли достаточно малую величину (т.е. потенциальные возможности извлечения нефти из недр и реальная добыча были чрезвычайно близки). Это обстоятельство свидетельствует о стимулирующем характере «ресурсного режима» в США. Налогообложение не является ограничивающим фактором для довыработки остаточных запасов нефти. Именно это обстоятельство, как нам представляется [Крюков, 2013], послужило основным драйвером «сланцевой революции» в последующие годы.

Попробуем теперь, основываясь на подходе, апробированном на США, количественно проанализировать и оценить направленность действия «ресурсного режима» на примере России.

## 2. Анализ направленности действия «ресурсного режима» в России

Элементы СЭВ в случае применения «ресурсного режима» те же (рентные налоги, выгоды от занятости и потери в недрах). В качестве рентного налога в данном случае выступает НДС. С помощью регрессионного анализа можно определить, насколько значимо влияние этого налога на динамику неиспользуемых скважин (табл. 2).

**Таблица 2.** Результаты регрессии для переменной  $d(aban)$

Зависимая переменная: $d(aban)$	Выборка: 2001–2011
$C$	–5637***
$d(price(-1))$	–17,73*
$yukos$	11 239***
$d(debit)$	–10 260***
$ndpi(-1)$	2,859***
$R\text{-squared}$	0,94
$Prob(F\text{-statistic})$	0,0032

Гипотеза о влиянии рентного налога на динамику приростов простаивающих скважин не отвергается (коэффициент значим на 1% и положителен). На основе полученных в регрессии значений коэффициентов мы можем, как и в модели для США, восстановить ряд бездействующих скважин, которые были остановлены по причинам институционального характера. Этот ряд данных в свою очередь послужит основой для расчета СЭВ, связанных с потерями запасов/ресурсов, оставленных в недрах.

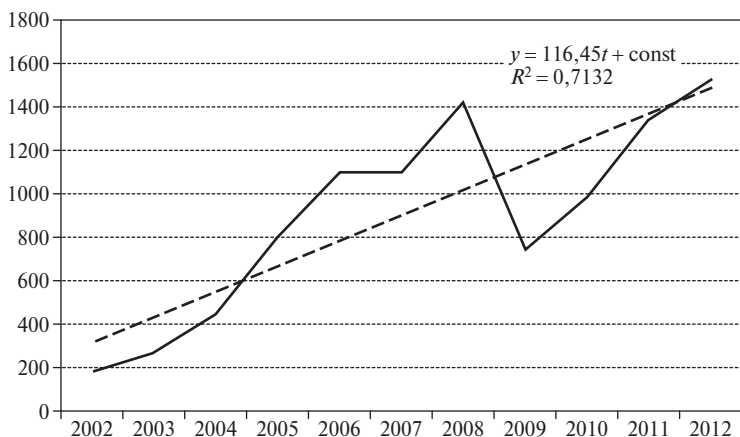
Оценка среднего дебита российской скважины составляет 8,4 т/сут., в то время как в США — 1,4 т/сут. [Ивановский, 2010]. В расчетах остановимся на достаточно консервативной оценке в 3 т/сут., что эквивалентно 22,2 барреля/сут. Можно заметить, что уже при таком значении параметра средний дебит малодобитных скважин России превышает американский аналог на порядок.

Период службы малодобитной скважины примем равным 10 годам. В итоге формула для определения «потерь в недрах» примет вид:

$$L_{t=1} = inst\_aban_{t=1} \cdot 22,2 \cdot 365 \cdot \sum_{t=1}^{10} price\_oil_t,$$

где  $inst\_aban_{t=1}$  — не функционирующие по причине высоких налогов скважины в году  $t = 1$ ; 22,2 — средний дебит малодобитной скважины, баррелей/сут.

В итоге получим график «потерь в недрах» следующего вида (рис. 2).



**Рис. 2.** Динамика «потерь в недрах», млрд постоянных руб.

Можно видеть, что общий тренд «потерь в недрах» восходящий (рост примерно на 120 млрд руб. в год). «Провал» в интервале 2008–2010 гг. связан с тем, что действие неинституциональных факторов «забрасывания» скважин в период кризиса усилилось.

Имея оценку «потерь в недрах», а также доходы от взимания рентного налога и выгоды от занятости, мы имеем все необходимое для оценки значения итогового показателя (суммарных СЭВ), характеризующего направленность действия «ресурсного режима» в нефтегазовом секторе России (рис. 3).

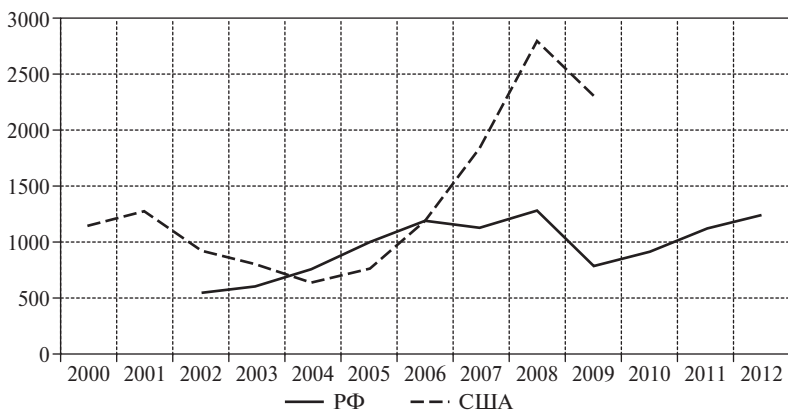


**Рис. 3.** СЭВ, формируемые под воздействием «ресурсного режима» в России, млрд постоянных руб.

Динамика СЭВ демонстрирует фискальную направленность «ресурсного режима» в нефтегазовом секторе России: динамика формируется под решающим воздействием поступления рентных налогов и устойчиво высокого уровня «потерь в недрах».

Теперь мы можем сопоставить направленность действия «ресурсных режимов» в США и России. Сравнивая рис. 1 и рис. 3, можно видеть принципиальное различие в структуре формируемых СЭВ. Если основной компонент СЭВ России — это рентные налоги, то в США — это выгоды от занятости. Как и предполагалось ранее, «потери в недрах» для России являются более серьезной проблемой, чем для США.

Об этом же свидетельствует и сопоставление «чистых» (нетто) СЭВ, характеризующих действие ресурсных режимов в США и России (рис. 4).



**Рис. 4.** Нетто СЭВ США и России, млрд постоянных руб. 2012 г.

Потенциал роста СЭВ от применения «ресурсного режима» в России связан с такими направлениями, как:

- снижение «потерь в недрах»;
- переход к гибкому налогообложению, основанному на экономических результатах;
- рост выгод от занятости, основное направление — развитие малых и средних компаний, осваивающих малые и средние месторождения (в США доля таких компаний в добыче нефти превышает 60%, в России — менее 10%);
- усиление степени взаимосвязанности и взаимообусловленности различных составляющих «ресурсного режима» (переход к налогообложению экономических результатов невозможен без формирования эффективной

системы технического регулирования и развития реальной конкурентной среды в сервисном и научно-техническом сегментах).

Основной вывод состоит, пожалуй, в том, что нефтегазовый сектор России нуждается в переходе к стимулирующему «ресурсному режиму». Несмотря на все ограничения и предпосылки представленного нами подхода к интегральной оценке направленности действия того или иного «ресурсного режима», представленные результаты тем не менее позволяют говорить не только о возможности, но и о целесообразности подобного анализа.

## Литература

*Ивановский В.Н.* Вопросы эксплуатации малодебитных скважин механизированным способом // Инженерная практика. 2010. № 7.

*Крюков В.А.* Особенности формирования системы недропользования в России — взгляд на проблему с позиций институциональной теории // Минеральные ресурсы России: экономика и управление. 2005. № 5. С. 29—36.

*Крюков В.А.* Добыче углеводородов — современные знания и технологии // ЭКО. 2013. № 8. С. 4—15.

*Крюков В.А., Павлов Е.О.* Подход к социально-экономической оценке ресурсного режима в нефтегазовом секторе // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 103—116.

*Крюков В.А., Токарев А.Н.* Нефтегазовые ресурсы в трансформируемой экономике. Новосибирск: Наука-Центр, 2007.

*Севастьянова А.Е.* Стратегическое управление нефтегазовым потенциалом региона // Регион: экономика и социология. 2010. № 4. С. 225—245.

*Young O.* Resource regimes. Natural resource and social institutions. Berkeley: Los Angeles; L.: University of California Press, 1982.



В.А. Мальцева

Уральский государственный  
экономический университет

# ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ ПО МЕТОДОЛОГИИ ВТО: ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ<sup>1</sup>

---

Принимая во внимание новые реалии российской государственной аграрной политики в контексте членства в ВТО, а именно необходимость четкой структуризации мер поддержки сельского хозяйства (желтая, голубая, зеленая корзины), а также обсчета разрешенного уровня поддержки агропроизводителей (Aggregate Measurement of Support (AMS)) для подачи нотификаций в Комитет по сельскому хозяйству ВТО, в докладе представлены результаты экспертной оценки соподчиненности задействованных в Российской Федерации инструментов правилам ВТО на примере регионов Урала, позволившие сформулировать возможный алгоритм адаптации российской системы государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей к сложившимся в международной практике требованиям.

Проблемам регулирования международной агропродовольственной торговли и системы поддержки сельского хозяйства в контексте Соглашения о сельском хозяйстве ВТО отводится значительное место в таких работах, как [Anania et al., 2004; Ingco et al., 2004; Smith et al., 2009; Orden et al., 2011] и др. Проблематике встраивания российской аграрной политики в международный «контент» — требования ВТО по ее корректировке — посвящены работы [Серова и др., 2004; Киселев, 2013; Ушачев и др., 2012; Шагайда, 2012; Blink et al., 2013] и др. Исследование особенностей реформирования государственной аграрной политики за рубежом, функционирования сельского хозяйства

---

<sup>1</sup> Доклад подготовлен при поддержке РГНФ, проект № 13-32-01003 «Разработка модели адаптации государственной аграрной политики РФ к требованиям ВТО».

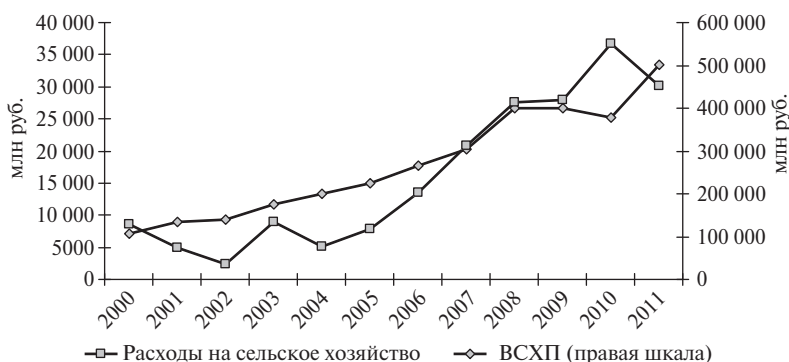
в условиях ВТО находит отражение в ежегодных отчетах OECD, FAO, IFPRI и др.

В качестве информационной базы используются законодательство Российской Федерации, официальные документы ВТО, материалы FAO, ОЭСР, аналитические материалы Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства экономического развития РФ, ФТС России. Оценка результативности государственной аграрной политики на примере агропромышленного комплекса регионов Уральского экономического района производится на материалах профильных министерств, других органов исполнительной власти Урала.

Ввиду того что субъектам Федерации в реализации государственной аграрной политики России отводится системообразующая роль, предлагаем обозначить «переходные зоны» скорейшего «подстраивания» российского механизма государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей к регуляциям ВТО, «заземляя» их на региональную конкретику. Разработка предлагаемого механизма «настройки» методологически, на наш взгляд, состоит из трех этапов. На первом проводится экспертная оценка предшествующего вхождению в ВТО этапа развития региональной аграрной политики на предмет «готовности» к функционированию в ВТО в трех основных аспектах: взаимосвязь объемов выделяемых субсидий и сельскохозяйственного производства; соответствие мер оказываемой в регионе государственной поддержки сельского хозяйства методологическим установкам ВТО; наполнение желтой и зеленой корзин поддержки агропроизводителей на региональном уровне. Второй этап отводится анкетированию сельхозтоваропроизводителей конкретной области о результатах функционирования сельского хозяйства региона в условиях ВТО в истекшем календарном периоде и аналитическому осмыслению его итогов. На третьем этапе в итоге выявления «слабых» звеньев — недостаточно или вообще не задействованных инструментов аграрной политики, укладываемых в регуляции ВТО, и возможные параметры общероссийской системы поддержки агропроизводителей, формулируются конкретные предложения по модернизации государственной аграрной политики региона и страны. Апробацию составленной нами методики мы провели на примере расширенного — на Тюменскую область — состава Уральского экономического района.

Анализ 10-летнего этапа развития сельского хозяйства региона (2000-е — начало 2010-х гг.) позволил выявить синхронность динамики сельскохозяйственного производства и расходов на поддержку сельского хозяйства. На стабильно устойчивый рост объемов выделяемой государственной поддержки, инициированный стартом реализации федерального национального проекта «Развитие АПК» в 2006 г. и подкрепленный финансовыми вливаниями регионов, сельское хозяйство Большого Урала «отозвалось» аналогичной положи-

тельной динамикой (рис. 1). По абсолютным параметрам поддержки отрасли выбранные нами субъекты Федерации условно делятся на три группы: абсолютные лидеры — Республика Башкортостан (55,2 млрд руб. бюджетных расходов на сельское хозяйство за весь рассматриваемый период) и Тюменская область (52,2 млрд руб.); «средняки» — Свердловская, Челябинская, Оренбургская области (по 25–30 млрд руб.) и «закрывающие» — Пермский край и Удмуртская Республика (по 17 млрд руб.). По очевидным экономическим причинам из строя «выпадает» Курганская область (8,5 млрд руб.), но ее отличает быстрейшая в регионе динамика выделения средств на поддержку сельского хозяйства: кумулятивно соответствующие статьи бюджетных расходов за 2000–2012 гг. здесь возросли в 28,4 раза, тогда как абсолютные лидеры показали гораздо более умеренный рост (Тюменская область — в 7,7; Республика Башкортостан — в 1,8 раза). Впрочем, дифференциация регионов объясняется, во-первых, неравными «возможностями» региональных бюджетов, во-вторых, необходимостью дополнительной поддержки аграриев конкретного региона при осложнениях климатических условий, в-третьих, естественно, профилем хозяйственной специализации субъекта Федерации.



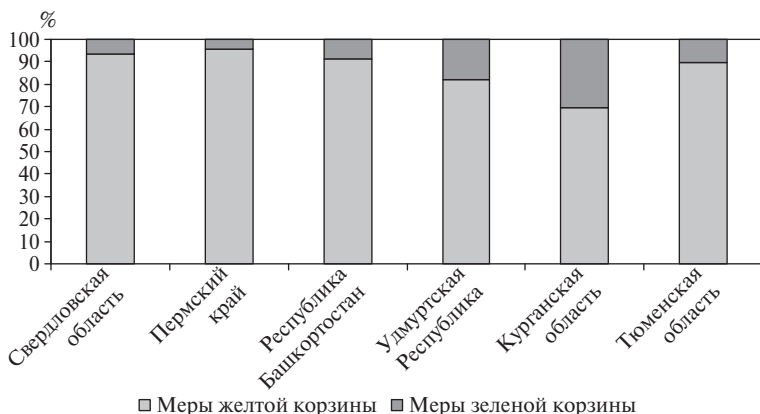
**Рис. 1.** Валовое сельскохозяйственное производство и фактический объем поддержки сельского хозяйства в регионах Урала

Рассчитано по: законы регионов Урала «Об исполнении областного/республиканского бюджета» за соответствующие годы; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. М.: Росстат, 2012. С. 518–519.

На основе предоставленных профильными ведомствами шести регионов Урала и Тюменской области материалов о фактической поддержке АПК в разбивке по программам и направлениям<sup>2</sup> проведена экспертная оценка

<sup>2</sup> Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Курганской области представил данные за 2006–2012 гг.; Департамент агропромышлен-

выделяемых объемов поддержки по принятой в ВТО методологии деления инструментов аграрной политики на корзины по степени их искажающего воздействия на международную торговлю и конкуренцию. Итоги группировки задействованных в практике уральских регионов инструментов по желтой/зеленой корзинам<sup>3</sup> сведены на рис. 2. Экспертная оценка выявила абсолютное доминирование во всех рассматриваемых регионах Урала желтой корзины, причем в Свердловской области, Республике Башкортостан и Пермском крае удельный вес искажающих инструментов во внутренней поддержке агропроизводства превышает 90%. Некоторым особняком «стоят» Удмуртская Республика и Курганская область, где доля зеленых мер нетипично высока. Так, в Курганской области вклад нелимитируемой ВТО корзины



**Рис. 2.** Экспертная оценка соотношения мер государственной поддержки сельского хозяйства регионов Урала и Тюменской области по методологии ВТО

*Примечание.* Рассчитано по материалам, предоставленным профильными министерствами регионов Урала. При расчете показателей по областям взяты средние значения за периоды: по Свердловской области — за 2005–2012 гг., Пермскому краю — за 2003–2012 гг., Удмуртской Республике — за 2005–2012 гг., Курганской области — за 2006–2012 гг., Тюменской области — за 2006–2012 гг., Республике Башкортостан — за 2006–2012 гг.

ного комплекса Тюменской области — за 2006–2012 гг.; Министерство сельского хозяйства Пермского края — за 2003–2012 гг.; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Свердловской области — за 2005–2012 гг.; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Удмуртской Республики — за 2005–2012 гг.; Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан — за 2006–2012 гг.

<sup>3</sup> Экспертная группировка желтой корзины проведена в соответствии со статьями 6 и 7 Соглашения по сельскому хозяйству ВТО, зеленой — согласно приложению 2 к Соглашению.

составляет рекордные 30% (максимально близкий показатель к целевому уровню Минсельхоза России после вступления в ВТО), однако необходимо учесть, что стоимостный объем желтой корзины Курганской области в 4 раза меньше, чем в Свердловской области, а зеленой — лишь в 1,5 раза больше и половина из нее приходилась на федеральные выплаты по ФЦП «Социальное развитие села до 2013 г.». Таким образом, количественная и качественная оценки выделяемых объемов поддержки агропроизводителей в регионах Урала доказывают созвучие специфики уральских и общероссийских реалий середины 2000-х — начала 2010-х гг., а именно превалирование искажающих (в трактовке ВТО) мер поддержки. Это актуализирует вопрос о поисках путей приведения региональной аграрной политики в соответствие с Соглашением по сельскому хозяйству ВТО и Протоколом о присоединении Российской Федерации к ВТО при недопущении падения текущего уровня поддержки.

Для определения вектора реформирования аграрной политики проведена качественная оценка наполнения желтой и зеленой корзин (в таблице сведены данные в разрезе регионов Урала). Ядро желтой корзины в среднем по шести регионам Урала составляют три главные позиции: субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам; субсидии на приобретение техники и оборудования сельскохозяйственного назначения; компенсация части затрат на приобретение ГСМ, средств химизации и средств защиты растений, в сумме «вбирающие» 50% всей поддержки СХТП. При этом важно отметить региональную дифференциацию применения каждого из названных инструментов. Так, базовый инструмент — субсидирование кредитной ставки — применяется в регионах неравномерно: например, в пяти из шести регионов его доля составляет более 20%, тогда как в Тюменской области — лишь 11,4%, а субсидии на приобретение сельхозтехники при 17%-м среднем удельном весе по Уралу в Пермском крае достигают 31,7% всей поддержки. Примечательно, что вклад третьего базового инструмента — субсидирования приобретения ГСМ, средств химизации и средств защиты растений, который с 2013 г., объясняя необходимостью соответствия требованиям ВТО, в России заменили несвязанными погектарными выплатами (из реестра зеленой корзины), — до оформления «членского билета» составлял в среднем по Уралу 13,9%. Ядро зеленой корзины составляют две позиции: развитие сельской инфраструктуры и мероприятия по улучшению жилищных условий в сельской местности, аккумулирующие 10% всей поддержки сельхозтоваропроизводителей. Традиционные для зарубежных государств расходные статьи зеленой корзины — поддержка научных исследований, повышение квалификации кадров АПК и страхование урожая сельскохозяйственных культур — находятся в уральском регионе на зачаточном уровне и в сумме «принимают» лишь 2,3% бюджетных расходов. Причем «не-

Экспертная оценка наполнения желтой и зеленой корзины поддержки агропроизводителей Урала

№ п/п	Статья	Мера желтой/зеленой корзины	Свердловская область	Пермский край	Республика Башкортостан	Удмуртская Республика	Курганская область	Тюменская область	Урал, в среднем
1	Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам	Ж	20,1	24,7	24,3	25,0	25,0	11,4	21,8
2	Субсидии на приобретение техники и оборудования сельскохозяйственного назначения	Ж	18,4	31,7	9,4	10,4	...	15	17,0
3	Субсидии на компенсацию части затрат на приобретение ГСМ, средств химизации и средств защиты растений	Ж	5,8	11,1	28,6	12	18,8	7,1	13,9
4	Субсидии на поддержку элитного семеноводства	Ж	0,6	1,4	1,8	1,4	2,8	2,9	1,8
5	Субсидии на поддержку племенного животноводства	Ж	2,9	7,1	5,8	2,0	2,1	1,8	3,6
6	Мероприятия по улучшению жилищных условий в сельской местности	3	4,6	...	...	3,7	4,9	3,3	4,1
7	Развитие сельской инфраструктуры	3	3,5	...	...	2,8	15,1	...	7,1
8	Расходы на научные исследования, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров АПК	3	0,6	1,2	0,7	0,7	...	1,0	0,8
9	Субсидии на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений	3	0,3	1,7	3	1,1	2,6	0,2	1,5
10	Прочее	Ж/3	43,2	21,1	26,4	40,9	28,7	57,3	28,4

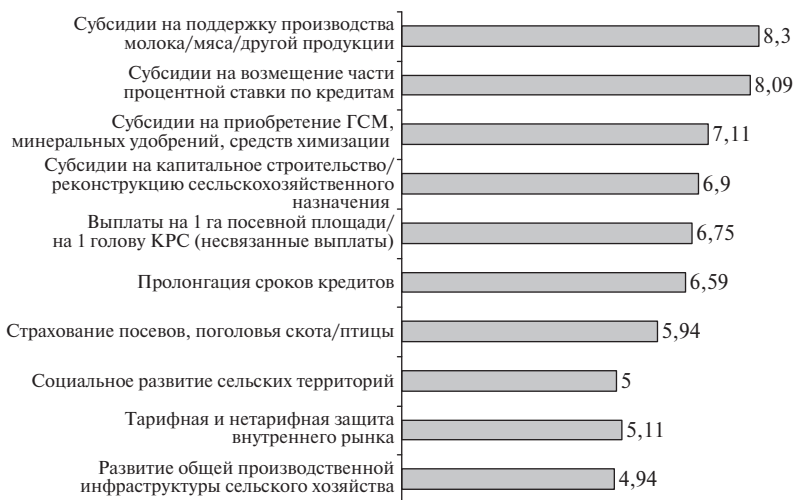
Примечание. Рассчитано по данным, предоставленным профильными министерствами и департаментами соответствующих регионов.

доразвитость» последнего из названных инструментов особенно заметна: например, в Челябинской области доля застрахованных посевов составляет 10%, в Удмуртии — 7% засеянных площадей [Предприятия АПК Удмуртии...]. Единственным относительно положительным примером является Курганская область, где доля застрахованных посевов в общей посевной площади в 2012 г. составила 25% [Информация о развитии...] благодаря увеличению расходов по статье «Субсидии на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений» до рекордных для Урала 6,9% от всего объема поддержки сельхозтоваропроизводителей региона. Таким образом, оценка структурного наполнения желтой и зеленой корзины поддержки агропроизводителей Урала на этапе, предшествующем вступлению России в ВТО, показала, что «кредитное плечо» вкупе с субсидированием входных ресурсов, представляющим собой продуктово-неспецифические меры, применение которых подлежит сокращению или замене в течение переходного периода (2013–2018 гг.), являлись главными элементами аграрной политики рассматриваемых регионов, при этом потенциал зеленых инструментов, особенно страхования и поддержки аграрной науки, очевидно недооценен, что требует исправления в самые сжатые сроки.

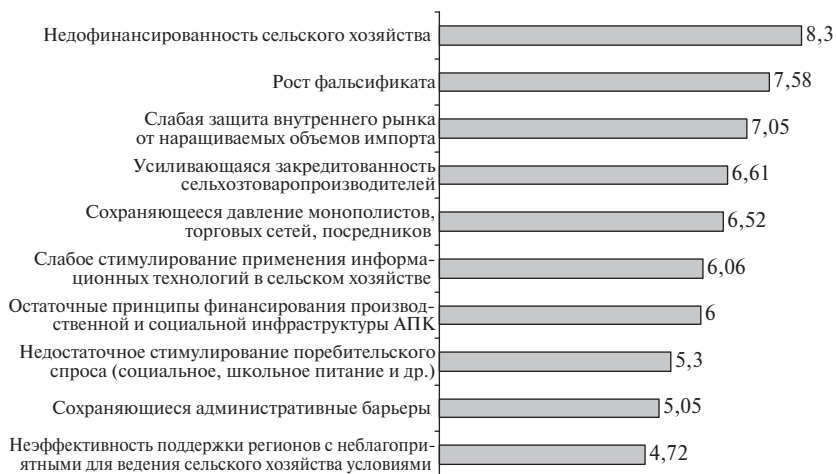
Вторым шагом предстояло «изнутри» экспертно оценить эффективность сложившейся системы господдержки сельского хозяйства и выделить наиболее слабые ее звенья. Для этого 250 сельхозтоваропроизводителям (СХТП) Свердловской и Оренбургской областей в декабре 2013 г. предлагалось ответить на 10 вопросов специально составленной для этих целей анкеты и методом ранжирования дать экспертную оценку современного состояния отечественной ГАП. Систематизация итогов анкетирования (получено 34 анкеты, при этом значительная часть неответивших, как выяснилось, господдержки практически не получает, например перерабатывающая промышленность, логистика) приведена на рис. 3 и 4. В дополнение обратим внимание на следующее: в общих поступлениях анкетированных доля господдержки укладывается в диапазон до 5% (у 56,5% организаций) либо 6–10% (21,7%). При этом, по расчетам отвечающих, ее объем в первый год функционирования отрасли в ВТО к предыдущему периоду не изменился (34,9%) либо вырос незначительно (30,4%).

Собранная и систематизированная в ходе предыдущих этапов информация позволила свести рекомендации по корректировке системы государственной поддержки агропроизводителей Российской Федерации в три основных «пакета».

1. Обязательства России перед ВТО по организации внутренней поддержки сельхозтоваропроизводителей (сокращение общего лимита AMS с 9 млрд до 4,4 млрд долл., соблюдение пропорции 30:70 между продуктово-



**Рис. 3.** Наиболее эффективные виды государственной поддержки сельского хозяйства по результатам анкетирования СХТП, баллы (10 — максимум)



**Рис. 4.** Наиболее проблемные аспекты государственной поддержки сельского хозяйства по результатам анкетирования СХТП, баллы (10 — максимум)



специфической и неспецифической АМС до конца переходного периода, 5%-й порог *de minimis* и отсутствие корзины развития согласно статусу развитого государства) могут быть исполнены без ущерба для национального сельского хозяйства максимально эффективным выбором разрешенного объема желтой корзины, «подтягиванием» продуктово-специфической поддержки до уровня *de minimis*, реструктуризацией пакета «непродуктовой» поддержки путем переноса ее части (скажем, субсидирования входных ресурсов) в зеленую корзину (например, в форме прямых несвязанных выплат), а также максимально возможным задействованием потенциала зеленой корзины на всю ее глубину (инициация внутренних продовольственных программ, стимулирование инфраструктурных проектов и социального развития села, ускорение законодательного оформления списка неблагоприятных для ведения сельского хозяйства регионов и др.).

2. Безотносительно обязательств России перед ВТО необходимо безотлагательно привести методологию учета расходов по государственной поддержке сельского хозяйства Российской Федерации в соответствие с международной практикой с целью облегчения подготовки ежегодных нотификаций о реализации взятых обязательств для Комитета по сельскому хозяйству ВТО, обеспечения внутреннего мониторинга развития государственной аграрной политики Российской Федерации и снятия неоднозначности и фактора «экспертности» при ее оценке.

3. Членство в ВТО, как подтверждает практика развитых и развивающихся государств, не препятствует (естественно, в очерченных границах Соглашения по сельскому хозяйству) поиску индивидуальных, «заточенных» под конкретику проживаемого данной страной периода форм поддержки сельского хозяйства, раскрывающих имеющийся у него потенциал, что требует оперативного налаживания системного мониторинга внешней (анализ зарубежного опыта реализации государственной аграрной политики) и внутренней (анкетирование, интервьюирование, фронтальный опрос специалистов, экспертная оценка) среды хозяйствования.

## Литература

Информация о развитии АПК Курганской области за 6 месяцев 2012 г. Специальный центр учета в АПК. МСХ РФ. URL: [http://specagro.ru/news/informaciya\\_o\\_razvit1342579297?fo=28&region=64](http://specagro.ru/news/informaciya_o_razvit1342579297?fo=28&region=64).

Предприятия АПК Удмуртии отказываются страховать урожай. Специальный центр учета в АПК. МСХ РФ. URL: <http://specagro.ru/news/18agrostraxovanie/>.

*Серова Е. и др.* Перспективы реформирования аграрной политики России: научные труды ИЭПП № 74Р. М., 2004.

*Ушацев И.Г. и др.* О рисках и угрозах обеспечения конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в условиях присоединения России к ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 8.

*Шагайда Н.И.* Оценка бюджетных расходов и бюджетной поддержки сельхозпроизводителей // АПК: экономика и управление. 2012. № 12.

*Anania G. et al.* Agricultural policy reform and the WTO: Where are we heading? Edward Elgar Publishing, 2004.

*Brink L., Orden D., Datz G.* BRIC agricultural policies through a WTO lens // Journal of Agricultural Economics. 2013. Vol. 64. No. 1. P. 197–216.

*Ingo M.D. et al.* Agriculture and the new agenda: Creating a global trading environment for development. Cambridge University Press, 2004.

*Kiselev S.* Effects of Russia's WTO accession on agriculture and food sector. FAO Regional Office for Europe and Central Asia, 2013.

*Orden D., Blandford D., Josling T.* WTO disciplines on agricultural support: Seeking a fair basis for trade. Cambridge University Press, 2011.

*Smith F.* Agriculture and WTO: Towards a new theory of international agricultural trade regulation. Edward Elgar Publishing, 2009.

Д.Н. Маршук

Уральский  
федеральный университет

## ПОЛИТИЧЕСКОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРИСУТСТВИЕ КНР В АФРИКЕ В XXI в.

---

В последнее время официальный Пекин непрерывно расширяет экономическое и политическое присутствие страны на территории Африканского континента. Обоюдная заинтересованность КНР и стран Африки обусловлена целым рядом объективных причин. Во-первых, на территории Африки сосредоточены колоссальные залежи природного нефти и газа. По оценкам исследователей, на территории Африки находится 30–40% разведанных мировых запасов сырья [Дейч]. В свою очередь Китай на данный момент получает из Африки приблизительно 28% своего нефтяного импорта и стремится иметь стратегически важного экономического партнера в лице африканских нефтедобывающих государств [Битва Китая...]. Во-вторых, страны Африки являются перспективным рынком для инвестиционных капиталовложений. Участие китайской стороны в реализации различных африканских энергетических и нефтедобывающих проектах в будущем будет способствовать получению значительной прибыли. В-третьих, данный регион представляет собой крупный рынок для сбыта многочисленных товаров китайского производства. Не последними являются и политические мотивы сотрудничества. Китайское руководство видит в африканских государствах перспективных союзников не только в международных организациях, но и мире в целом. Что наиболее важно, по причине колониальной истории многие африканские страны представляют собой своего рода оппозицию Западу и, в частности, США. Большинство африканских государств оказывают дипломатическую поддержку Китаю в тайваньском вопросе. Одним из основных условий КНР, выдвигаемых африканским странам для установления дипломатических отношений, является признание позиции официального Пекина по тайваньскому вопросу в международных организациях. На данный момент дипломатические отношения с КНР имеют 50 государств Африки. Лишь четыре страны — Буркина-Фасо, Гамбия, Свазиленд, Сан-Томе и Принсипи — отказываются признать власть Пекина над Тайванем и поэтому не имеют дипломатических связей с Пекином [China in Africa].

В отношении Африканского континента китайское руководство придерживается своей ключевой внешнеполитической концепции «мягкой силы». Именно следование этой стратегии позволяет Китаю укреплять свое политическое и экономическое присутствие в странах Африки, не применяя методов устрашения и давления. Ярким примером является политика Китая в отношении Судана. По оценкам экспертов, на всем Африканском континенте наибольшими запасами нефти обладает Судан — по предварительным подсчетам в недрах Судана находится 5 млрд баррелей нефти [Sudan's oil industry]. Однако на данный момент удалось подтвердить наличие лишь 1,6 млрд баррелей. Безусловно, столь значительный источник природных топливных ресурсов привлекает к себе внимание ведущих мировых держав. Уже сейчас очевидно, что за обладание нефтью в Судане главными противниками стали США и Китай. Однако на данный момент Китай больше преуспел в укреплении своих позиций в Судане, чему в первую очередь способствовала изначально дружественная направленность Китая по отношению ко всему Африканскому континенту. Навязывание идей демократии, а также выставление жестких экономических условий сотрудничества со стороны западных стран, в первую очередь США, вызывает неприязнь африканских лидеров и нежелание выстраивать крепкие отношения. В итоге благодаря следованию данному политическому курсу Китай постепенно вытесняет США с экономического рынка Судана и захватывает все большую долю африканского инвестиционного рынка в целом. Китайская национальная нефтяная корпорация (China National Petroleum Corporation (CNPC)) является самым крупным суданским иностранным инвестором, уже вложившим 5 млрд долл. в разработку нескольких нефтяных месторождений [США, Китай...]. Более того, данная корпорация является владельцем 40% акций Большой нильской компании по добыче нефти (Greater Nile Petroleum Operating Company (GNPOC)), которая управляет двумя самыми важными месторождениями нефти в Западной Верхне-Нильской провинции в Судане. В результате активного сотрудничества на 2009 г. Судан стал четвертым по величине источником сырья для Китая, и количество нефти, импортируемой Китаем из Судана, продолжает неуклонно расти.

С конца 1990-х гг. Китай стал планомерно наращивать свое присутствие во многих странах Африки. Так, помимо вышеупомянутых инвестиций в нефтедобывающую промышленность Судана китайская национальная шельфовая нефтяная корпорация (China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)) в апреле 2006 г. приобрела 45% акций крупного нефтяного месторождения в Гвинейском заливе, принадлежащему Нигерии, за 2,7 млрд долл. [尼日利亚油田开采权竞拍将优先考虑中国]. Помимо этого Китай инвестировал примерно 5 млрд долл. в инфраструктуру и промышленность Анголы.

В 2004 и 2007 гг. Китай предоставил два займа Анголе общим количеством в 2 млрд долл. в рамках программы по восстановлению экономики после 27-летней гражданской войны [Битва между США...]. В рамках договора был включен чрезвычайно выгодный для Китая пункт: «кредиты в обмен на сырую нефть», согласно которому Ангола обязывалась выплачивать предоставляемые Китаем кредиты исключительно нефтью. Данная оговорка более всего способствует реализации национальных интересов Китая в области обеспечения энергетической безопасности [中国“开源”非洲石油之策]. Наблюдается активизация китайского влияния, в том числе в Габоне и Конго, с которыми также заключен ряд нефтяных контрактов.

Об активном расширении сотрудничества говорит и исключительно положительное saldo торгового баланса. Если в 1995 г. торговля между Китаем и африканскими странами составляла 3 млрд долл., то к 2005 г. она достигла 32 млрд долл., а к 2011 г. торговый баланс достиг рекордной цифры в 150 млрд [Never too late...]. На территории Африки ведут активную деятельность и многочисленные более мелкие китайские фирмы, которые также способствуют непрерывному росту торгового оборота. Наиболее активно китайские компании работают в области деревообрабатывающей, рыболовной, нефтеперерабатывающей промышленности, в строительном и телекоммуникационном секторе, а также в сельскохозяйственном производстве. О последнем стоит добавить, что незанятые пашенные земли Африки последнее время регулярно используются китайскими компаниями для выращивания различных сельскохозяйственных культур, необходимых для поддержания продовольственного баланса КНР.

Достаточно основательным является сотрудничество Китая со странами Африки в военно-технической сфере. Китай — крупнейший поставщик вооружений в страны Африки. По оценкам в 1998–2000 гг. Китай продал вооружением друг с другом Эфиопии и Эритрее оружия примерно на 1 млрд долл. А в 2005 г. Нигерия закупила несколько китайских истребителей на общую сумму в 250 млн долл. [汉和点屏中国对非洲武器出口规模]. Ряд представителей западных стран отмечает, что поставки оружия со стороны Китая лишь ожесточают вооруженные конфликты, постоянно имеющие место в данном регионе мира. В частности, миротворцы ООН зафиксировали оружие китайского производства у повстанцев в Сомали и Судане. Так, на одном из китайских аналитических сайтов была приведена статья из американской газеты «Вашингтон пост», в которой анализировался экспорт Китаем вооруженной продукции, в том числе и в африканские страны. Согласно подсчетам американцев, если в период с 1996 по 2000 г. доля китайской военной техники в Африке составляла лишь 6%, то в период с 2006 по 2010 г. эта доля возросла до 25% [美媒指责中国向索马里等非洲国家出口大量武器]. Данная статистика также

свидетельствует о превращении Китая из основного импортера военной техники в ее активного экспортера, что говорит о значительном шаге вперед, сделанном КНР в военной промышленности за достаточно короткий период времени. Однако китайская сторона достаточно спокойно реагирует на недовольные высказывания представителей Запада. Так, профессор оборонно-научного университета Китая Ли Дагуан заявил, что Китай осуществляет лишь легальные поставки вооружений, и по сравнению с американским доля китайского оружия в мире составляет всего 3% [美媒指责中国向索马里等非洲国家出口大量武器]. Если же китайское оружие оказывается в руках у повстанцев, то китайское руководство не имеет к этому никакого отношения. Профессор также предположил, что, вероятно, виной всему служит крупный африканский черный рынок данного вида товара.

Основу для политического взаимодействия Китая со странами Африки составляет созданный в 2000 г. форум «Китай — Африка». Конференции проходят раз в три года поочередно то в странах Африки, то в Китае. На этих многосторонних форумах обсуждаются существующие проблемы, а также принимаются решения о предоставлении кредитов со стороны Китая и возможных путях расширения торгово-экономического, культурного и дипломатического сотрудничества. В июле 2012 г. в Пекине прошла пятая конференция форума «Китай — Африка», и одним из важнейших результатов переговорного процесса стало то, что китайская фармацевтическая корпорация «Фу Синь Ияо» объявила о намерении осуществить поставку антиинфекционных препаратов в более чем 40 африканских стран [复星医药将在科特迪瓦成立新公司]. Подобными действиями Китай стремится продемонстрировать мировому сообществу, что он не просто «захватывает африканский рынок энергоресурсов», но и заинтересован в улучшении условий жизни жителей Африканского континента. Китай действительно активно инвестирует финансы в строительство коммуникаций, школ, больниц и других необходимых учреждений в Африке. Например, во время визита в Китай в апреле 2012 г. президента Южного Судана Сальвы Киира было достигнуто решение о предоставлении Южном Судану финансирования в размере 8 млрд долл. на строительство дорог и мостов, а также развитие сельского хозяйства.

Дружественная политика, проводимая Китаем в Африке, является вполне приемлемой для руководителей большинства африканских стран, в результате Китаю удается закреплять свое присутствие на все больших африканских территориях. Однако укрепление Китая в Африке вызывает негодование стран Запада, которые теряют там свои позиции. Так, например, после прихода китайских финансов была значительно подорвана устойчивость политического присутствия Франции в Мали и Алжире. Чтобы составить противовес китайскому укреплению на территории африканских государств,

многие европейские страны обвиняют Китай в исключительно корыстных целях проникновения в страны Африки и пытаются использовать информационный ресурс для ослабления позиций Китая в регионе. В западных СМИ появлялась даже информация о том, что «лик китайского неокOLONиализма более опасен и кроваваден, чем классический западный колониализм» [Битва Китая...]. В ответ политические представители Китая в Африке неоднократно опровергали подобные заявления и защищали позиции политики Китая в Африке. Так, по словам директора департамента по африканским делам при Министерстве иностранных дела Китая Лу Шай, «Китай не игнорирует проблемы, существующие в африканских странах, а лишь ведет политику, противоположную западной» [China wants peace...].

Конечно же, нельзя говорить о том, что отношения Китая с африканскими странами носят исключительно позитивный характер. Существенной проблемой для Африканского континента является массовая миграция туда граждан Китая, занимающих существующие рабочие места. По оценкам, на данный момент в Африке находится более 500 тыс. китайцев [Фризекке]. Данная тенденция вызывает сильное недовольство африканских властей. Руководители и жители таких стран, как Либерия, Камерун, Мозамбик и Намибия, недовольны масштабной вырубкой леса, проводимой китайскими рабочими на территории этих государств. Кроме того, наполнение африканского рынка китайскими товарами приводит к разорению африканских производителей. Так, из-за дешевого китайского текстиля практически полностью было уничтожено подобное производство в ЮАР [Битва Китая...]. Тем не менее можно сказать, что, несмотря на наличие определенных проблем во взаимоотношениях Китая со странами Африки, перспективность сотрудничества и готовность к многостороннему диалогу позволяют в перспективе урегулировать большинство противоречий.

Помимо ведения экономической деятельности Китай стремится принимать активное участие в урегулировании возникающих на территории Африки конфликтов. По словам директора Института мира и безопасности в Эфиопии Мулугуэты Гебревот, в стремлении Китая добиться стабильности в Африке нет ничего удивительного, ведь китайское руководство стремится расширять торговое сотрудничество, что возможно лишь в условиях мира [China wants peace...]. Для того чтобы укрепить свой авторитет в глазах африканских лидеров, последнее время Китай все чаще становится участником миротворческих операций, проводимых под эгидой ООН. В настоящий момент контингент китайских миротворческих войск в Африке составляет около 3 тыс. человек, которые участвуют во погашении конфликтных ситуаций в «горячих точках Африки»: Судане, Сомали [Битва Китая...]. После того как в 2003 г. были разведаны крупнейшие месторождения нефти в суданской

провинции Дарфур, в стране началась война между коренным чернокожим населением и властями Судана. Из-за пограничных споров Судана и Южного Судана неоднократно возникали перебои с поставками нефти. Именно по этой причине для урегулирования конфликта МИД Китая в апреле 2012 г. принял решение направить в Судан специального посланника, задачей которого было посадить конфликтующие стороны за стол переговоров и добиться заключения перемирия [Китай выделит...].

Безусловно, что столь активное участие Китая в делах Африканского континента обусловлено в первую очередь стремлением КНР занять и сохранить за собой определенную нефтяную нишу в этом регионе. Африканские природные энергетические ресурсы представляют собой прекрасную альтернативу ближневосточной нефти. Более того, в настоящий момент влияние США и западного мира в целом на страны Африки значительно меньше, чем на страны Ближневосточного региона, которые продолжают оставаться основными поставщиками энергоресурсов для Китая. Именно по этой причине китайское руководство стремится заручиться поддержкой как можно большего количества нефтедобывающих африканских стран. Действительно, на протяжении первого десятилетия XXI в. Китай постепенно превращается в ключевой центр экономической деятельности на территории Африканского континента. Наиболее перспективными с точки зрения заключения энергетических контрактов странами для Китая являются страны Гвинейского залива, в частности Нигерия, Ангола, Конго и особенно Судан. Конечно же, проводимая официальным Пекином политика «мягкой силы» позиционирует африканским лидерам гораздо больше, чем политика давления со стороны многих стран Запада. Более того, активное участие Китая во многих инвестиционных проектах в Африке также способствует исключительно укреплению многосторонних отношений. Основным же политическим мотивом присутствия Китая в Африке является стремление Пекина повысить международный авторитет страны и продемонстрировать правильность проводимого внешнеполитического курса.

## Литература

Битва Китая и Запада за природные ресурсы Африки [Электронный ресурс]. URL: <http://topwar.ru/7309-bitva-kitaya-i-zapada-za-prirodnye-resursy-afriki.html>.

Дейч Т. Китай «завоевывает» Африку [Электронный ресурс]. URL: [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=547](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=547).

Китай выделит Южному Судану 8 млрд долл. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finomenov.ru/economy/44590-kitay-vydelit-yuzhnomu-sudanu-vosem-milliardov-dollarov.html>.



США, Китай и нефть в Судане и Чаде [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iimes.ru/?p=9165>.

Фризекке У. Китайская экспансия в Африке [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globoscope.ru/content/articles/1233/>.

China in Africa [Электронный ресурс]. URL: <http://www.usnwc.edu/getattachment/52b59501-ad3e-4d14-a797-5e1351d6bce0/China-in-Africa-An-AFRICOM-Response-Todd-A-Hof>.

China wants peace in Africa [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globalissues.org/news/2012/10/13/15045>.

Never too late to scramble [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economist.com/node/8089719>.

Sudan's oil industry [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ecosonline.org/reports/2010/Sudans\\_oil\\_industry\\_on\\_the\\_eve\\_of\\_the\\_referendum.pdf](http://www.ecosonline.org/reports/2010/Sudans_oil_industry_on_the_eve_of_the_referendum.pdf).

复星医药将在科特迪瓦成立新公司 (фу син и яо дзиан дзай кетедива ченли син гунсы. «Фу син ияо» намерена открыть свой филиал в Кот-д'Ивуаре) [Электронный ресурс]. URL: [http://district.ce.cn/zg/201207/19/t20120719\\_23507884.shtml](http://district.ce.cn/zg/201207/19/t20120719_23507884.shtml).

汉和点屏中国对非洲武器出口规模 (ханьхэ диеньпин чжунгуо дуй фэйчжоу вучи чукоу гуймо. Комментарии относительно объемов поставок китайского вооружения в Африку) [Электронный ресурс]. URL: [http://mil.chinaiss.com/html/20083/3/aed05\\_1.html](http://mil.chinaiss.com/html/20083/3/aed05_1.html).

美媒指责中国向索马里等非洲国家出口大量武器 (мэймэй чжицзе чжунгуо син-анг сомали фэйчжоу гуоцзя чукоу далианг вучи. Американские СМИ критикуют Китай за крупные поставки вооружений в страны Африки, в том числе и Сомали) [Электронный ресурс]. URL: <http://news.jxgdw.com/gjxw/1864953.html>.

尼日利亚油田开采权竞拍将优先考虑中国 (нирылия еутень кайцай чуань цзинпай цзиан еусиень каолю чжунгуо. Нигерия отдает право разработки месторождений Китаю) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ftchinese.com/story/001004147>.

中国“开源”非洲石油之策 (чжунгуо кайюань фэйчжоу шиюе чжи ди. Нефть как элемент энергетического присутствия Китая в Африке) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cnooc.com.cn/data/html/news/2012-07-19/chinese/323797.html>.

# СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ ЕВРОСОЮЗОМ И КАНАДОЙ – ПРООБРАЗ ТРАНС- АТЛАНТИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА?

---

18 октября 2013 г. в Брюсселе председатель Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозу и премьер-министр Канады Стивен Харпер подписали документы о принципиальной договоренности по двустороннему Всеобъемлющему торгово-экономическому соглашению (Comprehensive Economic and Trade Agreement (СЕТА)). Этому предшествовали почти пять лет переговоров. Реально соглашение вступит в силу не ранее конца 2015 г. после проработки многих технических и юридических вопросов, перевода документов на несколько европейских языков, а затем ратификации в парламентах 28 стран ЕС и Канады.

## **1. Особенности соглашения СЕТА и его значение**

Международные эксперты отмечают особую значимость соглашения СЕТА как пробного образца договоров нового типа между партнерами, относящимися к числу развитых рыночных стран [European Commission. EU and Canada, 2013].

Во-первых, предполагается согласование и последующее сближение (конвергенция) подходов к госрегулированию почти во всех отраслях экономики, включая финансовый сектор. Во-вторых, должен быть обеспечен доступ иностранных инвесторов и производителей к участию в конкурсах на поставки товаров и выполнение работ по контрактам с госструктурами. В-третьих, обязательства по конвергенции госрегулирования и обеспечению открытости рынков распространяются не только на центральные правительства, но и на власти регионального и муниципального уровней. В-четвертых,

создаются специальные двусторонние механизмы для разрешения споров между иностранными компаниями и правительствами принимающей страны.

Таким образом, соглашение нового типа заметно отличается от уже действующих договоров о свободной торговле. Помимо ликвидации с первого дня действия СЕТА ввозных пошлин примерно на 99% групп товаров, вовлеченных в двусторонние торговые обмены, предполагается весьма высокая степень взаимной открытости для инвестиций и конвергенция подходов к госрегулированию.

*Для Европейского Союза переговоры по СЕТА с Канадой имеют особое значение по ряду причин.* Прежде всего европейские производители заинтересованы в удешевлении импортируемого из Канады промышленного сырья и полуфабрикатов (цветных и черных металлов, минерального сырья), продукции лесопромышленного комплекса, сельского хозяйства и рыболовства, а также энергоносителей. В свою очередь европейские компании смогут беспошлинно поставлять на канадский рынок многие виды пользующихся здесь большим спросом потребительских товаров. В их числе автомобили, одежда, обувь и аксессуары, парфюмерно-косметическая продукция, лекарства популярных европейских брендов. Большинство видов промышленного оборудования поставляется в Канаду из-за рубежа беспошлинно еще с 2010 г.

Режим инвестирования для компаний из стран ЕС будет по ряду параметров более льготным по сравнению с условиями для инвесторов из других стран.

Важно и то, что по ходу дела выявляются проблемы и преимущества состыковки европейских и североамериканских подходов к хозяйственному регулированию и «глубокой» либерализации торгово-инвестиционных обменов. Для европейских переговорщиков взаимодействие с Канадой служит подготовкой к аналогичным переговорам с Соединенными Штатами.

По месту и роли в глобальной экономике Канада, конечно же, не сравнима с США. Однако уже около четверти века — с момента вступления в силу в 1989 г. договора о свободной торговле между двумя странами (Canada — United States Free Trade Agreement) в Северной Америке идет процесс форсированной интеграции. (По договору НАФТА с 1994 г. к зоне свободной торговли присоединилась Мексика.) Многие ключевые отрасли канадской экономики уже встроены в глобальные и континентальные производственные цепочки, созданные американскими ТНК [Немова, 2013, с. 43]. Вместе с тем именно потому, что Канада не обладает столь же мощными (и, по существу, уникальными) рычагами экономического и политического влияния в мире, в этой стране сформировались команды опытных переговорщиков. И взаимодействие с ними является своего рода тренировкой для европейцев, всту-

пающих в переговоры с США по Трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству (Transatlantic Trade and Investment Partnership).

*Канада стремится к расширению сотрудничества с ЕС прежде всего с целью ослабить слишком большую зависимость от обремененной проблемами американской экономики.* Правительство и деловые круги страны рассчитывают на долгосрочные выгоды от развития многообразных форм взаимодействия с самым большим в мире экономическим объединением. По численности населения ЕС превосходит Канаду в 14 с лишним раз — порядка 500 млн против 35 млн человек. Совокупный ВВП стран Европейского Союза был в 2012 г. больше ВВП Канады примерно в 9 раз — 16,36 трлн долл. США по сравнению с 1,82 трлн долл. по официальному обменному курсу.

ЕС для Канады — второй по величине экспортный рынок. Однако на него сейчас приходится лишь около 10% канадского экспорта, тогда как в США в посткризисный период направляется 73–75% вывозимых товаров (в начале прошлого десятилетия — от 80 до 85%). Вместе с тем после глобальной рецессии канадский экспорт в США восстанавливается с перебоями, и его объемы остаются ниже докризисного уровня.

По оценкам экспертов, уже в первые годы действия соглашения стоимостный объем канадского экспорта в страны Евросоюза может увеличиться примерно на 15%. Для канадских потребителей отмена таможенных пошлин на широкий круг потребительских товаров должна обернуться ощутимым снижением цен на высококачественную импортную продукцию.

## **2. Основные проблемы в переговорах и главные пункты соглашения СЕТА**

Предварительная подготовка к переговорам между ЕС и Канадой была проведена еще в 2008 г., когда группы экспертов с обеих сторон исследовали широкий круг вопросов по содержанию и механизмам реализации соглашения, предполагаемым сложностям и взаимным выгодам [Joint Study..., 2008]. Первый раунд переговоров состоялся в мае 2009 г. Однако подписание принципиальной договоренности по СЕТА откладывалось несколько раз как из-за проблем в мировой экономике, так и в связи с расхождениями по некоторым вопросам. С одной стороны, глобальный финансово-экономический кризис осложнил и затормозил процесс согласования позиций, а с другой — глубокие структурные изменения в мировом хозяйстве и усиление протекционизма в политике большинства государств повысили актуальность либерализации торгово-инвестиционных режимов. Рост взаимной открытости для обменов товарами, услугами, инвестициями и технологиями рассматрива-

ется сейчас как основной путь преодоления кризисных явлений в экономике развитых рыночных стран.

Во второй половине 2013 г. переговоры по соглашению СЕТА продолжались в неблагоприятной для Канады обстановке, поскольку намерения администрации США налаживать особые партнерские отношения с Европейским Союзом сразу ослабили ее позиции. Вскоре после саммита «восьмерки» в Лох-Эрне официальный представитель европейской делегации заявил, что ЕС «уже проявил большую гибкость и прагматизм» и теперь ожидаются «встречные движения с канадской стороны» [Globe Editorial, 2013]. Следует отметить, что в 2011 г. Южная Корея в аналогичной ситуации даже прервала переговоры с Канадой после того, как получила предложение подписать торгово-инвестиционное соглашение с США. Уже в значительной мере «проработанный на канадском материале» проект будущих договоренностей был тогда быстро превращен в итоговый документ американо-корейского соглашения. А заключительный этап переговоров между Южной Кореей и Канадой состоялся только три года спустя. Не удивительно поэтому, что до возобновления переговоров по СЕТА в сентябре 2013 г. канадская сторона в официальном и неофициальном порядке неоднократно давала понять европейским партнерам, что правительство Канады готово проявить гибкость и прагматизм для достижения принципиальных договоренностей до начала следующего года.

При освещении процесса и результатов переговоров по соглашению СЕТА в средствах массовой информации в Европе и Канаде преобладают материалы о потенциальных выгодах и преодолении разногласий, связанных с устранением тарифных барьеров в торговле товарами. В ходе переговоров особое внимание привлекали такие отрасли, как сельское хозяйство и автомобилестроение. Гораздо реже достоянием гласности становились противоречия и договоренности по «неторговым вопросам». В их числе либерализация инвестиционных режимов, унификация подходов к регулированию финансового сектора, изменения в законах о защите интеллектуальной собственности, допуск иностранных компаний к поставкам товаров и выполнению работ по контрактам с госструктурами. Между тем новации именно в этих сферах сотрудничества отличают СЕТА от уже действующих двусторонних соглашений о свободной торговле. И именно по этим направлениям в ближайшие полтора года будет продолжаться интенсивная проработка технико-экономических и юридических деталей того окончательного варианта соглашения, который будет передан на ратификацию.

Содержание принципиальных договоренностей между ЕС и Канадой (Agreement-in-Principle), официально закрепленных 18 октября в Брюсселе, изложено в 30-страничном документе под названием «Техническая аннотация окончательных результатов переговоров» [Technical Summary..., 2013].

Наиболее спорными и сложными для согласования оказались следующие вопросы соглашения СЕТА.

*Канада пытается максимально сохранить действующие здесь принципы финансового регулирования.* Уже в течение пяти лет международные эксперты признают его самым эффективным в обеспечении устойчивости национальной финансовой системы во время и после глобального кризиса. Германия же настаивает на большей «открытости» финансового сектора Канады и сближении принципов его регулирования с европейскими. Эти вопросы — в числе главных для продолжения переговоров по конкретным пунктам соглашения.

*От Канады также требуют изменений в законодательстве по защите прав интеллектуальной собственности,* в частности продления сроков патентной защиты лекарств, производимых крупными фармацевтическими компаниями. После вступления в силу соглашения СЕТА тарифные барьеры для европейских лекарств будут существенно снижены и они получат широкий доступ на канадские рынки. При этом период их патентной защиты будет продлен на 2 года (европейские партнеры поначалу настаивали на сроке от 2,5 до 5 лет). Серьезная проблема для Канады состоит в том, что новый режим должен быть также распространен на прочие патентованные бренды, производимые в третьих странах, прежде всего в США. Это создаст большие сложности для канадских фармацевтических компаний, производящих более дешевые и весьма конкурентоспособные на североамериканских рынках лекарства-аналоги (дженерики). Соответственно пострадает вся хорошо развитая в Канаде фармацевтическая промышленность. Кроме того, как показали исследования, из-за неизбежного удорожания лекарств, закупаемых общественными учреждениями здравоохранения, на бюджеты канадских провинций ляжет дополнительная нагрузка в объеме не менее 3 млрд долл. ежегодно.

Сложно проходили переговоры о взаимном снижении барьеров в торговле сельскохозяйственной продукцией. В конечном счете канадской стороне будет разрешено увеличить экспорт в ЕС говядины и свинины. Против этого наиболее активно возражали Франция и Ирландия, хотя возросший объем поставок все равно будет менее 0,5% потребляемого в ЕС мяса. В обмен на это вдвое увеличатся квоты на поставки из Европы сыров и прочей молочной продукции. Канадским фермерам, которые понесут потери от возросшего импорта, федеральное правительство обещало компенсационные меры. Вместе с тем большинство производителей сельскохозяйственной продукции в Канаде окажутся в выигрыше, поскольку ЕС устранил тарифы на ввоз более 94% товарных групп данной отрасли, в том числе на пшеницу твердых сортов и кормовые злаки, а также различные виды растительных масел.

Для Канады как крупнейшего в мире экспортера древесины мягких пород, газетной бумаги и целлюлозы очень важна предстоящая отмена тамо-

женных тарифов на продукцию лесопромышленного комплекса. Сейчас эти тарифы составляют от 7 до 10%.

Стороны договорились о постепенном, в течение семи лет, снижении до нулевого уровня таможенных тарифов во взаимной торговле продукцией автомобилестроения. В настоящее время пошлины на ввозимые из Европы легковые автомобили составляют в Канаде 10%, а на части к ним — 4,5%. В свою очередь Евросоюз во много раз увеличит квоты на беспошлинный ввоз легковых автомобилей, выпускаемых с конвейеров сборочных предприятий в Канаде. Если сейчас экспорт автомобилей из Канады не превышает 10 тыс. в год, то после вступления СЕТА беспошлинные поставки могут быть увеличены (при наличии достаточного спроса) до 100 тыс. в год. Обсуждение данных пунктов соглашения было непростым и продолжительным, поскольку канадские сборочные предприятия — часть интегрированного североамериканского автомобилестроительного комплекса. Все легковые автомобили, формально выпускаемые как готовая продукция на канадской территории, в той или иной (как правило, значительной) мере являются «американскими по содержанию». Между тем двусторонние договоренности о либерализации торговли определенными товарами должны распространяться только на европейских и канадских участников соглашения, а не на третьи страны, в данном случае США, переговоры с которыми о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве еще всерьез и не начаты.

По мнению экспертов, весьма важными для канадской обрабатывающей промышленности являются договоренности о ликвидации большинства таможенных барьеров в торговле продукцией, производимой «передовыми» отраслями. Имеются в виду такие высокотехнологичные отрасли, как авиационно-космическая промышленность, транспортное машиностроение, производство промышленного оборудования, различного рода электротехнической продукции. В настоящее время Евросоюз «отгорожен» от поставок такого рода продукции из-за рубежа очень высоким тарифом на уровне 22%. Между тем в Канаде уже в течение нескольких лет отменены таможенные тарифы на импорт многих видов оборудования с целью стимулирования инноваций и технического перевооружения промышленных предприятий.

Труднопредсказуемые по соотношению выгод и потерь последствия будет иметь взаимная либерализация инвестиционных режимов. Стороны договорились обеспечивать одинаковые условия ведения бизнеса для иностранных и национальных инвесторов. Вообще равенство прав инвесторов — один из основных принципов, провозглашенных при создании в 1995 г. Всемирной торговой организации, и все члены ВТО должны ему следовать. Однако до сих пор везде, особенно после глобального кризиса, он реализуется с отступлениями и ограничениями.

Согласно канадскому Закону об инвестициях рассмотрению со стороны федерального министерства отраслевого развития подлежат все крупные сделки с участием иностранных инвесторов. «Пороговая» сумма таких сделок периодически пересматривается. В 2013 г. она составляла 344 млн кан. долл. (при официальном обменном курсе 95–98 центов США за 1 кан. долл.). Для инвесторов из Европы верхний лимит сделок, утверждаемых в заявительном порядке и не требующих прохождения теста на «потенциальную выгоду» («net benefit test»), будет повышен до 1,5 млрд долл. Произойдет это опять же не ранее чем через полтора–два года. Между тем независимые аналитики отмечают, что в Канаде уже фактически действует «двухуровневая система» оценки зарубежных инвестпроектов, которая предполагает «мягкий» подход к проектам компаний из стран ОЭСР и гораздо более жесткое регулирование сделок с участием корпораций из развивающихся рынков [Немова, 2014, с. 66–68].

По соглашению СЕТА иностранные инвесторы получают право обращаться с жалобами на неправомерные, по их мнению, действия правительства принимающей страны и требовать компенсации. Рассматривать такие жалобы будут специальные комиссии, состоящие из независимых экспертов. Следует отметить, что это положение СЕТА, т.е. прямое обращение частных компаний с судебными исками к правительствам иностранных государств, не является пока составной частью ни одного из уже действующих соглашений о свободной торговле, в том числе и такого «продвинутого» в плане либерализации инвестиционных режимов соглашения, как НАФТА (North American Free Trade Agreement). И это неудивительно. По сравнению с государственными структурами транснациональные корпорации, как правило, обладают более мощными финансовыми ресурсами, более опытными командами экспертов и юристов и более сильной мотивацией к защите своих коммерческих интересов в судебных инстанциях. Не случайно с момента создания механизмов ВТО и распространения новых принципов либерализации торговли и инвестиций в глобальном масштабе именно ТНК стали наиболее активными сторонниками того, чтобы судиться с правительствами принимающего государства напрямую, без посредничества правительства «своей» страны, т.е. той страны, в которой находится штаб-квартира корпорации.

На уровне региональных властей и муниципалитетов и в Европе, и в Канаде большие опасения вызывает требование обеспечивать доступ иностранных компаний к участию в конкурсах на поставки товаров и выполнение работ по контрактам с госструктурами. Из газетных публикаций стало известно, например, что мэры практически всех крупных городов в Канаде обратились с просьбой к федеральному правительству не распространять



на них это требование, поскольку оно не позволит осуществлять принцип «покупай местное». Конкуренция же со стороны иностранцев, как считают представители муниципальных властей в Канаде, «отрицательно скажется на деловой активности и занятости местного населения» [CBC News, 2013].

Вместе с тем некоторые эксперты считают, что для канадского бизнеса данные положения СЕТА потенциально весьма выгодны. Речь идет о том, что канадские компании могли бы участвовать в европейских конкурсах без ограничений. Это означает возможность претендовать на выполнение работ и поставки товаров по госзаказам на очень большие суммы. (Рынок госзаказов и госзакупок стран Евросоюза оценивается примерно в 2,7 трлн долл. в год.) Однако это предполагает и встречную открытость канадского рынка госзакупок, который контролируется преимущественно властями регионального уровня, а не федеральным правительством.

Содержание, проблемы и результаты реализации Всеобъемлющего торгово-экономического соглашения между Канадой и Европейским Союзом заслуживают детального и внимательного изучения.

## Литература

*Немова Л.А.* Экономика Канады в посткризисный период // США и Канада — экономика, политика, культура. 2013. № 2. С. 39–52.

*Немова Л.А.* Регулирование иностранных инвестиций в Канаде // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 6. С. 60–69.

CBC News. Canada — EU trade deal. How the historic agreement will affect Canadian industries. 2013. Oct. 29. URL: <http://www.cbc.ca/news2/interactives/canada-eu-ceta/>.

Declaration by the President of the European Commission and the Prime Minister of Canada “A new era in EU-Canada relations”. URL: <http://www.international.gc.ca/media/comm/news-communiqués/2013/10/18a.aspx?lang=eng>.

Globe Editorial. Toward a Canada-EU trade deal, sooner rather than later. The Globe and Mail. 18.06.2013. URL: <http://www.theglobeandmail.com/commentary/editorials/toward-a-canada-eu-trade-deal-sooner-rather-than-later/article7652403/>.

Joint Study by the European Union and the Government of Canada. Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership. Ottawa and Brussels, 2008. URL: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx> (date of access: 01.08.2013).

Technical Summary of Final Negotiated Outcomes. Canada-European Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). URL: <http://www.actionplan.gc.ca/en/page/ceta-aecg/technical-summary>.

М.В. Шугуров

Саратовская государственная  
юридическая академия

## **ВТО: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРАВИЛ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК И РОССИЙСКИЕ ИНТЕРЕСЫ**

---

Одним из важнейших событий в российской экономике стало вступление в силу с 1 января 2014 г. нового закона, регулирующего государственные закупки, — Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Следует отметить, что этот закон представляет собой существенный инструмент модернизации сектора закупок товаров, работ и услуг, которые выполняют функции, значимые не только для экономического, но и социального развития России. Принятие закона совпало не только с начальным этапом членства России в ВТО, но и с завершением этапа модернизации правил самой ВТО в сфере правительственных/государственных закупок. Данные правила предусмотрены Соглашением по правительственным закупкам (СПЗ) ВТО 1994 г. (Agreement on Government Procurement). 30 марта 2012 г., т.е. до вступления России в ВТО, была согласована новая версия СПЗ, которая должна быть ратифицирована государствами-членами (WTO. Committee on Government Procurement. GPA/113. 2 April 2012. Decision on the outcomes of the negotiations under Article XXIV of the Agreement on the Government Procurement).

Одним из условий членства России в ВТО стало принятие обязательства по рассмотрению возможности присоединения к Соглашению о госзакупках. В сущности, Россия не взяла обязательства по присоединению к данному Соглашению, а лишь заявила о намерении начать переговорный процесс и запросить у Комитета (Committee on Government Procurement) по госзакупкам, который отслеживает осуществление СПЗ, статуса наблюдателя. Как известно, пакет российских обязательств при вступлении в ВТО был одобрен на Восьмой министерской конференции 16 декабря 2011 г. Россия высказалась в пользу переговоров о вступлении в Соглашение.

Таким образом, строгими, как и избыточными обязательствами она не связана, что является специфическим моментом условий ее участия. Это объясняется тем, что если страна уже стала членом ВТО, то получить дополнительные уступки становится сложнее. В процессе переговоров о вступлении Российской Федерации в ВТО заинтересованность в ее присоединении к Соглашению высказывали США, ЕС, Япония, Канада. Вопрос о регулировании доступа иностранных поставщиков затрагивался в ходе переговорного процесса и освещен в итоговом докладе. Однако из практики известно, что подобного рода переговоры могут продолжаться в течение пяти лет.

Соглашение по правительственным закупкам ВТО 1994 г. (Agreement on Government Procurement) иногда называют вторым после Типового закона ЮНИСТРАЛ по степени влияния и значимости международным соглашением в данной сфере. На начало 2014 г. в нем участвовало 43 государства. Это приблизительно четверть всех участников ВТО. Большинство среди его участников — промышленно развитые государства.

Для ВТО характерно понимание важности госзакупок как сектора мировой торговли. Поэтому Соглашение рассматривается как важнейший элемент международно-правовой базы, позволяющей обеспечить процесс либерализации рынков правительственных закупок и создания инструментов управления ими. В сущности, СПЗ закладывает международно-правовой режим регулирования правительственных закупок, который задает координаты: а) повышения качества управления закупочным процессом, б) повышения эффективности удовлетворения общественных потребностей. Соглашение содержит стандарты, которые могут служить и служат основой проведения институциональных реформ на национальном и международном уровне. Политика ВТО заключается в том, чтобы содействовать формированию емкого мирового рынка госзакупок. При вступлении в Соглашение новых членов или при возможности такого вступления проводится подсчет того, насколько произойдет увеличение объема данного рынка.

Во второй половине XX в. госзакупки объективным образом превратились в значимый сегмент мировой торговли. Поэтому возникла потребность в формулировании правил, «которые обеспечивали бы прозрачность, конкурентоспособность, недопущение дискриминации в данном сегменте рынка и не противоречили бы интересам государств». Иными словами, правительственные закупки должны были перестать выступать в качестве одного из барьеров в торговле [Aggowsmith, 2003, p. 1–24]. Соглашение, которое включало бы положения о регулировании госзакупок, было принято в рамках Токийского раунда многосторонних торговых переговоров (1973–1979 гг.) в 1979 г. еще до создания ВТО. В силу оно вступило 1 января 1981 г., будучи одним из элементов Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ).

В нем закреплялось положение о том, чтобы его «участники предоставляли и в области госзакупок национальный режим и режим наибольшего благоприятствования». Следует согласиться с тем, что исходными предпосылками заключения данного, а равным образом и иных, в частности региональных, соглашений стали усиление во второй половине XX в. влияния либеральных экономических теорий и признание преимуществ свободной недискриминационной торговли [Белов, 2011, с. 101]. Далее СПЗ 1979 г. было пересмотрено в ходе Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в 1994 г. и стало составной частью права ВТО, вступив в силу 1 января 1996 г.

Соглашение специфическим способом регламентирует госзакупки именно с точки зрения интереса развития международной конкуренции на национальных рынках госзакупок как составной части развития мировой торговли и нацелено на обеспечение равных условий допуска к госзаказу товаров и услуг поставщиков других стран-участниц. Из действия Соглашения исключены закупки, связанные с обеспечением национальной обороны и безопасности государства. Принцип осуществления данного Соглашения — взаимность, т.е. его положения распространяют только на участников Соглашения и не распространяются на третьи страны. Для каждой страны Соглашение устанавливает пороговый уровень госзакупок, с которого оно начинается применяться (п. 4 ст. 1). Сфера охвата определяется каждым участником в ходе переговоров о присоединении по следующим направлениям: конкретные национальные закупочные организации, виды товаров, виды услуг, пороговая стоимость контрактов. СПЗ охватывает все закупаемые товары, поскольку их перечень в отличие от услуг отдельно не оговаривается. Однако страны могут во время переговоров отстоять защиту отдельных чувствительных секторов экономики и привести соответствующие оговорки в своих приложениях.

В рамках Дохинского раунда многосторонних торговых переговоров Соглашение вновь оказалось в фокусе внимания. Как подчеркивает И.И. Дюмулен, «в ходе переговоров Доха-раунда многие участники высказывались за большую гласность (транспарентность) как самих условий Соглашения, так и практики их применения. Отмечалось также, что отдельные положения Соглашения должны быть уточнены, учитывая накопленный опыт их применения» [Дюмулен, 2012, с. 169]. Предмет происходивших в ВТО переговоров — содержание и сферы применения Соглашения. Основа этих переговоров заложена в подп. (b) и (c) п. 7 ст. XXIV, которые предусматривают проведение дальнейшей работы по совершенствованию положений Соглашения и расширению объема предусмотренных в нем обязательств. Переговорный процесс преследовал три цели: 1) улучшить и обновить содержание Соглашения с учетом прогресса в сфере информационных технологий и методов осу-

шествования закупок; 2) расширить сферу применения Соглашения; 3) устранить еще остающиеся дискриминационные меры.

Комитет по правительственным закупкам 8 декабря 2006 г. принял пересмотренный текст Соглашения. Далее, 30 марта 2012 г., т.е. до момента официального вступления России в ВТО, стороны Соглашения на заседании Комитета ВТО по правительственным закупкам утвердили новую версию Соглашения, а также свои дополнительные обязательства по доступу на рынки правительственных закупок. В сущности, это означало кульминацию длительного процесса по модернизации СПЗ, принятого в 1994 г. Если говорить о содержании пересмотренного текста, но оно в основном совпадает с согласованными изменениями 2006 г. и включает незначительные изменения структурного плана. В результате можно констатировать вступление режима правительственных закупок в рамках ВТО в фазу радикальных реформ [Argrowsmith, Anderson, 2011, p. 285–336].

Для пересмотренного Соглашения характерно расширение применения его правил в следующих отношениях. Важным результатом стало расширение видов охватываемых закупок. Более того, в измененной редакции Соглашения прописано новое и конкретное требование к осуществлению закупок таким образом, чтобы не допускать возникновения коллизий интересов, предотвращать совершение коррупционных действий (GPA/W/297 (b) и (c) 4 V). Новая редакция требует и значительной транспарентности относительно информации об определении победителей аукционов. Стороны должны публиковать объявления о присуждении в соответствующей статье или электронном средстве, как указано в Приложении 3.

Если возвращаться к вопросу о соответствии интересам России присоединения к данному Соглашению, то следует отметить, что если в процессе вступления в ВТО на первом месте оказались тарифные обязательства, то уже после вступления имеется возможность усиления акцента именно на вопросах обсуждения перспектив переговоров о вступлении в Соглашение. У России есть еще четыре года до начала переговоров о вступлении в данное Соглашение, чтобы проанализировать все плюсы и минусы. А время, как известно, течет быстро.

Реформирование системы госзакупок в Российской Федерации, воплотившееся в принятии нового Федерального закона № 44-РФ о федеральной контрактной системе, происходило в условиях расширения международного сотрудничества в данной сфере и в условиях вступления в ВТО. Казалось бы, что в результате вступления в ВТО у иностранных поставщиков возникают радужные перспективы на выход на российский рынки госзакупок, в свою очередь у российских поставщиков появляются возможности участия в госзакупках стран ВТО. Однако, во-первых, соглашение еще не подписано,

а во-вторых, даже если оно и будет подписано, возникнет целая масса дополнительных проблем.

Поэтому никто не говорит о немедленном присоединении к Соглашению, ибо это пока не отвечает национальным интересам, но не абсолютно. Поскольку планы о присоединении все же имеются, то это говорит о том, что национальный интерес, разумеется, есть. Поэтому перспектива присоединения представляет собой один из элементов стратегии членства России в ВТО. К тому же, как это вполне понятно, обеспечение равного доступа к заказу не является условием членства в ВТО. Сфера регулирования госзаказа находится в компетенции российского законодательства и международных соглашений.

Если говорить о плюсах участия в Соглашении, то они частично уже были только что указаны, а именно интеграция в мировые рынки госзакупок. Данная интеграция позволит также создавать условия для более эффективного и прозрачного функционирования отечественной системы госзакупок, в рамках которой, как и повсюду в мире, совершаются коррупциогенные нарушения. Поэтому здесь слагаются два момента — интеграция и усиление прозрачности и эффективности системы госзакупок в Российской Федерации. В итоге присоединение стало бы важным рычагом борьбы с коррупцией в системе госзакупок, что привело бы к повышению эффективности расходования бюджетных (и небюджетных) средств, поскольку известно, что возможно совершение хищений в данной системе в объеме 1 трлн руб. С точки зрения А. Храмкина, «если иностранные поставщики все же выйдут на рынок российского государственного заказа, недобросовестным чиновникам будет сложно отмахнуться от их претензий, потому что иностранное государство будет защищать своих поставщиков и права своих поставщиков через механизм ВТО. С другой стороны, и российское государство сможет защитить наших поставщиков, когда они выступают за рубежом» [Храмкин, 2012]. Таким образом, появление иностранных поставщиков способно повысить конкуренцию на тендерах и стать достаточно эффективным методом борьбы с коррупцией.

Повышение прозрачности (с вытекающими отсюда последствиями) следует рассматривать параллельно с развитием конкуренции в данной сфере и, как следствие, повышением качества конечных государственных услуг, что означало бы использование более качественных товаров и услуг, а также привлечение более профессиональных компаний к реализации госконтрактов, использованию современных технологий. Высказывается мнение о том, что помимо выхода на рынки госзакупок сторон Соглашения Россия может получить выход на вполне традиционные рынки Румынии, Польши, Чехии и др.

Но вполне очевидны и риски. При этом не следует забывать о том, что посредством госзакупок государство оказывает поддержку национальных про-

изводителей и поставщиков услуг. В условиях снижения тарифных обязательств по многим товарным позициям госзакупки со стороны федеральных и муниципальных властей могли бы частично компенсировать негативные эффекты от тарифной либерализации для ряда отраслей экономики. Однако такая поддержка представляет собой поддержку во многих случаях неконкурентоспособных на мировых рынках производителей товаров и поставщиков услуг. Поэтому если российские поставщики и получают недискриминационный доступ к зарубежным рынкам, то это не означает гарантии того, что с ними реально будут заключены контракты. В итоге, как нам представляется, они не будут востребованы ни за рубежом, ни в своей стране. Поэтому риски потерь на национальном рынке госзакупок преобладают над возможными приобретениями. Присоединение к Соглашению невыгодно для отечественных поставщиков и производителей. По всей видимости, это невыгодно и для тех, кто получает выгоду от возможности злоупотребления на госзакупках. В итоге важную роль играют такие факторы, как уровень конкурентоспособности отечественных компаний и использование механизма госзакупок как инструмента поддержки отечественной промышленности и сектора услуг.

Твердые намерения стать участником тех или иных соглашений предполагало бы внесение изменений в национальное законодательство, соответствующее стандартам ВТО. Вполне понятно, что хотя Российская Федерация и не участвует в Соглашении, но само членство в ВТО предполагает определенные изменения в правилах госзакупок. Есть ли такие изменения? Да есть, и они связаны с переходом к Федеральной контрактной системе, о преимуществах которой мы уже говорили. Однако с точки зрения стимулирования развития международной торговли в сфере госзакупок здесь все остается на своих местах.

Таким образом, с нашей точки зрения, в российской политике в сфере госзакупок наблюдается достаточно очевидное противоречие. С одной стороны, это сохранение «статуса-кво» при всем динамичном развитии данного института, а с другой — стремление к его изменению в условиях членства в ВТО.

Формально иностранные компании имеют доступ к участию в госзакупках, но на деле это сопряжено с различными трудностями. Конечно, по закону зарубежные компании имеют право применять свой национальный режим при госзакупках в России. Но в силу взаимности необходимо, чтобы иностранные государства или группа государств также со своей стороны предоставляли национальный режим для отечественных компаний. В противном случае для зарубежных компаний при участии в госзакупках в России применяется повышающий коэффициент в размере 15% от цены контракта.

Имеет ли место в данном случае соблюдение правил ВТО? Мы можем видеть, что новый закон о ФКС, например, предусматривает ориентацию

на российский автопром, что другими членами ВТО может рассматриваться как дискриминация. Однако это виртуальная дискриминация, так как Россия не является участником данного Соглашения и не принимала на себя обязательств по взаимному исполнению его норм. Поэтому пока речь не идет об адаптации системы госзакупок к условиям ВТО именно в части предоставления недискриминационных условий зарубежным поставщикам.

В условиях неприсоединенности к Соглашению Россия может позволить себе, будучи членом ВТО, вводить любые преференции для госзакупок: запрет импорта на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, запрет покупки импортной продукции для государственных и муниципальных нужд. В результате можно говорить о том, что данные преференции выступают мерами защиты поставщика, а следовательно, производителя. Данные преференции на сегодняшний момент предстают как неизменные. Таким образом, преференциальный режим продолжает сохраняться и подтверждается принимаемыми каждый год приказами Минэкономразвития России.

Необходимо отметить, что ФАС ранее выступала за сокращение национальных преференций в рамках госзаказа, поскольку они приводили к существенному росту цен в рамках госзакупок. Однако, как полагают эксперты, существование списка товаров оправдано, так как у наших партнеров из других стран сохраняются дискриминационные меры в отношении российских компаний и товаров, поэтому односторонний отход от преференций нецелесообразен [Барсуков, 2012].

Вопрос о предоставлении или непредоставлении доступа иностранцев к госзакупкам является вопросом государственной экономической и в том числе конкурентной политики. Соглашение предполагает взаимное применение национального режима. Поэтому в случае участия в СПЗ должно произойти аннулирование действующих дискриминационных в отношении зарубежных фирм-поставщиков норм и выравнивание прав и обязанностей отечественных и иностранных поставщиков. Однако не следует полагать, что такое выравнивание будет абсолютным. Это связано с тем, что само Соглашение позволяет договориться о перечне исключений. Такой список достаточно внушителен для государств с развивающейся технологией. Однако Россия не относится к этой категории стран, поэтому исключения будут минимальными. А это означает целый ряд последствий, например отмену лицензирования технологий, запрет на использование бартера, снятие требования осуществления инвестиций.

При этом необходимо учитывать, что проблематичность ближайшего присоединения к Соглашению обусловлена тем, что российские поставщики неконкурентны на зарубежных рынках поставок, тогда как зарубежные вполне конкурентны на российских рынках. Поэтому немедленное участие в Со-



глашении на деле означало бы негативные последствия данного «преимущества», предоставляемого членством в ВТО. Вполне понятно, что преференциальный режим создает тепличные условия для поставщиков, ослабляет их мировую конкурентоспособность и, как представляется, не содействует повышению качества поставляемых товаров, выполняемых работ и предоставляемых услуг. В частности, иностранные компании с большим удовольствием стали бы участвовать в таких сферах госзаказа, как строительство, включая дорожное. Продолжающееся дальнейшее существование преференциального режима выступает инструментом поддержки отдельных товаропроизводителей и отраслей, что, однако, не означает, что преференцию получает самый эффективный производитель. Однако, как бы то ни было, стратегическим направлением все же выступает присоединение к Соглашению. Ибо как можно разрабатывать меры по обеспечению доступа наших производителей на мировые товарные рынки, не заботясь об обеспечении доступа на рынки госзакупок, которые в развитых странах почти в 2 раза больше, чем в России.

## Литература

*Барсуков Ю.* Государство намерено покупать свое. Расширением национальных преференций при госзакупках компенсируют ущерб от ВТО. 2012. 5 марта. URL: <http://www.zakupkihelp.ru/archives/246> (дата обращения: 15.05.2014).

*Белов В.Е.* Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование. М., 2011.

*Дюмулен И.И.* Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. 2-е изд., доп. М., 2012.

*Храмкин А.А.* Госзакупки на контроле: ВТО поможет стать честным. 2012. 1 февр. URL: <http://forum-goszakaz.ru/forum2012/about/news/361> (дата обращения: 18.12.2013).

*Arrowsmith S.* Government procurement in the WTO. L., 2003.

*Arrowsmith S., Anderson R.D.* (eds) The WTO regime on government procurement: Challenge and reform. Cambridge, 2011.

# ФИРМЫ И РЫНКИ

---



Е.Е. Кузьмичева

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Нижний Новгород

# ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ОТНОШЕНИЯ К РИСКУ И РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ НА КОРПОРАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

---

## 1. Введение

Одним из показателей управленческой гибкости при выстраивании инвестиционной стратегии компании является степень подстройки под непрерывно меняющиеся условия внешней среды. Проявлением подобной гибкости могут служить реальные опционы на отсрочку, встроенные в проект: так компания покупает время для размышлений. Надо полагать, что склонность фирмы в отношении частоты применения опционов будет зависеть, в частности, от готовности рисковать в условиях неопределенности. Компания-рискофил скорее будет неохотно использовать реальные опционы на отсрочку и потому в меньшей мере будет снижать текущие инвестиции, тогда как высокая степень отвержения риска обусловит желание инвестора «взять паузу» и приведет к существенному снижению инвестиционной активности в текущем периоде.

Статья содержит результаты эмпирических оценок влияния неопределенности спроса на инвестиции публичных нефинансовых компаний развитых стран, отличающихся отношением к риску и объемом встроенных в проекты реальных опционов на отсрочку. Насколько известно автору работы, в литературе нет примеров анализа совместного воздействия данных факторов на корпоративную инвестиционную активность.

## 2. Обзор литературы

**А. Эффект отношения к риску на корпоративные инвестиции в условиях неопределенности.** Согласно Никель [Nickell, 1978] агент-рисклофоб при увеличении неопределенности внешней среды будет уменьшать инвестиции, тогда как агент-рисклофил будет склонен к их увеличению. Накамура [Nakamura, 1999], выводя оптимальное инвестиционное правило, показывает, что эффект, оказываемый неопределенностью на инвестиции, может быть положительным, отрицательным и нулевым в зависимости от соотношения между эластичностью выпуска по труду и отношением инвестора к риску. Салтари и Тикки [Saltari, Ticchi, 2005], критикуя выбор Накамура [Nakamura, 1999] целевой функции стоимости, решают проблему, описывая цену как независимо одинаково распределенную случайную величину. Авторы заключают, что неопределенность способствует росту инвестиций, за исключением случаев, когда коэффициент отрицания риска, не превышая единицы, находится выше уровня эластичности выпуска по труду. Фемминис [Femminis, 2008], рассматривая величины нормы амортизации от нуля до единицы, оспаривает заключение Салтари и Тикки [Saltari, Ticchi, 2005], утверждая, что компании с мерой отрицания риска выше единицы снижают инвестиции при росте ценовой неопределенности. Бо и Стеркен [Bo, Sterken, 2007] на выборке датских компаний показали, что в целом компании-рисклофобы реагируют на повышение неопределенности спроса снижением уровня инвестиций, тогда как компании-рисклофилы готовы увеличивать инвестиции.

**Б. Влияние реальных опционов на инвестиции.** Несмотря на теоретическую привлекательность опционного подхода к инвестициям, в литературе существует немного примеров проведения эмпирических исследований. Проблема состоит в конструировании гроху-переменной для опционной составляющей. Бо и др. [Bo et al., 2006] предлагают интересный подход, основанный на инвестиционной модели Диксит и Пиндайк [Dixit, Pindyck, 1994]. С помощью созданной гроху-переменной тестируется пороговый эффект влияния неопределенности на инвестиции.

### 3. Ключевые объясняющие переменные эмпирических моделей

#### 3.1. Мера неопределенности окружающей среды

Для моделирования неопределенности окружающей среды выбирается важнейший ее источник — случайный спрос, с которым сталкивается фирма [Guiso, Parigi, 1999; Во, Sterken, 2007]. Предсказание будущего спроса на продукцию компании строится на основании истории объемов продаж. Продажи компании описываются как тренд-стационарный автокоррелированный процесс *AR*:

$$Sales_t = c_0 + c_1 Trend_t + c_2 Sales_{t-1} + \zeta_t, \quad (1)$$

где *Sales* — объем продаж фирмы; *Trend* — соответствующий год;  $c_0$ ,  $c_1$ ,  $c_2$  — параметры;  $\zeta$  — шоки спроса.

В качестве меры неопределенности спроса выступает стандартное отклонение шоков спроса  $\zeta$ , оцениваемых как остатки регрессии (3). Для элиминирования эффекта размера компании найденные значения стандартных отклонений взвешены на совокупные активы компании, и далее используется логарифм данной переменной.

Согласно нашему построению стандартное отклонение остатков за 1994 г. основано на информации за 1990–1994 гг. Для каждого следующего года количество наблюдений увеличивается на единицу.

#### 3.2. Выбор проху-переменной для фактора отношения к риску инвестора

Под риск-премией понимают величину, которую инвесторы готовы платить для исключения неопределенности. Согласно аппроксимации Эрроу — Пратта (Arrow-Pratt approximation) риск-премия пропорциональна квадрату риск-фактора:

$$Risk\_premium = \frac{1}{2} \cdot RC(W_0) \cdot E[y^2] + \text{условия\_высших\_порядков}, \quad (2)$$

где *Risk\_premium* — премия за риск; *RC* — абсолютный коэффициент отвержения риска;  $W_0$  — первоначальное богатство;  $E[y^2]$  — ожидаемое значение дисперсии риск-фактора *y* (например, прибыль, размер которой не гарантирован).

Кроме того, Фишер и Холл [Fisher, Hall, 1969] показывают, что если компания следует оптимальным правилам принятия решений, риск-премия может быть измерена через моменты распределения чистых прибылей. В соот-

ветствии с подходом Бо и Стеркен [Bo, Sterken, 2007] в качестве проху-переменной для риск-премии используется разница между реализованной прибылью и прибылью, скорректированной на риск. Подразумевая, что для фирмы  $i$  скорректированная на риск прибыль постоянна в течение всего периода наблюдений, запишем риск премию для периода  $t$  в виде

$$Risk\_premium_t = \pi_t - \bar{\pi}, \quad (3)$$

где  $\pi_t$  — реализованная на момент времени  $t$  операционная прибыль (ЕВІТ);  $\bar{\pi}$  — скорректированная на риск прибыль.

Для элиминирования эффекта масштаба разделим операционную прибыль на величину совокупных активов компании. Тогда

$$\pi_t = \bar{\pi} + RC \cdot SD_t + b \cdot SKEW_t, \quad (4)$$

где  $SD_t$  — стандартное отклонение операционных прибылей (ЕВІТ), взвешенных на активы, в году  $t$ ;  $SKEW_t$  — коэффициент асимметрии распределения операционных прибылей, взвешенных на активы;  $\bar{\pi}$  — константа (свободная от риска прибыльность компании).

Коэффициент отвержения риска  $RC$ , полученный таким образом, позволяет провести разделение инвесторов на тех, кто более приемлет риск, и на тех, кто менее склонен рисковать. Деление предлагается осуществить по медианному значению: будем классифицировать компании, получившие значение коэффициента  $RC$  ниже медианного, как более готовые рисковать, и выше медианного — менее готовые рисковать.

Оценка параметров модели (4) проводилась с помощью метода наименьших квадратов следующим образом. Данные собраны за период 1990–2011 гг. Минимальное количество точек для расчета стандартного отклонения и коэффициента асимметрии составляет 5. Таким образом, для 1994 г. используются значения величин ЕВІТ за 1990–1994 гг., далее количество наблюдений увеличивалось на одно. Будем полагать, что отношение инвестора к риску формируется на основании информации относительно перформанса компании и неопределенности бизнес-среды за последние 5 лет. Так, используем скользящий интервал длиной 5 лет для оценки коэффициента  $RC$  регрессии (4) начиная с 1998 г. (на основании данных за 1994–1998 гг.) и заканчивая 2011 г. (по наблюдениям 2007–2011 гг.).

### 3.3. Проху-переменная для реального опциона на откладывание проекта

Реальный опцион на отсрочку реализуется, если имеющаяся на текущий момент информация о перспективах проекта двойственна. Компания «поку-

пает» время для обдумывания, надеясь, что рынок будет развиваться в благоприятном направлении и при разрешении неопределенности можно будет принять окончательное решение.

Для конструирования опционной составляющей используем подход, предложенный Бо и др. [Bo et al., 2006], основанный на работе Диксит и Пиндаик [Dixit, Pindyck, 1994]. В соответствии с правилом *NPV* проект запускается, если стоимость, генерируемая инвестициями ( $V$ ), превышает инвестиционные затраты ( $I$ ):  $V > I$ . Опционный подход к инвестициям предполагает модификацию правила *NPV*, принимая во внимание тот факт, что запуск проекта означает прекращение существования реального опциона на отсрочку. В результате в правило принятия решений  $V > I$  добавляется опционная компонента *Multiple*, снижающая количество немедленно запускаемых проектов:  $V > Multiple \cdot I$ . Опционную компоненту можно расписать через среднее значение и дисперсию прибылей, генерируемых проектом, и ставку дисконтирования:

$$Multiple = \frac{k}{k-1} > 1, \quad (5)$$

$$k = \frac{1}{2} - \frac{\mu_{\pi}}{\sigma_{\pi}^2} + \left[ \left( \frac{\mu_{\pi}}{\sigma_{\pi}^2} - \frac{1}{2} \right)^2 + \frac{2\rho}{\sigma_{\pi}^2} \right]^{1/2}, \quad (6)$$

где  $\mu_{\pi}$  — среднее значение прироста прибыли;  $\sigma_{\pi}^2$  — дисперсия отклонений прибылей.

#### **4. Данные и эмпирические оценки модели влияния неопределенности спроса на инвестиции компаний, различающихся отношением к риску и объемом реальных опционов**

Для оценки влияния неопределенности спроса на инвестиции компаний, различающихся степенью неприятия риска и объемом встроенных в проекты реальных опционов на отсрочку, построим пороговую модель, где пороговой переменной, переключающей режимы меры использования реальных опционов, выступает опционная компонента *Multiple*:

$$\begin{aligned} Investment_{it} = & f_i + f_t + b_1 \cdot UMS_{it} \cdot I(Multiple_{it} \leq \varphi) \cdot J(RC_{it} > v) + \\ & + b_2 \cdot UMS_{it} \cdot I(Multiple > \varphi) \cdot J(RC_{it} > v) + b_3 \cdot UMS_{it} \cdot I(Multiple_{it} \leq \\ & \leq \varphi) \cdot J(RC_{it} \leq v) + b_4 \cdot UMS_{it} \cdot I(Multiple > \varphi) \cdot J(RC_{it} \leq v) + \\ & + b_5 \cdot ROA_{it} + b_6 \cdot Liq_{it} + \xi_{it}, \end{aligned} \quad (7)$$



где  $f_i$ ,  $f_t$  — фиксированный и временной эффекты соответственно;  $Investment_{it}$  — уровень инвестиций, рассчитывается как отношение  $CAPEX$  (капитальных вложений) к совокупным активам;  $UMS$  — мера неопределенности спроса;  $I$ ,  $J$  — индикаторные функции, принимающие значение единица, если аргумент справедлив, ноль — в обратном случае;  $RC$  — коэффициент отвержения риска;  $v$  — медианное значение коэффициента отвержения риска (для соответствующего блока стран);  $Multiple$  — гроху-переменная для реальных опционов на отсрочку проектов;  $\varphi$  — пороговое значение для объема реальных опционов на отсрочку, при переходе через которое ожидается смена режима, подлежит оценке;  $ROA$  — коэффициент рентабельности активов;  $Liq$  — коэффициент текущей ликвидности;  $\xi$  — случайное слагаемое.

Задавая два режима использования реальных опционов на отсрочку проектов и два типа отношения к риску, ожидаем получить значимые различия коэффициентов  $b_1$ ,  $b_2$ ,  $b_3$ ,  $b_4$ , определяющие четыре типа сочетаний факторов.

Для нахождения порогового значения опционной компоненты наблюдения отсортированы по пороговой переменной, и для каждого ее значения найдена сумма квадратов остатков. Минимальное значение данной суммы соответствует оптимальному значению  $\varphi$  [Hansen, 1999; Vo et al., 2006]. С учетом найденного значения параметра  $\varphi$  оцениваются коэффициенты регрессии (7) с помощью модели с фиксированными эффектами.

Для оценки параметров модели (7) использована база данных Thomson One. В выборку включено 1346 публичных нефинансовых компаний развитых стран. В силу разнородности стран, входящих в выборку, расчеты по модели (7) осуществляются для подвыборок стран. Так, сформировано четыре блока: Европа, Америка, Япония, Австралия. Целесообразность деления стран на подвыборки подтверждается результатами теста Чоу.

Так как период наблюдений (даже сокращенный в силу специфики построения параметров  $RC$ ,  $UMS$ ) является довольно продолжительным и охватывает 1998–2011 гг., проводится анализ на наличие структурных сдвигов. Так, для каждого блока стран выделены два подпериода: до 2008 г. включительно и после 2008 г. Для проверки гипотезы на существование структурных сдвигов проведен тест Чоу в разрезе каждой подвыборки стран. Описательная статистика параметров модели (7) с разделением по блокам стран представлена в табл. 1, 2.

Результаты тестирования модели (7) представлены в табл. 3. Заметим, что для нас является существенным не только значимость и знак коэффициентов  $b_1$ ,  $b_2$ ,  $b_3$ ,  $b_4$  модели (7), но и значимость различий между данными коэффициентами. Результаты такого анализа содержит табл. 4. В целях экономии места в табл. 3 мы приводим лишь оценки с максимальным количеством

**Таблица 1.** Описательная статистика коэффициента отвержения риска 1998–2011 гг.

Variable	Mean	Median	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis	Min	Max	Obs.
RC Europe	-0,257	-1,165	29,507	-1,233	77,451	-611,747	418,878	7349
RC America	-1,847	-2,196	31,562	9,183	340,905	-594,427	1193,976	9154
RC Japan	-3,315	-3,230	31,346	2,646	51,094	-251,243	461,353	1932
RC Australia	-0,901	-0,464	32,937	-0,707	17,923	-263,431	198,197	406

**Таблица 2.** Описательная статистика переменных модели (7) за период 1994–2011 гг.

Переменная	Mean	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis	Min	Max	Obs.
Investment Europe	6,138	6,291	6,244	105,625	0	173,43	9446
Investment America	6,596	6,344	3,106	19,449	0	82,85	11 769
Investment Japan	4,691	2,979	1,163	5,601	0,010	23,72	2484
Investment Australia	7,875	6,054	1,776	7,912	0,170	41,87	522
UMS Europe	-2,110	0,913	-0,067	5,348	-7,582	2,113	8918
UMS America	-2,387	0,977	-0,084	5,108	-10,207	2,148	11 114
UMS Japan	-2,219	0,544	-0,209	11,060	-6,843	0,706	2346
UMS Australia	-1,972	1,218	0,623	7,879	-8,456	3,019	493
ROA Europe	5,854	9,524	-3,960	106,926	-267,15	132,83	9446
ROA America	6,059	11,473	7,219	549,197	-235,24	571,86	11 769
ROA Japan	2,240	3,661	-1,236	13,305	-29,01	23,72	2484
ROA Australia	6,153	8,197	-1,421	13,180	-48,54	42,09	522
Liq Europe	0,924	0,316	3,857	95,141	0,113	10,519	9446
Liq America	1,035	0,397	1,140	6,035	0,049	4,024	11 769
Liq Japan	0,933	0,323	1,525	6,719	0,182	2,881	2484
Liq Australia	0,903	0,269	1,787	10,380	0,385	2,883	522

значимых различий между коэффициентами, в этой связи не иллюстрируем значения за 2009–2011 гг.

Результаты тестирования модели (7), представленные в табл. 3, 4, позволяют заключить следующее.

1. Компании склонны снижать инвестиционную активность в условиях неопределенности спроса. Исключение составляют значимые положительные значения коэффициента  $b_3$  (рискофил с большим числом опционов) для Европы со спецификациями параметра отношения к риску  $RC_{1by1}$  (1998–2008) и  $RC$  (1998–2011, 1998–2008).

2. Компании Америки, имеющие в распоряжении опционы на отсрочку, независимо от отношения к риску охотно используют их в ожидании разре-

Таблица 3. Результаты тестирования регрессии (7)

Переменная	Европа 1998–2011	Европа 1998–2008	Америка 1998–2011	Америка 1998–2008	Япония 1998–2011	Япония 1998–2008	Австралия 1998–2011	Австралия 1998–2008
UMS ( $RC > v$ , Multiple > $\phi$ )	-0,020 (0,158)	0,179 (0,201)	-0,907*** (0,114)	-1,112*** (0,142)	-0,563*** (0,207)	-0,357 (0,240)	-2,365*** (0,755)	-1,979** (0,851)
UMS ( $RC > v$ , Multiple $\leq \phi$ )	-0,423*** (0,127)	-0,382** (0,163)	-0,683*** (0,109)	-0,928*** (0,137)	-0,636*** (0,205)	-0,625*** (0,226)	-0,483 (0,463)	-0,624 (0,526)
UMS ( $RC < v$ , Multiple > $\phi$ )	0,309* (0,158)	0,428** (0,200)	-0,677*** (0,115)	-0,929*** (0,143)	-0,349* (0,205)	-0,297 (0,236)	-1,599** (0,651)	-1,274 (0,871)
UMS ( $RC < v$ , Multiple $\leq \phi$ )	-0,295** (0,127)	-0,243 (0,161)	-0,536*** (0,109)	-0,741*** (0,137)	-0,629*** (0,205)	-0,546** (0,228)	-0,398 (0,462)	-0,573 (0,527)
ROA	0,052*** (0,006)	0,058*** (0,008)	0,044*** (0,004)	0,046*** (0,005)	0,079*** (0,014)	0,098*** (0,017)	0,080*** (0,031)	0,102*** (0,038)
Current Liquidity	-1,222*** (0,317)	-1,436*** (0,395)	-1,443*** (0,233)	-1,904*** (0,293)	-1,685*** (0,428)	-1,312** (0,537)	-0,289 (1,170)	-1,743 (1,677)
Year2009	-1,790*** (0,206)	-	-1,561*** (0,166)	-	0,308* (0,185)	-	0,040 (0,888)	-
Year2010	-2,261*** (0,205)	-	-1,733*** (0,165)	-	-0,869*** (0,186)	-	-2,198** (0,882)	-
Year2011	-1,968*** (0,205)	-	-1,164*** (0,165)	-	-1,199*** (0,187)	-	-1,301 (0,899)	-
Const	6,408*** (0,391)	6,700*** (0,494)	6,049*** (0,339)	5,987*** (0,424)	4,944*** (0,596)	4,632*** (0,701)	6,538*** (1,202)	7,444*** (1,602)
Obs.	7345	5770	9150	7189	1932	1518	405	318
R-sq within	0,055	0,020	0,055	0,031	0,078	0,042	29	29
R-sq between	0,062	0,059	0,061	0,045	0,099	0,194	0,073	0,047
R-sq overall	0,055	0,036	0,057	0,039	0,088	0,194	0,016	0,086
F-statistic	43,89	17,48	54,59	34,96	16,78	10,09	0,042	0,066

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки, звездочками обозначены уровни значимости: \*  $p < 0,1$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*\*\*  $p < 0,01$ .

**Таблица 4.** Незначимые разницы между оценками коэффициентов  $b_1, b_2, b_3, b_4$  модели (7)

Спецификация коэффициента отвержения риска	$b_1-b_2$	$b_1-b_3$	$b_1-b_4$	$b_2-b_3$	$b_2-b_4$	$b_3-b_4$
Европа	2009–2011	1998–2008, 2009–2011	–	2009–2011	2009–2011	2009–2011
Америка	2009–2011	2009–2011	2009–2011	1998–2011, 1998–2008, 2009–2011	2009–2011	2009–2011
Япония	1998–2011	1998–2008, 2009–2011	1998–2011, 2009–2011	2009–2011	1998–2011, 1998–2008	2009–2011
Австралия	–	1998–2011, 1998–2008	–	1998–2008	1998–2011, 1998–2008	1998–2008

шения неопределенности. Так, инвесторы американской подвыборки, отвергающие риск, равно как и приемлющие риск инвесторы при наличии реальных опционов, встроенных в проект, склонны в большей степени снижать инвестиции в текущем периоде. Таким образом, не удалось выявить принижение рискофилами значимости опционов на отсрочку. Вывод не работает для Америки 2009–2011 (из-за незначимых разниц между оценками коэффициентов  $b_1$  и  $b_2, b_3$  и  $b_4$ ); Европы (в силу незначимости ряда коэффициентов и исключений п. 1); Японии 1998–2011. Для Австралии 1998–2011, 1998–2008, если не принимать во внимание незначимость коэффициентов, можно заметить тенденции, справедливые для компаний американского блока.

3. С учетом незначимых разниц между оценками коэффициентов  $b_1$  и  $b_3, b_2$  и  $b_4$  при фиксированных объемах встроенных в проекты реальных опционов на отсрочку (больше или меньше порогового значения  $\varphi$ ) инвесторы-рискофилы менее подвержены негативному влиянию неопределенности и в меньшей мере по сравнению с фирмами, не терпящими риск, уменьшают количество проектов к запуску.

4. С учетом замечаний 1–3 результаты оценки позволяют предложить схему, с которой в целом согласуются корпоративные инвестиционные решения в условиях неопределенности. Так, можно проранжировать компании по степени активности инвестиционных вливаний:

- терпимые к риску компании, обладающие малым количеством опционов на отсрочку ( $RC < \nu, Multiple \leq \varphi$ );
- рискофилы с относительно большим количеством опционов ( $RC < \nu, Multiple > \varphi$ );
- отвергающие риск компании с малым количеством опционов ( $RC > \nu, Multiple \leq \varphi$ );

- рискофобы, активно реализующие опционы на отсрочку ( $RC > v$ ,  $Multiple > \varphi$ ).

В отношении других объясняющих переменных поясним, что компании, показывающие высокие значения рентабельности активов ( $ROA$ ), увеличивают инвестиции в капитальные активы. Если рентабельность капитала превышает его стоимость, то нет причин отказываться от выгодных инвестиционных проектов. Коэффициент текущей ликвидности ( $Liq$ ) можно расценивать как финансовый ограничитель отвлечения денежных средств в инвестиционные проекты. Отрицательный знак перед переменными *Year2009–2011* иллюстрирует негативный эффект кризиса на корпоративные инвестиции.

## 5. Заключение

В работе получены эмпирические свидетельства совместного влияния факторов отношения к риску и реальных опционов на объем инвестиций в реальные активы нефинансовых компаний развитых стран в условиях неопределенности спроса. На основании регрессионного анализа с учетом панельного характера данных показано, что: 1) с ростом нетерпимости к риску происходит сокращение текущих инвестиционных вложений; 2) независимо от отношения к риску инвесторы, обладающие гибкостью в форме опционов на отсрочку, скорее склонны к их реализации в ожидании прояснения динамики спроса на продукт.

## Литература

- Bertola G.* Irreversible investment // *Research in Economics*. 1998. No. 52. P. 3–37.
- Bo H., Sterken E.* Attitude towards risk, uncertainty, and fixed investment // *North American Journal of Economics and Finance*. 2007. No. 18. P. 59–75.
- Bo H., Jacobs J., Sterken E.* A threshold uncertainty investment model for the Netherlands // *Applied Financial Economics*. 2006. No. 16. P. 665–673.
- Dixit A.K., Pindyck R.S.* Investment under uncertainty. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- Femminis D.* Risk-aversion and the investment-uncertainty relationship: The role of capital depreciation // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2008. No. 65. P. 585–591.
- Fisher I.N., Hall G.R.* Risk and corporate rates of return // *Quarterly Journal of Economics*. 1969. No. 83. P. 79–92.
- Guiso L., Parigi G.* Investment and demand uncertainty // *Quarterly Journal of Economics*. 1999. No. 114 (1). P. 185–227.

*Hansen B.E.* Threshold effects in non-dynamic panels: Estimation, testing and inference // *Journal of Econometrics*. 1999. No. 93. P. 345–368.

*Nakamura T.* Risk-aversion and the uncertainty-investment relationship: A note // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1999. No. 38. P. 357–363.

*Nickell S.J.* The investment decision of firms. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1978.

*Pindyck R.S.* Capital risk and models of investment behavior. M.I.T. Sloan School of Management. Working Paper No. 1819. 1986.

*Saltari E., Ticchi D.* Risk-aversion and the investment-uncertainty relationship: a comment // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2005. No. 56. P. 121–125.

## 1. Introduction

The aim of this paper is to give a short overview of success and failures in theoretical explanation of bottom-up entrepreneurship development in economies and societies which are most often characterized as “transitional” ones.

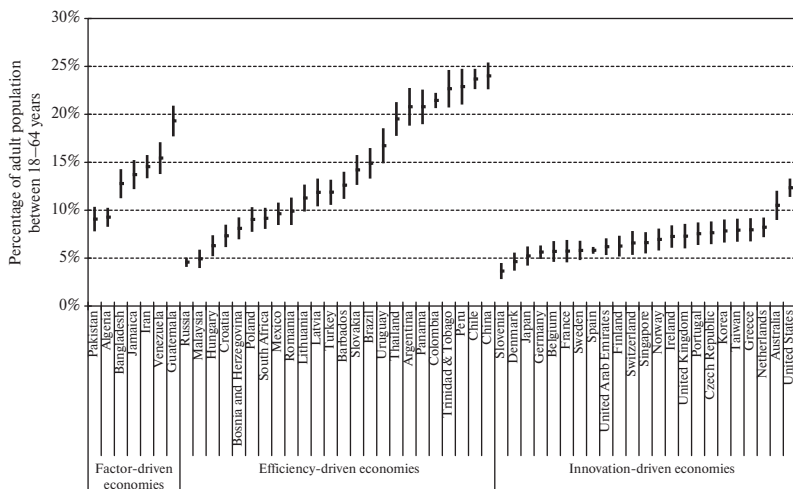
Overall, the state and performance of entrepreneurial activity in these countries after more than two decades the systemic transition seems to be less encouraging than expected in early 90s.

Meanwhile, at that beginning of the process most experts were very enthusiastic about the prospects of private economies and democracy in CEE and CIS countries. Boom of the bottom-up Schumpeterian entrepreneurship seemed to become an inevitable condition of the modernization of economies and societies. Privatization should establish preconditions for it, and the transfer of Western experience in SME policy etc. should support a rapid development of the newly established businesses. I shared this hopes at the beginning of the 1990s, too.

However, already in the mid of the 1990s it became clear that, *first*, the *intensity of the entrepreneurial start-ups and entrepreneurial activity of population as a whole is in the most of these countries lower than expected.*

*Second*, experts recognized that privatization led not so much to a widening of possibilities for bottom-up entrepreneurship. In many post-Socialist economies it led rather to a capture of the most efficient assets either by the former “nomenclature” or by transnational big companies. Even after 20 years most of the bottom-up established businesses are what I call “proletarian” businesses — as they don’t earn enough to buy-out premises etc. they are renting for decades [Boycko et al., 1995; Scase, 1997; Spicer et al., 2000].

*Third*, already in the end of the 1990s it became evident that the *dynamics of bottom-up entrepreneurship development is very different* in several “transitional” economies [Smallbone, Welter, 2001, 2009]. Basing on the GEM, we have access to some data about the start-up activity in several “transitional” economies: differ-



Total early-stage entrepreneurial activity in GEM participating countries, by phase of economic development, according to the WEF definition (2011)  
 Source: [Bosma et al., 2012].

ences in the TEA among Slovenia and Latvia are as big as between such “varying capitalist economies” like Denmark and USA (see Figure).

## 2. Still the same pattern of “transition”?

Since some recent years, we have to do with a new challenge in the comparative research of entrepreneurial bottom-up activity in “transitional” economies: namely, it becomes evident that the *economic and socio-political systems* of some sub-groups of “transitional” economies and societies — as well as the entrepreneurship profiles (see [Smallbone, Welter, 2001; Ovaska, Sobel, 2005; Welter, 2005]) — are *diverging more and more*.

Some colleagues put into this group also China and Vietnam — in spite of the fact that in these countries political system was never been subject of a substantial — not to speak about a systemic — change.

In fact, the term “transition” seems now to cover more than to uncover as we no more are facing a homogeneous group, it remains rather a geopolitical label. Actually, the so-called “common past” — which shaped similar EFC at the start of the systemic “transition” — was rather a oversimplified vision. In reality, in spite of some commonalities, Socialist economies and societies showed as many differences as there are among so-called “Western” economies and societies, so it is appropriate to



take into consideration “varieties of Socialism” (referring to the debate on “varieties of Capitalism”, based on [Hall, Soskice, 2001]). Moreover, also the trajectories of transition differed from the very beginning, too (see Table 1).

**Table 1.** Main differences between countries — before and during the “transition” — leading to establishment of different socio-economic and political orders

“Varieties of Socialism”	Different pathways of “transition”
<p>Different models of planned economy and political governance before the start of transition (Hungarian “Gulash Socialism” — “Yugoslavian market model” — Soviet “bureaucratic market” — GDR “3-level model” etc.), and</p> <p>Different political regimes (authoritarian in most of them — semi-democratic in Hungary, former Yugoslavia)</p> <p>Different status of private entrepreneurship in former Socialist countries: somewhere it was allowed (family business in B2C services, agricultural private firms etc. — Hungary, Poland, GDR), somewhere — not (Albania, Romania, USSR) → skills and examples of productive entrepreneurship</p> <p>Different duration of Socialist period (a break of more than 2 generations → interruption of traditions and attitudes to entrepreneurship as a normal type of economic activity)</p>	<p>Lack (Russia, Ukraine, Belorussia, Romania, Bulgaria) or presence of influential contrailites (Poland, Hungary, Baltic states) and consensual political agenda supported by broad parts of society before the transition → sustainability and transparency of political regime change</p> <p>Most CEE and Baltic states — from the very beginning under legal and political “umbrella” of the EU: enforcement and incentives to change toward a “normal” market economy and democratic society</p> <p>Different modes and pathways of transition (shock or gradual transition; models of privatization with/without restitution etc.) in CEE and CIS influencing the economic, social, societal and cultural characteristics of actors like entrepreneurs...</p>

Taking the mentioned non-commonalities into consideration, it is hardly surprising that the entrepreneurial framework conditions (EFC) and emerging entrepreneurship landscapes couldn’t be different, too.

The GEM provides at least *some* empirical data to illustrate these differences in the structure and quality of entrepreneurial activity. Official statistics which consist of measurements of numbers of SME and solo owners as well as of data on employment and related issues concerning already established and fully formalized entrepreneurship and don’t say too much about the structure and performative specifics of entrepreneurial activity in respective countries.

As regards the theoretical frameworks to explain the differences between several groups of the “transitional” countries with different levels and quality of the entrepreneurial activity, the situation seems to be even less optimistic. Differentiation between more and less efficient “transition” is rather arbitrary and implies that all the CEE and CIS economies and societies are moving toward the same socio-economic model. (Meanwhile, developments in Russia and some other CIS countries as well as in some South-Eastern European countries let assume that not only the starting points but also the intermediate destinations may be quite different.)

It seems that the concept of “free” vs “limited access order” developed by North and his colleagues [North et al., 2009] observing other than “transitional” societies could provide a frame to contextualize the entrepreneurship development in different “transitional” environments.

First, let us invent a numerical indicator of the “quality” of entrepreneurial activity, which is better and provides more growth and added value when the prevalence of the improvement driven entrepreneurs over necessity driven ones is bigger. Let us, then, introduce another numerical indicator of the EFC (the start-up encouraging business climate) in the “transitional” countries. The latter is better when the difference between those who are starting and those who are quitting the business tends to grow. The first of them is “responsible” for the structure of early entrepreneurial activity; the second one — for the quality of the EFC. Sure, being singled, the start-up intensity as well as the closing down or escaping business intensity could depend also from other than context relevant factors, but taken together they somehow indicate the dynamic of entrepreneurial activity. Which, at the end, is dependent from the EFC existing in related socio-economic context.

To measure the “quality” of entrepreneurial activity and the “quality” of business environment for bottom-up start-ups activities, some GEM based indexes could be used — the difference between the IDE and the necessity driven entrepreneurship rate, as well as the difference between the share of baby business owners and business discontinuation rate during the same period. We assume that  $TEA_{IDE} - TEA_{nec}$  and  $\Delta of TEA = (BBO - BUS_{disc})$  fit best as indicators of “quality of entrepreneurial activity” and “quality of EFC”, respectively (see Table 2). All the “transitional” economies could be divided into groups where these indicators are positive and negative, respectively.

**Table 2.** Gem data on entrepreneurship in transitional’ environments: differences

$TEA_{IDE} - TEA_{nec} > 0$ : Czech Republic, Slovenia, Latvia, Lithuania, Russia, Slovakia. $TEA_{IDE} - TEA_{nec} < 0$ : Croatia, Hungary, Bosnia and Herzegovina, Poland, Romania. $\Delta of TEA > 0$ : Croatia, Hungary, Latvia, Lithuania, Czech Republic, Slovakia, Poland, Romania, Russia. $\Delta of TEA < 0$ (or close to 0): Bosnia and Herzegovina, Slovenia
--

Source: [Bosma et al., 2012].

We refer below to GEM data for 2011, but data for some previous years show the same tendency.

When combining both indicators for the GEM participating countries, we receive some clusters of the “transitional” economies with different values of both indicators (see Table 3). Besides, there are such singled cases as Slovenia (very positive performance of the first indicator but negative results for the other), Bosnia and

**Table 3.** Differences in EFC and entrepreneurial activity quality by the type of economic development and “access order” between some “transitional” economies

Type of economic development	Access order		
		FAO	“between” FAO and LAO
	Efficiency driven	Latvia, Lithuania, Slovakia $TEA_{IDE} - TEA_{nec}$ , average : 15 $\Delta$ of TEA (average) : +3,2	Croatia, Hungary, Poland, Romania $TEA_{IDE} - TEA_{nec}$ , average : -7,3 $\Delta$ of TEA (average) : +1,9
Innovation driven	Czech Republic $TEA_{IDE} - TEA_{nec}$ : 30 $\Delta$ of TEA : +3,0		

Source: Own calculations based on [Bosma et al., 2012].

Herzegovina (both indicators very negative) — as well as Russia (both indicators well but due to very low level of both start-ups as well as those who quit a business both indicators are rather non-secure as they are within the confidence interval).

Countries which score better are belonging to the first cohort of new EU members, are characterized with lower level of the informal entrepreneurial activity compared with the second group, they show a slightly higher level of GDP per capita (according to the World Bank and IWF performance indicators), in general also higher level of economic freedom [The Index..., 2012] and lower level of corruption (Transparency International, 2012, — except Poland which scores better than countries of the first group). Contrary to the first, the second group is characterized by higher informality, lower level of GDP per capita and have joined the EU later than others (except Poland and Hungary).

Taking into consideration some recent developments in the countries of the second group, they could be characterized rather as societies “between free and limited access order”, whilst the first group — as rather “free access order” societies [North et al., 2009].

### 3. Russia (and other “limited access order” countries): “transition” toward...?

What about Russia and most other CIS countries? Unfortunately, we don’t obtain data to compare the entrepreneurial activity in economies and societies with the limited access order, except Russia participating in the GEM since 2006 and scoring with almost the lowest TEA rates and moderate entrepreneurial performance. That is why we may only base on some internationally monitored rankings and expert estimations of the state of EFC and entrepreneurial activity there. Most of them belong, according to “Doing business”, HDI, Index of Economic Freedom etc., to

the group of less successful societies, scoring in these rankings mostly much worse than all of the CEE countries.

What we know more about the entrepreneurial activity in Russia, for instance? Development of bottom-up entrepreneurship in Russia is characterized by a low impact on both GDP (21%) and employment data (25%) compared with the established market economies; big difference in both numbers and density of SMEs among regions (according to official statistics for 2011 — more than 10 times!), a relatively high share of “gazelles” (10 to 12% of medium sized firms) compared to the established market economies and by the fact that a significant part of employment (as well as of the bottom-up entrepreneurship itself) is in informal sector: ca. 12 mln adults (estimations made by [Gimpelson, Zudina, 2012]), equally to the formal employment in the whole SME; high level of the informal entrepreneurial activity among established SMEs (according to the leading SME business association of Russia OPORA it is close to 46%).

To explain such specifics of the bottom-up entrepreneurial activity in Russia, again, the concept of “limited access order” could help (see Table 4).

**Table 4.** Most important differences in the institutional settings between economies and societies with “free” and “limited access order”

Free access order	Limited access order
Strong civil society, biggest part — middle class (it’s values dominating)	Emerging civil society, biggest part — under-class (diverging values within the society)
Established rule of law, efficient enforcement	Contradictory law, weak enforcement
State bureaucracy serving articulated public interests	State bureaucracy as a ruling class, “self-governance”
Corruption: exceptional case	Corruption: best functioning, general tool of social interaction
Social lifts: education, entrepreneurship	Social lifts: “connections”, role within state bureaucracy
Innovations matter (Schumpeterian entrepreneur dominates)	Rent seeking behavior matter (unproductive or destructive entrepreneurship dominate)

Starting with “institutional traps” of privatization and State corporations dominance in the economy, the institutional framework here is extremely unfriendly for Schumpeterian innovative entrepreneurs, unproductive entrepreneurs dominate over productive ones, and those pushed to start-up a new venture over persons pulled to do so.

Perspectives of an economy based on private activity from the bottom-up are in most of these countries as uneven as they were been before the start of “transition” — as the goals of the “transition” itself are understood by political and economic elites

quite different from what could be called free market economy supported by an open political competition.

Can such institutional settings be changed? Yes, as in some non-“transitional” countries where it became a reality (Chile, Korea), but it is a different story.

## 4. Concluding remarks

In conclusion I would like to stress that:

- there are different groups among “transitional” economies and societies, where different performance indicators of entrepreneurial activity correlate with different quality of socio-economic “orders”;
- economies and societies with a free access order score better than those between the free and the limited access order both in quality of entrepreneurship as well as in quality of EFC;
- the differences in quality of the early entrepreneurial activity and EFC may impact also different significance of various typical forms of the entrepreneurial activity (being understood as a combination of different strategies to shape incremental rent and different motivations to start a new venture and manage a business), which, in turn, may have different impact on macroeconomic performance of entrepreneurs in several “transitional” economies and societies.

Coming to the end, I would stress that entrepreneurship under “transition” is still under-investigated. Some concepts of new institutional theory — like different types of “access orders”, exploration of different types of entrepreneurial behavior, etc. — may be useful to recognize the specifics of entrepreneurship performance within different institutional settings.

The most challenging questions are:

- contextual typology of “transitional” economies and societies, i.e. typology based on the analysis of the institutional settings — based on different approaches and data (already started in some recent years — see [Welter, 2005; Aidis et al., 2008, 2010; Obraztsova, Chepurensko, 2010; Estrin, Mickiewicz, 2011; Welter, Smallbone, 2011; Chepurensko et al., 2011]);
- interplay of formal and informal institutions and networks influencing the different models of the entrepreneurial behaviour (started by [Commander, Tolstopyatenko, 1997; Rehn, Taalas, 2004; Batjargal, 2006]);
- the role of “institutional traps” emerging in the process of a transfer of institutions and “best practices” in the weak performance of entrepreneurship in some of these countries (analysis of SME and entrepreneurship policy evolution under “transition” already started in some publications — see [Smallbone, Welter, 2011]);

- variety and heterogeneity of productive, unproductive and even destructive entrepreneurial types under “transition” [Rona-Tas, Sagi, 2005; Tonoyan et al., 2010; Gimpelson, Zudina, 2011; Strebkov, Shevchuk, 2012a, 2012b].

## References

*Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T.* Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective // *Journal of Business Venturing*. 2008. Vol. 23. P. 656–672.

*Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T.* Institutions, finance and the level of development: the impact on entrepreneurship in transition // *Review of Economics and Institutions*. 2010. Vol. 1 (1).

*Batjargal B.* The dynamics of entrepreneurs’ networks in a transitioning economy: The case of Russia // *Entrepreneurship & Regional Development*. 2006. Vol. 18 (4). P. 305–320.

*Baumol W.* Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive // *The Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98 (5). P. 893–921.

*Boycko M., Shleifer A., Vishny R.* Privatizing Russia. Cambridge, MA: MIT Press, 1995.

*Bosma N., Wennekers S., Amoros J.E.* Global Entrepreneurship Monitor 2011. Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe, 2012. URL: <http://www.gemconsortium.org/docs/2200/gem-2011-global-report-extended>.

*Chepurenko A., Gabelko M., Obratsova O.* Early-stage entrepreneurial activity: An explanatory model for cross-country comparisons. Working paper WP1/2011/04. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics, 2011.

*Commander S., Tolstopiatenko A.* A model of the informal economy in transition economies. WP 122. The William Davidson Institute, University of Michigan, 1997.

*Earle J., Sakova Z.* Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of selfemployment from transition economies // *Labour Economics*. 2000. Vol. 7. P. 575–601.

*Eder M., Yakovlev A., Garkoglu A.* Suitcase trade between Turkey and Russia: Microeconomics and institutional structure. Preprint WP4/2003/07. Moscow: HSE, 2003.

*Estrin S., Mickiewicz T.* Entrepreneurship in transition economies: The role of institutions and generational change // Minniti M. (ed.) *The dynamics of entrepreneurship*. Oxford University Press, 2011.

*Feige E.L.* Underground activity and institutional change: Productive, protective and predatory behavior in transition economies // Nelson J.M., Tilley C., Walker L. (eds) *Transforming Post-Communist Political Economies*, 21–35. Washington, D.C.: National Academy Press, 1997.

*Gimpelson V., Zudina A.* “Non-formals” in the Russian economy: Who are they and how many? // *Voprossy Ekonomiki*. 2011. No. 10. P. 53–76 (in Russian).

*Hall P.A., Soskice D.* (eds) *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press, 2001.

*North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R.* Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history. N.Y.: Cambridge University Press, 2009.

*Obraztsova O., Chepurenskiy A.* Entrepreneurship and socio-economic development in cross-countries analysis // Fueglistaller U., Volery T., Weber W. (eds) Strategic Entrepreneurship — The Promise for Future Entrepreneurship, Family Business and SME Research? Papers presented to the Rencontres de St-Gall 2010. St. Gallen: KMU-Verlag, 2010.

*Ovaska T., Sobel R.S.* Entrepreneurship in post-socialist economies // Journal of Private Enterprise. 2005. Vol. 21 (1). P. 8–28.

*Peng M.W., Shekshnia S.V.* How entrepreneurs create wealth in transitional economies // Academy of Management Executive. 2001. Vol. 15 (1). P. 95–110.

*Rehn A., Taalas S.* Znakomstva i svyazi (Acquaintances and connections): Blat, the Soviet Union, and mundane entrepreneurship // Entrepreneurship and Regional Development. 2004. Vol. 16 (3). P. 235–250.

*Rona-Tas A., Sagi M.* Entrepreneurship and self-employment in transition economies // Entrepreneurship (Research in the Sociology of Work). 2005. Vol. 1. P. 279–310.

*Sauka A., Welter F.* Productive, unproductive and destructive entrepreneurship in an advanced transition setting: The example of Latvian small enterprises // Dowling M., Schumde J. (eds) Empirical Entrepreneurship in Europe: New Perspectives. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Elgar, 2007. P. 87–105.

*Sease R.* The role of small businesses in the economic transformation of Eastern Europe: Real but relatively unimportant // International Small Business Journal. 1997. Vol. 16. P. 113–121.

*Sease R.* Entrepreneurship and proprietorship in transition: Policy implications for the SME Sector // McIntyre R., Dallago B. (eds) Small and Medium Enterprises in Transitional Economies. Palgrave Macmillan, 2003. P. 64–77.

*Smallbone D., Welter F.* The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies // Small Business Economics. 2001. Vol. 16 (4). P. 249–262.

*Smallbone D., Welter F.* Entrepreneurship and small business development in Post-Socialist economies. L.: Routledge, 2009.

*Smallbone D., Welter F.* (eds) Handbook of research on entrepreneurship policies in Central and Eastern Europe. Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

*Spicer A., McDermott G.A., Kogut B.* Entrepreneurship and privatization in Central Europe: The tenuous balance between destruction and creation // The Academy of Management Review. 2000. Vol. 25 (3). P. 630–649.

*Strebkov D., Shevchuk A.* Electronic self-employment in Russia // Problems of Economic Transition. 2012a. Vol. 55 (5). P. 76–97.

*Strebkov D., Shevchuk A.* Freelancers in Russia: Remote work patterns and e-markets // Economic sociology — The European electronic newsletter. 2012b. Vol. 13 (2). P. 37–45.

The Index of Economic Freedom 2012. URL: <http://www.heritage.org/index/ranking>.

*Tonoyan V., Strohmeyer R., Habib M. et al.* Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies // Entrepreneurship Theory and Practice. 2010. Vol. 34 (5). P. 803–831.

*Volkov V.* Violent entrepreneurship in Post-Communist Russia // Europe-Asia Studies. 1999. Vol. 51 (5). P. 741–754.

*Welter F.* Entrepreneurial behaviour in differing environments // Audretsch D.B., Grimm H., Wessner C.W. (eds) *Local Heroes in the Global Village*. N.Y.: Springer, 2005. P. 93–112.

*Welter F., Smallbone D.* Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments // *Journal of Small Business Management*. 2011. Vol. 49 (1). P. 107–125.

*Yudanov A.* Sredni biznes ne po zakonu, a po sovesti (Medium sized business not by law but by justice) // *Ekspert*. 2013. 26.06 (in Russian).

*Zahra Sh.A., Pati R.K., Zhao L.* How does counterproductive entrepreneurship undermine social wealth creation? // *Welter F., Blackburn R., Ljunggren E., Amo B.W.* (eds) *Entrepreneurial Business and Society: Frontiers in European Entrepreneurship Research*. Edward Elgar, Cheltenham, 2013. P. 11–33.



E. Shakina,  
M. Molodchik

National Research University  
“Higher School of Economics”,  
Perm,

A. Barajas

University of Vigo

# EXPLORING VALUE CREATION THROUGH INTANGIBLES: MANAGERS’ DECISIONS VS INVESTORS’ EXPECTATIONS

---

## 1. Theoretical background

The increasing information asymmetry in companies which employ intangibles is one of the persistent problems that corporate governance faces. This problem mostly arises as a result of the additional uncertainty brought by intangibles and enhances agency problem among different stakeholders [Aboody, Lev, 2000]. In this study we consider the principal-agent conflict between managers and shareholders of companies. As stated by Tirole [Tirole, 2001] the increasing role of intangibles in the new economy challenges the traditional corporate governance and requires new mechanisms toward an alignment of the decision-making with the interests of investors.

The origins of the exacerbated agent conflict lies in the insufficient or influenced disclosure of intangibles in the traditional corporate reporting [Orens et al., 2009]. Managers are more aware about the real effectiveness of intangibles. For this reason, they are prone to handle information related to intangibles setting signals for shareholders. Meanwhile shareholders are not involved in the quotidian activities of companies. So, they perceive the information and create their expectation towards the future of companies. The expectations of shareholders generate the market value of companies.

An information asymmetry puts the CEOs of companies before the following problem: how to manage resources, which they find reasonable to invest in, following shareholders preferences [Holmstrom, Milgrom, 1991; Tirole, 2001]. Basically, both goals are equally important for managers that are making investment decisions. If these goals are not aligned, managers have to accept challenges of principal-agent conflict. In case of controversial goals managers either should not invest in potentially profitable intangibles or ignore the expectations investors. The first decision would deprive a company of the outperforming and the second decision leads to destroy market value and influences on the availability of the capital. This conflict is

even more aggravated by an inadequate motivation system, including compensations for managers and shortening the cycle of their employment [Bebchuk, Fried, 2003; Edmans et al., 2012]. All that requires an in-depth study for understanding how the agency problem is actualized in conditions of new economy.

The present study is founded on the value-based concept, introduced in studies of [O'Byrne, 1997; Stewart, 1991; Copeland et al., 2000]. This paper considers Economic Value Added (EVA<sup>®</sup>) as an indicator of outperforming which reflects that a particular company is better off compared with the industry benchmark. The attractiveness of a specific company for its investors results in an increase of the market value of this firm above its book value. This spread is measured here by the market value added (MVA).

Intangibles are positively recognized by investors and make the company attractive for them. They are considered in this research as “value drivers”. Apparently, EVA is one of the main indicators of the performance of companies for investors since it reflects the overall capability of a company to succeed. That is reason for considering EVA as one of the key value drivers of MVA. This idea is introduced in a number of studies, like those by [Chen, Lin, 2006] or [Kyriazis, Anastassis, 2007]. Thereby a sophisticated relation between the intangibles of a company, EVA and MVA exists. Despite the transformation of intangibles in outperforming and value creation is a widely discussed issue, there is a gap in the literature regarding the topic presented here. This article emphasises that managers contribute simultaneously to EVA and MVA making decisions on intangibles. Meanwhile EVA gears intangibles into MVA.

The objective of this paper is to explore the process of value creation through intangibles in order to shed some light on the agency problem in a company which employs intangibles. On this framework a theoretical model is elaborated. This model will explain the interrelations between the decisions of managers on intangibles, outperforming and investment attractiveness. It proposes a comprehensive approach to value creation analysis. The theoretical model will be tested on a wide database of listed European companies employing structural equation modeling. Moreover according to the supposition put forward in this study, it is expected to reveal the markers of agency problem drawing a line between the decisions of managers on intangibles addressed to outperforming and those to meet the expectations of investors.

## **2. The triangle model of value creation**

The research framework of this study addresses to the outcomes of managers' decisions in public companies. Two outcomes are suggested here to consider:

- the contribution to the creation of competitive advantages, which lead to the outperforming;
- the contribution to the investment attractiveness, which enables value creation.

Corporate value is the key benefit that attracts strategic investors to companies. Top-managers of companies meanwhile have to meet investor requirements and anticipate their expectations in order to bring the capital into firms. They simultaneously have to create competitive advantages and assuring shareholders and potential investors that the company is likely to succeed. In terms of the framework of this research, managers should provide both EVA and MVA growth. However as stated in some empirical studies like those by [Biddle et al., 1999; Fernandez, 2002] and could be theoretically explained, a simultaneous increase in EVA and MVA is not always possible. According to the reasons explained earlier, this problem is particularly relevant in companies with a higher level of information asymmetry related to intangibles.

One principal advantage of the framework of this study is related to the self-sufficiency and consistency of EVA model for the research purpose here. EVA indicates the outperforming of a company and at the same time drives value creation (MVA). EVA is moreover an indicator, which is very closely associated with the intangibles of companies.

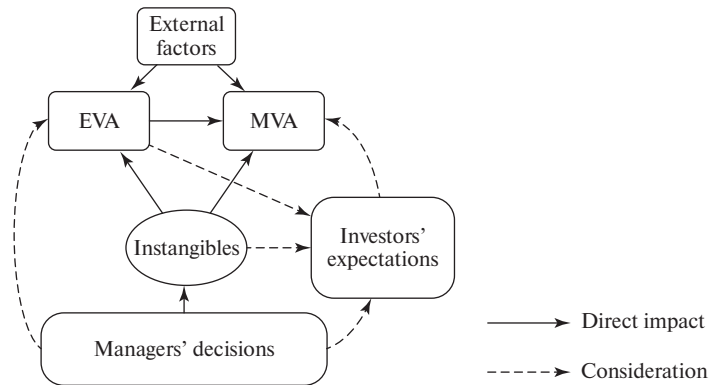
Shareholders consider all available information when they have to decide about their capital allocation. EVA as an indicator of the outperforming is one of the most important factor for the decisions on investment. At the same time EVA mainly reflects a historical trend of a company. This information is not always sufficient. Investors take into account those drivers that can potentially provide a company with competitive advantages. Intangibles are regarded by investors as key drivers of the future success [Yang, Chen, 2010; Colak, 2010; Huang, Wang, 2008].

The above-described framework is represented by the triangle model of value creation. This is the model suggested in this research (Fig. 1).

As stated on the Fig. 1, managers consider goals of outperforming and attractiveness for investors making decisions towards intangibles. These decisions have influence on EVA. It is also important that investors analyse EVA and decisions about intangibles. Considering the information that they extract from both elements, they will have direct influence on MVA. Moreover there are several external factors that have an impact on EVA and MVA. This model, which arises from the theoretical reasoning, is tested in the present research.

It should be noted that in this study explores only those relationships that are observed (solid arrows). Dashed lines are unobservable but influence the relationships, which are examined in our study.

One of most arguable issues, which have to be challenged in this research, is the identification and measurement of the intangibles resources. This study applies a



**Fig. 1.** The triangle model of value creation

slightly modified typology elaborated and introduced in previous studies. Molodchik et al. [Molodchik et al., 2014] introduce six elements of intangibles. It is established there that intangibles due to their sophisticated nature are hardly to be expressed in one indicator. A multiple-factor measurement model was applied to establish relations between elements within each of the components of intangibles. As stated in the quoted paper each construct of intangible resources of companies is described by a number of variables, which separately reflect different features of companies' intangibles. This approach takes as an advantage the use of data generally available in the annual reports of companies, their web sites, information bureaus, rating agencies.

The triangle model suggested requires the estimation of the following simultaneous equation system:

$$\begin{cases} EVA = f(HC, CL, NC, InC, BPC, Opp, year_{2008}, year_{2009}) \\ MVA = f(EVA, HC, CL, NC, BPC, InC, year_{2008}, year_{2009}) \\ \left( \begin{array}{l} HC \\ CL \\ NC \\ InC \\ BPC \end{array} \right) = f(Ind, age) \end{cases}$$

*EVA* — economic value added; *MVA* — market value added; *HC* — human resources capability (cost of employees, productivity, qualification of board of directors, human brand); *CL* — clients' loyalty and reputation (brand, citation in search engines, advertising expenditures); *NC* — networking capability (associations, foreign capital employment, subsidiaries); *InC* — innovation capability (R&D expen-

ditures, patents, awards for innovation, intangible assets); *BPC* — business processes capability (strategy implementation, ERP system, knowledge management); *Opp* — spatial opportunities (location in capital, proximity of universities, labour market development according to Global Competitiveness Index); *Ind* — industry.

### 3. Methodology and data analysis

The triangle value creation model requires the estimation of a number of latent constructs and their relationships with endogenous observed variables as can be seen looking at the introduced system of equations. For that purpose, the study applies a structural equation modelling (SEM). This methodology enables simultaneous estimation of the relationship between MVA, EVA and the intangibles of companies. STATA 12 is used to calculate both formative and reflective constructs of the latent constructs and structural relationships.

The analysis has been conducted using the data of more than 1650 European public companies during the 8-year period from 2004 to 2011. The empirical part of this research aims to test the theoretical model presented in the previous section (see Fig. 1).

The information has been collected from companies located in five European countries: United Kingdom (44%), Germany (24%), France (25%), Spain (5%) and Italy (2%). The entire GDP of these countries covers more than 70% of the European GDP. The composition of this database represents the European market according to a country criterion. It also accurately represents these countries in relation with the industry structure of the European economy. The Statistical Classification of Economic Activities in European Community (NACE) has been applied and the following sectors are included in the database: “Management of Companies and Enterprises” (25%), “Manufacturing” (20%), “Professional, Scientific and Technical Services” (12%), “Finance and Insurance” (10%) and “other industries” (33%). The representative rate of SME and large enterprises in the database is 36 and 64% respectively.

The dataset for this study has been collected from a combination of detailed longitudinal databases, namely Bureau Van Dijk (Amadeus) and Bloomberg. The database consists of financial and non-financial indicators underlying the variables which reflect several quantitative and qualitative characteristics of IC. The database includes figures from annual statistics and financial reports. Other information has been collected from publicly available sources like company websites, patent and information bureaus, and rating agencies.

## 4. Results and conclusions

SEM estimates the system of simultaneous equations introduced in the previous section. The SEM employs covariation analysis applying maximum likelihood technique. The level of root mean square error of approximation (RMSEA) of the estimated model in this study is equal 0,087 and reflects reasonably good fit between the sample and the theoretical model, accounting for degrees of freedom [Browne, Cudeck, 1993].

Table 2 and Fig. 2 present the results of modelling the simultaneous economic and market value creation process driven by intangibles.

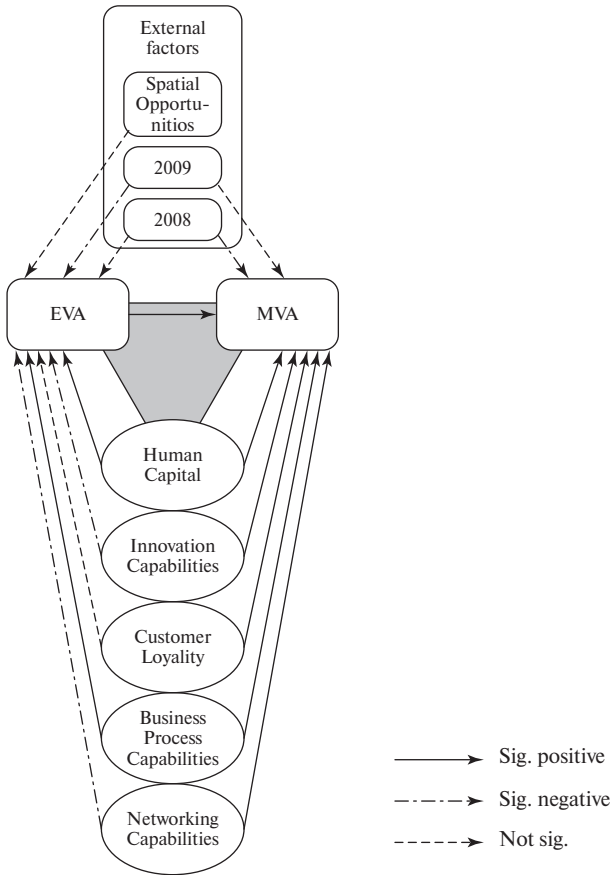
**Table 2.** Results of SEM

Observed endogenous variables	MVA	EVA
Economic Value Added	0,172*** (0,012)	
<b>Latent variables</b>		
Human Resources Capabilities	0,137*** (0,028)	0,097*** (0,029)
Innovation Capabilities	0,035** (0,018)	-0,080*** (0,020)
Business Process Capabilities	0,088*** (0,011)	0,025** (0,015)
Customer Loyalty	0,539*** (0,018)	0,011 (0,020)
Networking Capabilities	0,488*** (0,023)	-0,120*** (0,028)
Opportunities	–	0,018 (0,015)
<b>Control (time-effect) variables</b>		
2008 year	-0,405*** (0,010)	0,005 (0,012)
2009 year	-0,007 (0,010)	-0,059*** (0,012)
Constant	1,290 (0,060)	0,924 (0,026)

\*\*\* Significance level < 0,01.

\*\* Significance level < 0,05.

First of all, the study reveals the empirical evidence of the triangle model of value creation. The significant links between intangibles, EVA and MVA presented in the system of equations have been proved.



**Fig. 2.** Results of SEM

Secondly, as seen in the Table 2, there are differences in the influence of intangibles on EVA and MVA. Human resource capabilities and Business process capabilities introduce positive significant impact both on EVA and MVA. At the same time, Innovation and Networking Capabilities have significant but opposite effect on outperforming and value creation. These intangibles are positive signals for shareholders while decreasing company's competitiveness. Customer Loyalty increases the investment attractiveness and has no significance for outperforming. The apparent discrepancy established in this research is that managers tend to accumulate intangible resources that are positively recognized by investors. These empirical results justify the presence of the agency problem the value creation process driven by intangibles.

Thirdly, the external factors were taken into account by modelling the value creation. The factors associated with the spatial opportunities did not show significant impact on the activities of companies. It also should be noted that markets reacted very quickly on the financial crisis. This is reflected in the significant negative influence of year 2008 on companies' attractiveness for investors. However these corporations eventually did not go down until 2009. Only in 2009 the impact of the crisis was palpable.

This study aimed to explore the process of value creation driven by intangibles taking into account the agency problem. It provided an empirical research that contributes primarily to the field of corporate governance; and supports the proposed idea that management decisions towards intangibles have not only direct impact on outperforming of companies and also generate certain signals for strategic investors. This paper doesn't imply any particular mechanisms for the improvement of corporate governance. However the aspects to be considered when designing rules and incentives allowing a proper communication between managers and investors and drive both outperforming and sustainable value creation are emphasized.

This research emphasizes the particular importance of the awareness of policy makers, namely the top-managers of companies, about the outcomes of their decisions. The decision-making process in public companies should be as much deliberated as possible considering all the potential effects that they might bring.

## References

- Aboudy D., Lev B.* Information asymmetry, R&D, and insider gains // *The Journal of Finance*. 2000. No. 55. P. 2747–2766.
- Bebchuk L.A., Fried J.M.* Executive compensation as an agency problem // *Journal of Economic Perspectives*. 2003. Vol. 17. No. 3. Summer. P. 71–92.
- Biddle G.C., Bowen R.M., Wallace J.S.* Evidence on EVA // *Journal of Applied Corporate Finance*. 1999. Vol. 12. No. 2. Summer. URL: <http://ssrn.com/abstract=178168> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.178168>.
- Browne M.W., Cudeck R.* Alternative ways of assessing model fit // *Bollen K.A., Long J.S. (eds) Testing structural equation models*. Beverly Hills, CA: Sage, 1993. P. 136–162.
- Chen Y.M., Lin F.J.* Regional development and sources of superior performance across textile and IT sectors in Taiwan // *Entrepreneurship and Regional Development*. 2006. No. 18 (3). P. 227–248.
- Colak G.* Diversification, refocusing, and firm value // *European Financial Management*. 2010. No. 16. P. 422–448. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-036X.2008.00472.x/full>.
- Copeland T., Koller T., Murrin J.* *Valuation: Measuring and managing the value of companies*. 3rd ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Mc Kinsey & Company, Inc., 2000.



*Fernandez P.* EVA, Economic profit and Cash value added do not measure shareholders value. IESE Research Paper No. 452. 2002. May 22. URL: <http://ssrn.com/abstract=270799> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.270799>.

*Edmans A., Gabaix X., Sadzik T., Sannikov Y.* Dynamic CEO Compensation // *The Journal of Finance*. 2012. No. 67. P. 1603–1647.

*Holmstrom B., Milgrom P.* Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1991. Vol. 7. P. 24–52.

*Huang C., Wang M.* The effects of economic value added and intellectual capital on the market value of firms: An empirical study // *International Journal of Management*. 2008. Vol. 25. No. 4. P. 722–731.

*Kyriazis D., Anastassis Ch.* The validity of the economic value added model: An empirical application // *European Financial Management*. 2007. No. 13 (1). P. 71–100.

*Molodchik M., Barajas A., Shakina E.* Metrics for the elements of Intellectual Capital in an economy driven by knowledge // *Journal of Intellectual Capital*. 2014. Vol. 15. No. 2. P. 206–226.

*O'Byrne S.* EVA and market value // *Journal of Applied Corporate Finance*. 1996. Vol. 9.

*Orens R., Aerts W., Lybaert N.* Intellectual capital disclosure, cost of finance and firm value // *Management Decision*. 2009. Vol. 47. No. 10. P. 1536–1554.

*Stewart III G.B.* The quest for value: A guide for senior managers. N.Y.: Harper Business, 1991.

*Tirole J.* Corporate governance // *Econometrica*. 2001. Iss. 69. P. 1–35.

*Yang Ch., Chen T.* Evaluating the efficiency of intellectual capital management for Taiwan IC design industry // *African Journal of Business Management*. 2010. Vol. 4. No. 15. P. 3366–3373.

# ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

---



А. Нездуров,  
А. Сунгуров

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Санкт-Петербург

## **ЧТО ПОЛУЧАЕТСЯ, ЕСЛИ ИНСТИТУТЫ- МЕДИАТОРЫ АКТИВНО ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ ДРУГ С ДРУГОМ: СЛУЧАЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ<sup>1</sup>**

---

Характерной чертой современного общества являются процессы возникновения и развития легитимации различных институтов с функцией социальных медиаторов — посредников между обществом и властью, а также между отдельными структурами власти, между наукой и властью, наукой и обществом и т.д. [Сунгуров, 2012а, с. 195–218; Нездуров, 2012, с. 61–76]. Функция социального медиатора проявляется в деятельности создаваемых властью «сверху» государственных (национальных, а также субнациональных и международных) институтов защиты и продвижения международно признанных прав и свобод человека, в первую очередь омбудсманов (уполномоченных по правам человека) [Finkel, 2012; Gilligan, 2010]. В развитых демократических странах парламентский омбудсман в первую очередь — инструмент парламентского контроля над исполнительной властью и защитник прав человека, во вторую очередь — социальный медиатор (хотя во Франции он именуется именно медиатором Франции) [Сунгуров, 2005]. Для стран, недавно имевших авторитарные и тоталитарные режимы, а также сохраняющих и сейчас элементы авторитаризма, функция социальной медиации в деятельности омбудсманов может играть особое значение, и это полностью относится и к институту Уполномоченного по правам человека в России в целом и в субъектах РФ [Нездуров, Сунгуров, 2012].

Во многих странах и их регионах общественность создает различные общественные институты социальных медиаторов «снизу» для повышения эффективности своего взаимодействия с властями. Для примера приведем «Компакт» — систему заключения соглашения (ежегодного договора) между организациями гражданского общества Великобритании с ее премьер-ми-

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при поддержке гранта Научного фонда НИУ ВШЭ № 13-09-0115.

нистром. Другие примеры — «Совет НКО Эстонии», «Коалиция НКО Санкт-Петербурга», Пермская гражданская палата и т.п. Мы относим сюда же организации, близкие по функциям к «фабрикам мысли», — различные аналитические центры и близкие к ним структуры [Аналитические сообщества..., 2012; Сунгуров, 2012б; Медушевский, 2011], выполняющие медиаторские функции между властью и экспертным сообществом.

В России и ее регионах (а также ряде иных стран и их регионов) складывается система создаваемых властью «сверху» организационных форм взаимодействия общества и власти в виде общественно-государственных структур: общественных палат, учреждаемых по специальному закону [Брянцев, 2006; Горный, 2012; Сунгуров и др., 2012], и общественно-консультативных советов, создаваемых в рамках административной реформы при структурах исполнительной власти [Гарифуллина, 2012; Зазулин, 2012]. Некоторые исследователи видят в этом реализацию принципов социетального некорпоративизма [Тарасенко, 2010], мы — попытку создания и деятельности институтов социальных медиаторов (или их имитации).

Пермский край, по мнению ряда специалистов по региональным политическим режимам, относится к регионам, где в наибольшей степени сохранились с 1990-х гг. практики политического плюрализма, и в целом политический режим этого региона относится к наиболее демократическим региональным политическим режимам [Петров, 2002; Борисова и др., 2011]. В этой связи можно было сформулировать гипотезу, что и структуры — модераторы края будут иметь достаточно высокую выраженность и характеризоваться высоким уровнем их взаимодействия.

Исследование проводилось весной и летом 2013 г. Оно было частью проекта по сравнительному изучению развития институтов-медиаторов в семи регионах России (Свердловская, Челябинская, Саратовская и Самарская области, Пермский и Краснодарские края, а также город Санкт-Петербург)<sup>2</sup>. Деятельность перечисленных выше структур и институтов анализировалась несколькими способами. Важную роль играет анализ ежегодных и специальных докладов УПЧ, докладов и отчетов Гражданской палаты и Общественной палаты. Анализировались материалы сайтов изучаемых структур и организаций<sup>3</sup>. Кроме того, в апреле 2013 г. состоялась экспертная поездка в Перм-

---

<sup>2</sup> При реализации проекта были использованы средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта Институтом общественного проектирования по итогам VI Конкурса «Проблемы развития современного российского общества» в соответствии с распоряжением Президента РФ от 3 мая 2012 г. № 216-рп.

<sup>3</sup> Интернет-сайт Пермской гражданской палаты: <http://www.pgpalata.ru>; интернет-сайт Общественной палаты Пермского края: <http://www.oppk.permkrai.ru>; деятельность Общественной палаты освещается на сайте Телекомпании «Рифей Пермь»: <http://www>.

ский край, в ходе которой было проведено 12 полуструктурированных экспертных интервью с четырьмя группами респондентов — представителями власти, общественных организаций, СМИ и научного сообщества.

Отметим прежде всего наличие в Пермском крае общественных институтов-медиаторов. Так, здесь активно работают и пользуются большим уважением и влиянием правозащитные организации, действует влиятельная коалиция нескольких общественных организаций — Пермская гражданская палата. В течение уже 17 лет Пермская гражданская палата осуществляет взаимодействие широкого спектра некоммерческих организаций, экспертного сообщества, средств массовой информации для поддержки и развития принципов гражданского общества, развития общественных инициатив в регионе (сайт Пермской гражданской палаты: <http://www.pgpalata.ru>).

Диалог власти и общества велся и ведется в разнообразных форматах, а необходимые для этого площадки создавались под конкретные задачи в самых различных формах. Важным условием открытости власти по отношению к гражданским инициативам явилась способность гражданских общественных организаций к действию в рамках устойчивой коалиции, позволяющей им быть серьезным субъектом диалога общество — власть [Гражданская экспертиза..., 2003]. В рамках Пермской гражданской палаты был подготовлен ряд проектов распоряжений губернатора области, активно участвовала Пермская гражданская палата и в подготовке Устава Пермского края. Палата инициировала рассмотрение и принятие ряда законов, включая Закон «Об Уполномоченном по правам человека в Пермской области», а также успешно реализовала значительное число проектов в области публичной политики. Пермская гражданская палата стала в 2007 г. одним из учредителей центра «Грани», вместе с Обществом развития предпринимательских инициатив и несколькими гражданскими экспертами из Перми и Москвы (веб-сайт центра: <http://www.grany-center.org>). Организация создавалась для экспертной, консультационной и информационной поддержки деятельности граждан и их объединений по реализации общественных интересов, в том числе во взаимодействии с органами власти. В ходе экспертных интервью большинство из респондентов на вопрос о наличии в крае независимых экспертных структур, близких к «фабрикам мысли» или центрам публичной политики, называли Пермскую гражданскую палату и Центр гражданского анализа и независимых исследований «Грани».

---

gifeu.ru; раздел Общественной палаты на сайте органов власти Пермского края: <http://www.admin.permkrai.ru/social/house>; информация о деятельности Общественной палаты Пермского края представлена также на старом сайте палаты: <http://www.old.oprk.permkrai.ru>

Закон об Общественной палате Пермского края был принят в 2009 г., но сама палата была сформирована в 2010 г., уже работает второй состав. При формировании второго состава сменился не только председатель, но все, кроме одного, члены Совета Общественной палаты.

Позднее создание Общественной палаты было связано с тем, что в крае уже существовало инициативное объединение ряда сильных НКО — Пермская гражданская палата, на базе которого после Московского гражданского форума 2001 г. была создана еще более широкая ассоциация общественных организаций — открытое партнерство «Пермская ассамблея». Однако транслируемая с федерального уровня необходимость создания Общественной палаты по образцу Общественной палаты РФ, в формировании которой инициатива принадлежит властным структурам, привела в конце концов к созданию Общественной палаты Пермского края. Но пермяки пошли своим путем: принцип формирования их Общественной палаты существенно отличается от большинства других регионов России — здесь две трети палаты (24 человека) избирается на конференции общественных организаций края, и к ним уже добавляются по шесть человек, выдвинутых губернатором и законодательным собранием края.

Отметим также, что в период деятельности второго созыва Общественной палаты наметилось и конструктивное взаимодействие Общественной палаты края, центра «Грани» и Пермской гражданской палаты. Представители последней ведут семинары Общественной палаты для НКО, выступают в роли экспертов.

Необходимо отметить, что отдельные заседания Общественной палаты, которые изначально планируются и готовятся как полноценные публичные слушания (с привлечением внешних экспертов, представителей как заинтересованных общественных групп, так и ответственных по данному направлению органов власти) [Нездюров, 2008], дают самые существенные результаты. В процессе исследования мы выявили также перенесение в Общественную палату края опыта обсуждений в Пермской гражданской палате.

Экспертные интервью, проведенные в регионе, позволили выявить следующие мнения о деятельности Общественной палаты края:

- хотя две трети состава палаты формируется на конференциях НКО, ряд респондентов считает, что эта процедура также полностью контролируется властью, что и определяет имитационный характер ее деятельности;
- представители власти практически всегда положительно оценивают деятельность анализируемых структур, исключение составляют представители местного самоуправления города Перми, которые часто выражают критическую оценку общественных палат, созданных властью субъектов РФ;

- представители НКО и СМИ гораздо критичнее по отношению к общественным палатам и часто вообще не видят плюсов в их деятельности;
- более взвешенной выглядит позиция представителей экспертного и академического сообщества, которые видят как плюсы, так и минусы;
- сами члены общественных палат и советов в целом положительно оценивают эффективность структур, в которых они сами участвуют, хотя многие из них видят и их недостатки.

В Общественной палате Пермского края достаточно сильно представлено экспертное сообщество, что позволяет ей как продуцировать реальные продукты «на выходе», так и служить медиаторской площадкой. В большей степени это удается второму составу Общественной палаты Пермского края, которая смогла организовать конструктивное сотрудничество с сильными некоммерческими организациями города и благодаря экспертному потенциалу занять серьезное место в общественной жизни города.

Третий пример института-медиатора, теперь уже государственного, — институт Уполномоченного по правам человека, возник тогда еще Пермской области в 2001 г., когда на эту позицию был избран 32-летний адвокат Сергей Матвеев, проработавший всего три года и ушедший в отставку, чтобы последовать за бывшим губернатором области Ю.И. Трутневым в Москву. Вскоре на этот пост была избрана Т.И. Марголина, которая до этого пять лет была вице-губернатором области, курируя вопросы социальной политики, образования, культуры, молодежной политики, защиты прав детей. Свой большой опыт ответственной работы на уровне области она с успехом использовала для организации системной работы своего аппарата, находя хороший баланс между защитой нарушенных прав жителей области и усилиями по расширению поля публичной политики. На посту уполномоченного она продолжила выстроенный ею ранее партнерский способ конструктивного взаимодействия с правозащитными и другими общественными организациями области (а затем и края), участвуя в разнообразных инициативах и опираясь на творческий и организационный потенциал пермских неправительственных организаций — Пермский региональный правозащитный центр, Пермскую гражданскую палату, общество «Мемориал» и др. Примером такой системной деятельности может служить целевая программа «Развитие политической культуры и гражданского образования населения Пермского края на 2007–2011 гг.». Подготовка этой программы и мониторинг ее реализации велись Общественным советом по гражданскому образованию при департаменте образования Пермской области, созданным в 2003 г. по инициативе НКО «Центр гражданского образования и прав человека» и Центра гражданского образования Пермского государственного университета [Сунгуров, 2008]. Признанный авторитет Т.И. Марголиной среди ее коллег — уполномоченных по правам человека



в субъектах РФ привел к тому, что она дважды избиралась сопредседателем Координационного совета российских уполномоченных по правам человека.

Эта системность проявилась и в успешном вовлечении Общественной палаты Пермского края в круг организаций, каждая из которых решает те или иные задачи развития гражданского общества и правового государства. Так, закон об общественном контроле в Пермском крае по предложению Уполномоченного выводит эту координирующую роль именно на Общественную палату, тем самым давая возможность практически реализовать функцию контроля органов государственной власти.

Ярким примером взаимодействия Т.И. Марголиной и общественных правозащитных организаций может служить подготовленный и опубликованный Уполномоченным по правам человека в Пермском крае в июне 2013 г. специальный доклад «О нарушении международных и конституционных норм в связи с признанием отдельных некоммерческих организаций Пермского края выполняющими функции иностранного агента». Аргументированная позиция Уполномоченного о чрезмерном толковании действующего законодательства об НКО краевой прокуратурой стала одним из правовых оснований для отказа мировым судьей города Перми удовлетворить требование прокуратуры о наказании центра «Грани» и ряда других НКО в связи с их отказом признать себя «иностранцами агентами».

## Литература

Аналитические сообщества в публичной политике: глобальный феномен и российские практики / редкол.: Н.Ю. Беляева (отв. ред.), Ш.Ш. Какабадзе, Д.Г. Зайцев. М.: РАПН: РОССПЭН, 2012.

*Борисова Н.В., Германов И.А., Плотникова Е.Б.* Практики межсекторного взаимодействия и гражданская активность в Пермском крае // Вестник Пермского ун-та. Сер. Политология. 2011. Вып. 4 (16). С. 136–146.

*Брянцев И.И.* Общественная палата как центр публичной политики (на примере Саратовской области в период с 1996 по 2005 г.) // Публичная политика в современной России: субъекты и институты: сб. ст. / отв. ред.-сост. Н.Ю. Беляева. М.: ТЕИС, 2006. С. 335–351.

*Гарифуллина Г.А.* Совещательные органы при федеральных органах исполнительной власти в России: состав и функции: автореф. дисс. ... канд. полит. наук. М.: НИУ ВШЭ, 2012.

*Горный М.Г.* Общественные консультативные структуры при органах власти: опыт Санкт-Петербурга // Публичная политика в контексте задач модернизации России: конструктивный потенциал и формы использования / отв. ред. Л.И. Никовская. М.: РАПН: РОССПЭН, 2012. С. 262–293.

Гражданская экспертиза. Пермский опыт (Социальное сиротство. Безбарьерная среда для инвалидов. Доступность социальных сервисов. Бездомные собаки городов). Пермь: Пермская гражданская палата, 2003.

*Зазулин Г.В.* Общественные советы при органах власти как основа эффективной политики в России (на примере Общественного совета при ФСКН России с 2007 по 2010 г.) // Модернизация как управляемый конфликт. М.: Ключ-С, 2012. С. 188–198.

*Медушевский Н.А.* Экспертное сообщество в политической сфере в конце XX — начале XXI в.: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М.: РГГУ, 2011.

*Нездюров А.Л.* Публичные (общественные) слушания как механизм социального партнерства // Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах: практика межсекторного взаимодействия: практ. пособие. М.: Агентство социальной информации, 2008. С. 114–128.

*Нездюров А.Л.* Институт уполномоченных по правам человека в субъектах Российской Федерации как социальный медиатор — посредник между обществом и властью // Публичная политика — 2011. СПб.: НОРМА, 2012. С. 61–76.

*Нездюров А.Л., Сунгуров А.Ю.* Институт омбудсмана и его развитие в России // Права человека перед вызовами XXI века / под общ. ред. А.Ю. Сунгурова, В.В. Смирнова. М.: РОССПЭН, 2012. С. 288–312.

*Петров Н.* По результатам исследований Пермская область оказалась демократичнее Москвы и Санкт-Петербурга // Информационное агентство Regions.ru. 2002. URL: <http://www.regions.ru/article/documents/id/878649.html>.

*Сунгуров А.Ю.* Институт омбудсмана: эволюция традиций и современная практика (опыт сравнительного анализа). СПб.: НОРМА, 2005.

*Сунгуров А.Ю.* Гражданское образование: в поисках оптимальной модели регионального развития // Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах: практика межсекторного взаимодействия — 2008 / под ред. А.Е. Шадрина. М.: Агентство социальной информации, 2008. С. 275–294.

*Сунгуров А.Ю.* Институты-медиаторы и их роль в развитии публичной политики в современной России // Публичная политика в контексте задач модернизации России: конструктивный потенциал и формы использования / отв. ред. Л.И. Никовская. М.: РОССПЭН, 2012а. С. 195–218.

*Сунгуров А.Ю.* «Фабрики мысли» и центры публичной политики в России и в других посткоммунистических странах: развитие и функции // Soviet and Post-Soviet Review. 2012б. № 39. С. 22–55.

*Сунгуров А.Ю., Захарова О.С., Петрова Л.А., Распопов Н.П.* Институты-медиаторы и их развитие в современной России. Общественные палаты и консультативные советы: федеральный и региональный опыт // Полис. 2012. № 1. С. 165–178.

*Тарасенко А.В.* Деятельность общественных палат в регионах России: эффективность vs фиктивность // Полития. 2010. № 1 (56). С. 80–88.

*Finkel E.* The authoritarian advantage of horizontal accountability: Ombudsman in Poland and Russia // Comparative Politics. 2012. No. 44 (3). P. 291–310.

*Gilligan E.* The human rights ombudsman in Russia: The evolution of horizontal accountability // Human Rights Quarterly. 2010. No. 32. P. 575–600.

# РОССИЙСКИЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПАРТИИ И СОЦИАЛЬНЫЕ ДВИЖЕНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ<sup>1</sup>

---

Сегодня роль политических партий и различных общественных движений в России часто представляется несущественной. Действительно, начиная приблизительно с 2004 г. влияние избираемых органов власти неуклонно снижалось, а стало быть, уменьшалось значение политических партий и движений, выступавших главными субъектами избирательного процесса. Даже такая многочисленная и могущественная партия, как «Единая Россия» (ЕР), на деле оказалась выключена из политического процесса. Не власть принадлежала данной партии, но партия «принадлежала» власти, что радикально отличало ее от ВКП(б)/КПСС. В СССР все значимые политические решения принимались на партийных съездах или заседаниях Политбюро, а органы государственной власти (Советы и министерства) только оформляли эти решения. Сегодня же, напротив, решения вырабатываются в Администрации Президента РФ, Правительстве РФ (на региональном уровне — в аппарате губернатора), а депутаты от ЕР в представительных органах обеспечивают их формально-юридическое утверждение. Это дало многим исследователям основания говорить о том, что российские политические партии, включая и вроде бы доминирующую «Единую Россию», вовсе не являются политическими партиями (см., например: [Кынев, Любарев, 2011]).

Однако вопрос стоило бы поставить иначе: является ли «политическая сфера» только лишь областью борьбы за власть между различными силами? Стоит ли сводить политику только и исключительно к электоральному про-

---

<sup>1</sup> Доклад подготовлен при поддержке РГНФ (грант «Роль структур гражданского общества в социальных процессах современной России», № 13-33-01031).

цессу? По нашему мнению, уже показала свою абсолютную несостоятельность старая методология, ставившая в центр внимания политической науки процесс борьбы за власть. Современная политическая методология в большой степени привязана к анализу электорального процесса, поскольку в западной (особенно американской) политической науке господствует мнение, что «ни один политический институт не определяет политический ландшафт страны в такой степени, как ее избирательная система» [Даль, 2000, с. 126]. А поскольку выборы, как и любой массовый процесс, могут быть описаны статистически и, стало быть, математически смоделированы, политическая методология попала в жесткие тиски «модельного подхода», эконометрики, математической статистики и комбинаторики [Джексон, 1999, с. 699–707]. Надо заметить, что в свое время (1970-е гг.) это рассматривалось как существенный шаг вперед [Дойч, 2008, с. 188]. Но там, где сбор количественных данных затруднен, статистика оказывается в тупике, потому и феномены не-электоральной природы просто выпадают из ее поля зрения.

Но какая бы судьба ни постигла институт выборов и каким бы авторитарным и закрытым ни был политический режим, социальные проблемы никуда не исчезают, процесс артикуляции и агрегирования интересов не прекращается! А процесс этот гораздо шире, чем собственно борьба за доступ к властному ресурсу, в него вовлечены гораздо более значительные социальные силы. Вместе с тем он не может рассматриваться в отрыве от политики в традиционном ее понимании. В современном мире государство пронизывает все, и никакое существенное изменение социальной реальности невозможно без его участия. Потому и всякая общественная активность независимо от того, исходит ли первоначальный импульс «сверху» или «снизу», неизбежно оказывается перед необходимостью общения с администрацией и политической властью. Как отмечал авторитетный российский политолог А. Галкин, «...политические сигналы, поступающие от индивидов, не могут быть сведены к электоральным действиям. По сути дела, любая акция, адресованная гражданином политическим институтам (будь то письменное послание, отказ платить налоги, девиантное поведение), является политическим действием» [Галкин, 2004, с. 128]. Таким образом, не борьба за обладание государственной властью как инструментом легального насилия, но процесс выявления и разрешения социальных проблем при участии государственной власти — вот что представляется нам достойным объектом исследования современной политологии (подробнее об этом см. [Подъячев, 2012а, с. 103]). В этом ключе и предлагается рассматривать роль политических партий в современной России.

Основным теоретико-методологическим базисом нашего исследования является двухчастная модель социального мира, восходящая к Г. Гегелю

и А. Токвиллю. В этой модели существуют две сферы: «политическое сообщество» (или политическая система), в которую, с одной стороны, входят помимо государства политические партии, группы давления и другие структуры, так или иначе связанные с завоеванием и осуществлением политической власти, а с другой — «неполитическое сообщество», сфера частной жизни людей, преследующих свои личные (семейные) интересы. Две эти сферы существуют одновременно и параллельно в рамках одного целого — социума, но при этом их функционирование основано на абсолютно различных принципах. Политическая сфера, как это заметил еще Аристотель, ориентирована на общее благо [Аристотель, 1983], которое удивительным образом не только не является простой суммой частных благ, но представляет собой нечто в корне от них отличное.

Неполитическая сфера<sup>2</sup> ориентирована на разнородные частные блага, трудно совместимые друг с другом и объединяющиеся в некое групповое благо только случайным образом и на краткое время. Нормативным и аксиологическим центром политической сферы является власть, причем власть публичная. Для неполитической сферы ключевым понятием является интерес.

Соответственно сама логика бытия этих сфер глубоко различна. Политическая сфера устроена вертикальным образом, она функционирует в логике иерархии, дисциплины, подчинения, ибо где нет подчинения, там нет власти, а где нет власти, там нет политики. Неполитическая же сфера действует в логике взаимодействия, компромисса, договора. Подобное различие логик приводит к тому, что коммуникация между этими сферами становится крайне затруднительной.

А ведь речь здесь идет об идеальной модели, в которой не учитываются ни индивидуальные пороки составляющих политическую систему личностей (которые в реальности часто пользуются властью для достижения личных благ, а не системной цели общего блага), ни возможность подмены переговоров насилием.

Из этого следует один вывод: трудности в коммуникации и взаимодействии политической и неполитической подсистем социальной системы являются не временными и исторически обусловленными, но сущностными и непреодолимыми в рамках известного нам мира.

---

<sup>2</sup> Сам термин «неполитическая сфера» представляется весьма ушербным, поскольку он апофатически отталкивается все же от «политики» и «власти», но термин «гражданское общество» также не годится, поскольку обозначает конкретный социокультурный феномен и исходит из понятия «гражданин», применимого далеко не ко всем типам обществ. Возможно, правильнее было бы использовать термин «жизненный мир» (*der Lebenswelt*), введенный Ю. Хабермасом.

Вместе с тем очевидно, что политическое и неполитическое — суть две части одного целого, которые не в состоянии существовать одна без другой, и они вынуждены не только сосуществовать рядом, но и как-то коммуницировать. Политическая сфера призвана регулировать деятельность неполитической, она дает ей законы, суд, защиту от внешнего врага и от внутренних преступников. И ликвидировать государство не представляется возможным (все подобные попытки в истории потерпели полный провал), более того, его значение в современном мире все возрастает. А неполитическая сфера «кормит» политическую. Старинная метафора о голове и туловище вполне адекватно отражает суть их общения.

Коммуникация «политического» и «неполитического» на протяжении большей части истории цивилизации осуществлялась, как правило, в одностороннем порядке: «сверху вниз», от власти к обществу. Обратная связь была избирательной, в основном через посредство жалоб, обращений к властям [Подъячев, 2011, с. 69–78].

Современная система сформировала ряд институтов, позволяющих осуществлять коммуникацию и «снизу вверх», причем, что важно, не избирательно. То есть власть получает ту информацию, которую граждане хотят до нее донести! Среди этих институтов можно назвать и традиционные обращения, и различные формы гражданского контроля и гражданской экспертизы: общественные советы, публичные слушания, специальные приемные и многое иное. Однако наличие таких институтов, даже идеально функционирующих, создает другую трудность. Поскольку современное общество отнюдь не монолитно и содержит в себе множество различных социальных групп, притом различающихся по множеству признаков — социально-демографических, экономических, этнических, конфессиональных и субкультурных, поступающая от него в «политическую систему» информация оказывается подчас противоречивой, иногда взаимоисключающей. Возникает вопрос: какую информацию принимать и на какие требования отвечать. Такой вопрос встанет перед любой, самой «демократической» и «модернизированной» политической системой, и уйти от ответа на него не удастся. В этом, на наш взгляд, и заключается основное противоречие современной политической реальности. Таким образом, и основным предметом политологии сегодня должно быть изучение коммуникации между политической системой и социумом, научный анализ ее проблем и противоречий.

Наша исследовательская модель предполагает перенесение основного внимания с процессов завоевания и удержания политической власти на функционирование государства и его общение с населением в процессе разрешения конкретных социальных и экономических проблем. Строго говоря, наше предложение не содержит особенной научной новизны. Более

того, его можно рассматривать как возврат к античному учению Аристотеля/Полибия о политике (точнее, политическом процессе) как поиске общего блага. Однако для российской политологии подобный подход является достаточно новым.

Проводя в 2013 г. исследования в ряде российских регионов (в том числе Нижегородской, Свердловской, Тамбовской областях), нам удалось собрать обширный эмпирический материал о политическом, экономическом и социокультурном развитии этих регионов. Помимо данных, полученных непосредственно в ходе бесед с респондентами на местах, проводился анализ нормативно-правовых актов и мониторинг веб-сайтов политических партий и общественных движений. При обобщении и анализе собранных данных нами была опробована описанная выше теоретическая модель. В результате были сделаны следующие выводы.

Во-первых, примененный нами подход позволяет по-новому оценить специфический российский феномен «партии власти» — когда партия выступает как основной, центральный агент коммуникации, не будучи формально органом власти. В некоторой степени это связано с советским прошлым, когда формальные институты власти не были центром принятия решений. И граждане в те времена прекрасно знали, куда обращаться в случае возникновения проблем: в местные органы коммунистической партии. Казалось бы, что сегодня эту роль принимает на себя партия «Единая Россия». Однако практика показывает, что на местах это часто совсем не так. Не органы партии являются субъектом принятия решений. Представление о «Единой России» как могущественной политической силе действительно ошибочно. Хотя поток обращений граждан в местные отделения ЕР весьма плотен, едва ли не сильнее, чем в администрации, но, судя по всему, это связано не с влиянием ЕР в регионе, а с тем, что через ЕР граждане рассчитывают успешнее достучаться до «первых лиц» федерального уровня: обращения поступают в первую очередь в созданные при отделениях партии общественные приемные Д.А. Медведева. По поводу же самой работы ЕР в регионах все респонденты высказывали одну мысль: «Хотите знать точку зрения “Единой России”? Обращайтесь в аппарат губернатора», т.е. не партия является «высшей инстанцией» по отношению к местному руководству, а наоборот.

Во-вторых, можно отметить, что оппозиционные партии в регионах играют немалую роль. Как показывает изучение протестных акций в регионах в период 2006–2011 гг., именно оппозиционные партии, не будучи, как правило, инициаторами протестных акций, поддерживают их и тем способствуют институализации и формализации протестного движения (подробнее см. [Подъячев, 2012б]). Через посредство этих партий стихийная энергия недовольства может быть направлена в конструктивное русло, к переговорному

процессу, способствующему достижению компромисса. Можно предположить, что именно там, где «официальная», связанная с органами власти система коммуникации работает неудовлетворительно, оппозиционные партии (особенно если они имеют представителей в региональных законодательных органах) восполняют этот пробел, способствуя доведению требований граждан до принимающих решения должностных лиц и поиску компромисса. Конечно, с точки зрения классической теории эти партии партиями не являются, в этом можно согласиться с А. Кыневым [Кынев, Любарев, 2011]. Однако, будучи привнесенным институтом, они «перестроились», приняли на себя специфичные, хотя и не характерные для «классической» партии функции и заняли важную нишу.

Наиболее значимы в этом смысле КПРФ и ЛДПР. Первая является единственной силой, представляющей внятную альтернативу нынешнему курсу правительства. Хотя и сводится эта альтернатива в основном к возврату во вчера (так, в штаб-квартире одного регионального отделения КПРФ автор видел пакеты футболок с советским гербом и надписью «Хочу в СССР»). Тем не менее КПРФ всегда поддерживает протестные акции граждан и этим сдерживает чересчур смелые правительственные инициативы — закрытие школ, больниц, фабрик, разрушение зданий и т.п. Победы удается достичь не всегда, но тем не менее сам факт противодействия важен. Так, в г. Иваново именно при поддержке КПРФ гражданам более пяти лет удавалось предотвратить закрытие трамвайно-троллейбусного парка. Без поддержки партии подобные инициативы могли бы быстро провалиться, так как активные граждане, стоявшие у истоков их, не располагают достаточным организационным ресурсом, а часто и свободным временем. Коммунистическая партия, подхватывая такие протестные инициативы, придает им некоторую политическую окраску (что уже вынуждает власти серьезнее к ним относиться) и позволяет поддерживать движение с помощью кадрового и организационного ресурса партии.

Роль ЛДПР еще интереснее — партия вовлекает в свою деятельность молодежь, по условиям рождения не имеющую достаточных возможностей для развития. Будучи привлечены, по их собственному признанию, харизмой и энергией В. Жириновского, молодые люди начинают участвовать в работе партии (это не столько агитация, сколько благотворительная и культурно-массовая работа) и через это социализируются, получают социальный и политический опыт и т.п. Многие потом при помощи партии получают образование, и наиболее успешные из них даже могут стать депутатами региональных заксобраний и местных советов. И нельзя сказать, что это является случайно сформировавшейся позицией конкретного регионального отделения партии: во всех изученных регионах рассказы респондентов из ЛДПР



о своей судьбе поразительно совпадали в основных позициях. Таким образом, молодежь, которая могла бы пополнить ряды криминальных группировок или деклассированных элементов, становится стратегическим резервом партии и получает возможности социального роста. Роль ЛДПР как структуры социальной адаптации и социального лифта еще предстоит осмыслить.

В-третьих, протестные выступления в регионах, как правило, каузальны, они возникают по конкретным поводам (закрытие больницы, вырубка парка, разрушение красивого здания и т.п.) и инициируются активными гражданами. Политические партии присоединяются уже в процессе. В значительной части подобные протесты приводят к капитуляции властей — вызывавшее недовольство решение отменяют либо добиваются каких-то компромиссов. Жесткая конфронтация возникает лишь в двух случаях. Или местный руководитель стремится проводить «модернизацию» невзирая ни на что («бежит впереди паровоза», дабы доложить федеральному правительству, что он уже «осуществил внедрение инноваций», которые только обсуждаются в Москве). Второй вариант — если решение, вызывающее недовольство населения, не исходит от местных властей, а происходит из более высокой инстанции. Местный руководитель в таких случаях, вероятно, был бы рад договориться, но опасается навлечь на себя гнев губернатора или федерального правительства. Тогда и могут пускаться в ход специфические средства: запреты на акции, одновременное проведение митингов ЕР или устройство ярмарок и т.п. Но и в этих случаях силовые акции (прямой разгон митинга, задержание участников) — большая редкость.

В-четвертых, по крайней мере на примере изученных нами регионов видно, что так называемое удушение демократии — это вовсе не дело рук В. Путина и его окружения. Действительно, можно наблюдать снижение интереса к «политике» в узком смысле, т.е. как сфере, в которой разворачивается электоральный процесс. Как представляется, большинство людей воспринимает выборы как процедуру легитимации действующей власти, имеющую во многом торжественно-обрядовый характер, что-то вроде венчания на царство. Сопровождающая избирательный процесс борьба рассматривается скорее как спектакль, разновидность телесериала. Да и сами участники выборов относятся к этому примерно так же. Так, предвыборная кампания в Свердловской области (июль—август 2013 г.) была выстроена не вокруг борьбы программ, дискуссии о путях развития, а вокруг драматических подробностей личной жизни кандидатов. Представляется, что за исключением КПРФ все прочие значимые участники процесса вовсе не стремятся в результате выборов получить власть. Они хотят лишь набрать некоторый процент голосов (лучше побольше, но не слишком много), чтобы потом с завоеванных позиций вести торг с властями. Один из наших респондентов в Ека-

теринбурге, очень сведущий в электоральной процедуре и лоббизме человек<sup>3</sup>, сказал: «В выборах у нас участвуют либо городские сумасшедшие, либо те, у кого есть конкретный бизнес-интерес, и он хочет отстоять его через выборы». В целом, как кажется, наше исследование позволяет согласиться с М. Чернышом (строившим свои выводы на китайском материале 2009 г.), что экономические условия жизни влияют на понимание человеком своих интересов, но это понимание не проецируется в область политики (не выражается в политическом поведении) [Черныш, 2013]. Хотя, возможно, как раз такое прохладное отношение к политике и есть проекция интересов: стабильность и предсказуемость кажутся более соответствующими интересам граждан, чем новая волна быстрых и непонятных преобразований.

Наконец, особо следует отметить, что, как показали проведенные в регионах исследования, на местах политическая жизнь (и не только политическая) определяется не институтами, а акторами. В социальных реалиях российских регионов акторами можно считать тех лиц, которые в состоянии «решать проблемы», т.е. помогать людям в их повседневной жизни, или делать что-то, чего граждане сами сделать не в состоянии. Актором далеко не всегда является должностное лицо, которое формально является «властью». Во многих случаях им действительно является глава района или местной администрации. Но часто мы отмечали в качестве акторов заведующих библиотеками, директоров школ, руководителей досуговых клубов, а иногда и просто инициативных граждан, никакими формальными полномочиями не обладающих. Успешность той или иной политической партии (не только ЕР, но и оппозиционной, даже не представленной в Госдуме) в значительной степени определяется тем, насколько она способна сотрудничать с этими социальными акторами. Так, например, в Свердловской области «Гражданская платформа» привлекла на свою сторону видных общественных деятелей — борца с наркоманией и мецената Е. Ройзмана, защитника городской среды Л. Волкова, и достигла некоторых успехов.

Установить причинно-следственные связи между вовлеченностью социальных акторов в деятельность партии, ее известностью на региональном уровне и успешностью в защите интересов граждан и таким образом определить роль политических партий в коммуникации власти и общества в регионе — представляется важной исследовательской задачей для российской политологии.

Можно предположить, что на этом пути нас ждет еще немало открытий, и мы сможем приблизиться к пониманию того, чем же стали в России при-

---

<sup>3</sup> Мы не можем назвать его имени, так как интервью он давал на условиях анонимности.

внесенные извне институты [Ясин, 2007] партийно-парламентской демократии, в какой степени они декоративны, а в какой могут служить силами, действительно преобразующими жизнь страны.

## Литература

- Аристотель*. Политика // Сочинения: в 4 т. М.: Мысль, 1983.
- Галкин А.А.* Индивид, общество и структуры власти // Размышления о политике и политической науке. М.: ИСП РАН, 2004.
- Даль Р.А.* О демократии: пер. с англ. М., 2000.
- Джексон Д.И.* Политическая методология: общие проблемы // Политическая наука: новые направления / пер. с англ.; под ред. Р. Гудина, Х.Д. Клингемана. М., 1999.
- Дойч К.* О политической теории и политическом действии: пер. с англ. // Политическая теория в XX веке. М.: Территория будущего, 2008.
- Кынев А.В., Любарев А.Е.* Партии и выборы в современной России: Эволюция и деволюция. М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2011.
- Подъячев К.В.* Обращения граждан в органы власти и гражданское участие в России: взгляд политолога. Saarbrücken, L.A.P., 2011.
- Подъячев К.В.* Политическая наука и политическая власть: к вопросу о предмете современной политологии. Власть. 2012а. № 2.
- Подъячев К.В.* Протестное движение в России «нулевых»: генезис и специфика // Вестник Института социологии (сетевой научный журнал). 2012б. № 5.
- Черныш М.Ф.* О модернизации в России и Китае // Социологические исследования. 2013. № 4.
- Ясин Е.Г.* Модернизация и общество. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007.

Ю.А. Пустовойт

Сибирский государственный  
индустриальный университет

# ГОРОДСКИЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕЖИМЫ: СТИМУЛЫ И ПРИОРИТЕТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КРУПНЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ГОРОДАХ<sup>1</sup>

---

В центре нашего внимания — проблема преобладания властных отношений среди других потенциально возможных механизмов координации индивидуальных усилий для достижения коллективных целей. Почему, при каких условиях и с помощью каких средств принуждение во всех его формах становится основным механизмом, регулирующим жизнь локального сообщества, вытесняя на периферию альтернативные способы организации жизнедеятельности (моральное доверие и экономический обмен).

Теоретической базой нашего исследования служат концептуальный анализ власти (С. Льюкс) и результаты изучения городских политических режимов — коалиций политических акторов, имеющих доступ к институционализированным ресурсам и осуществляющих управление локальным сообществом на основе совместно выработанных приоритетов и норм (К. Стоун, Дж. Гэвента). Для разработки понятийного аппарата и выработки гипотез использовались положения макросоциологических и культурно-исторических работ Ч. Тилли, М. Манна, Р. Коллинза, Г. Дерлугяна, А. Эткинды и Н. Розова.

В отечественной науке современные локальные политические режимы активно изучались В. Ледяевым, В. Гельманом, С. Рыженковым. Неформальные договоренности и оценка их индивидуальной и социальной эффективности находились в центре внимания А. Чириковой, Д. Rogozина, А. Олейника, А. Даугвейт. Традиции локального управления нашли отражение в работах В. Мохова, Д. Сельцера, отдельные аспекты становления и функционирова-

---

<sup>1</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ и Администрацией Кемеровской области научного проекта № 14-13-42001.

ния локальных властных групп приведены в сборниках под редакцией О. Гаман-Голутвиной и А. Дуки.

Особенность нашего исследования состоит в том, что эмпирической базой выступает постсоветская политическая история крупного индустриального центра Сибири — Новокузнецка, рассматриваемая в сопоставлении с другими, близкими по структуре экономики городами — Магнитогорском, Череповцом, Липецком. За основу были взяты интервью, биографические данные (в той или иной степени мы стремились проследить судьбы всех, кто каким-либо образом проявлял политическую активность), анализ публикаций, городская и отраслевая статистика.

Таким образом, взяв за основу историю формирования властных отношений, мы сосредоточили свое внимание на внешних стимулах, механизмах и нормах взаимодействия ключевых политических и экономических акторов при выработке и реализации совместного политического курса (повестки дня). В ходе исследования нами была сформулирована гипотеза о том, что усиление (увеличение объемов добычи и соответственно бюджетных поступлений) ресурсной (угольной) отрасли в экономике региона привело к усилению региональных территориально-административных элит, ориентированных на методы и механизмы властных отношений. Если в начале исследуемого периода мы можем наблюдать определенную самостоятельность локальных властных коалиций, открытое участие в политической жизни экономических субъектов, политическую конкуренцию и относительно невысокий уровень принуждения, то в настоящий момент можно говорить о том, что городские коалиции в качестве субъекта принятия самостоятельных решений исчезли как элемент политического ландшафта. Крупные экономические субъекты, чьи предприятия расположены на территории города, в публичной политике не участвуют, основным механизмом координации социального взаимодействия выступает властный контроль, единственным доминирующим институтом — воля губернатора. На наш взгляд, сложившееся положение связано не столько с личными качествами и психологическими характеристиками ключевых политических акторов (которые, являясь вторичными по отношению к принимаемым политическим решениям, придают последним некоторую мифологическую окраску) и политическими инициативами федерального центра, сколько с переориентацией региона на добывающую промышленность. Ресурсная экономика требует в первую очередь контроля над территорией, последнее обстоятельство усиливает те политические группы, которые отвечают за порядок на территории. Управление добычей ресурсов и их распределение среди социальных групп становятся со временем неразличимыми. Социальный, культурный и человеческий капитал, необходимый для развитой промышленности, остается в име-

ющихся объемах невостребованным, а альтернативные способы социальной координации (доверие, обмен) делаются избыточными.

Рассмотрим подробнее ключевые категории исследования и далее на этой основе обратимся к эмпирическому материалу.

Итак, в центре нашего внимания властные отношения. Источником нашего вдохновения при выделении властных процессов и их детализации в форме системы оценок выступали работы и идеи С. Льюкса, В.Г. Ледяева и А. Олейника.

В.Г. Ледяев различает две традиции в выделении и описании феномена власти как «социального контроля» (Т. Гоббс, М. Вебер, Г. Лассуэлл, Р. Даль, Д. Ронг и др.) и власти как «социального производства» (Платон, Аристотель, Р. Парсонс, Х. Арендт, М. Фуко). В первом случае власть рассматривается как конфликтное асимметричное отношение, где выигрыш одного неизбежно связан с потерями другого («власть над»), во втором — как способ координации усилий для достижения общих целей, некоего общего блага («власть для») [Ледяев, 2012, с. 105]. Представим «кооперацию» (согласование интересов на общей основе) и «контроль» (подавление интересов одних групп другими) как полюса гипотетического континуума, между которыми могут располагаться некоторые промежуточные типы. Таким образом, на одном полюсе у нас будут отношения, в основе которых «консенсусный авторитет». Последний согласно С. Льюксу не является формой власти [Льюкс, 2010, с. 57]. На другом — подавление интересов вплоть до физического насилия, что согласно А. Олейнику выступает «альфой и омегой власти в ее чистом виде», подчеркивая ее неинституциональность и крайнюю асимметрию [Олейник, 2011, с. 119]. Для С. Льюкса значимым признаком отличия власти от влияния выступает наличие санкций, а влияние и авторитет могут быть или не быть формами власти в зависимости от наличия или отсутствия конфликта интересов.

Предложим следующую систему оценок дистанции «контроль — кооперация»: 1 — «социальный контроль», 2 — «кооперация, основанная на манипуляции», 3 — «кооперация, основанная на авторитете».

**«Социальный контроль».** Явный конфликт интересов. Основной ресурс поддержания властной гегемонии — репрессии и активация всех форм избирательного и массового контроля. Для этого типа отношений основным признаком выступают доминирование изоляционных санкций по отношению к политическим противникам, физическая изоляция (рост арестов), исключение из экономической жизни, закрытие предприятия или увольнение, информирование населения сведено к пропаганде с незатейливыми семантическими конструкциями в виде «образа врага» и «славного лидера». В случае политических конфликтов стороны ориентированы на игру с «нулевой» суммой.

**«Кооперация, основанная на манипуляции».** Конфликт интересов носит латентный характер, т.е. участники политического процесса не осознают собственных интересов вследствие как мистификации, так и отсутствия идеологических альтернатив. Основные типы капитала — символический, связанный с обладанием определенным авторитетом и репутацией, и экономический, направленный на обмен ресурсами. Санкции носят преимущественно экономический характер. Для одних групп населения в качестве ведущего стимула выступает «страх потерять», для других — «желание получить». Основным ресурс власти — контроль над «повесткой дня» и исключение «опасных» проблем из обсуждения.

**«Кооперация, основанная на авторитете».** В настоящих условиях «идеальная кооперация» представляет собой скорее «идеальный тип», чем эмпирическую реальность. Состав коалиции воспроизводит интересы носителей экономического, культурного и социального капитала городского сообщества. Конфликта интересов нет, источником власти выступает авторитет, основанный на побуждении, стимулировании и убеждении оппонентов. Политическое взаимодействие описывается как игра с «ненулевой» суммой, игры регулярно повторяются, основным критерием индивидуальной и групповой успешности выступает реализация «повестки дня». Доверие основано на соблюдении общих установленных правил и соответствии действующих норм внутренним убеждениям.

Здесь мы рассмотрим только один ключевой индикатор — характер и итоги электорального цикла: разница в голосах, поданных за победителя и ведущего оппонента, наличие или отсутствие барьеров, выставляемых избирательными комиссиями, тем или иным кандидатам, проведению избирательной кампании, степень и обязательность включения в электоральный процесс руководителей производственных и бюджетных учреждений — очевидные и явные признаки, позволяющие оценивать динамику властных отношений.

Теоретической основой исследования выступает концепция политического режима, введенная американским исследователем Кларенсом Стоуном, «Режимная политика: правление в Атланта, 1946—1988». В его исследовании ядро режима — коалиция представляет собой широкий и относительно устойчивый спектр взаимодействий, основанный прежде всего на неформальных связях акторов и формулирующий свою «повестку дня» через согласие по поводу фундаментальных ценностей, целей и программ развития городской общности. Новизна подхода К. Стоуна заключалась в смещении перспективы видения политических процессов от власти как механизма принуждения к власти как умению координировать усилия, договариваться и совместно достигать поставленных целей [Ледеев, 2012, с. 163].

Коалиция по своему составу включает представителей различных сегментов и уровней политической элиты, связанных общими обязательствами для реализации общего курса, не все представители элиты входят в число тех, кто составляет основу режима и несет ответственность за реализацию его повестки.

В российских исследованиях при описании властных групп и при акценте на приоритет неформальных взаимодействий чаще, чем коалиция, встречается понятие команды или неформальных сетей. Считаю, что на этом этапе исследования указанные понятия можно использовать как синонимы, так как в коалициях власти в командах и социальных сетях взаимодействие основано прежде всего на лояльности и доверии.

Приоритет экономических форм капитала, его доминирование в политической жизни наглядно подтверждаются классическими исследованиями власти в американских городах. Доминирование бизнес-структур, контроль финансовой и промышленной элитой политических процессов и несоответствие этой ситуации нормам демократического правления — ключевая и отнюдь не законченная тема дискуссий американского научного сообщества. Как уже было сказано, российские политические режимы с недавнего времени находятся в фокусе внимания отечественных исследователей. На наш взгляд, одной из наиболее плодотворных перспектив при их описании и изучении выступает подход, предложенный В. Гельманом [Гельман, 2010, с. 132]. Он выделяет следующие иерархические факторы их функционирования: структурные характеристики режима (параметры функционирования, неподвластные локальным акторам), политические возможности (комплексы ресурсов, определяющих вероятность возникновения тех или иных институтов и практик), политический курс (приоритеты, проводимые центральными или региональными властями в отношении конкретного муниципального образования). В рамках этих параметров рассмотрим социальные и политические процессы, проходящие в крупном индустриальном центре.

**Поздний советский период** (середина 1980-х — конец 1991-го). Локальные самостоятельные политические режимы отсутствуют, неформальные связи официально не поощряются, действуют единые стандарты управления. Основным субъектом, определяющим параметры городского развития, выступает руководство крупных предприятий, действующее по принципу «город — социальный цех».

**Предрежимный период** (1991—1997). Активная политическая жизнь города, формирование команд происходит на самых разных основаниях, на фоне разворачивающейся приватизации в угольной и металлургической областях различные властные группы реализуют собственные экономические проекты. В городе происходят порой драматические события, связанные с переде-



лом собственности, дефицитом бюджета, развитием силового предпринимательства, доминированием вначале законодательных, а с 1993 г. исполнительных органов власти. Региональная власть практически не имеет никаких рычагов влияния на ситуацию в городе, градообразующие предприятия погружены в комплекс собственных проблем, стараясь максимально сбросить с себя социальные обязательства. Характерна табличка в приемной главы города того времени «Денег нет. Курить можно».

**Ранний инвестиционный период (1997–2006).** На выборах главы города побеждает кандидат, имеющий опыт городского управления и связанный с наиболее активными поздними номенклатурными группами, — С.Д. Мартин. Ядро коалиции составляют люди, имеющие опыт городского политического управления в поздний советский период, представители среднего бизнеса (в основном главы строительных корпораций и торговли) и силовых структур. На выборах в условиях жесткой конкуренции (восемь кандидатов) лидер получил 27% голосов. Совместно с региональными властями (губернатором становится А.Г. Тулеев) начинается программа активного привлечения инвестиций в город. Для этого, с одной стороны, создаются наиболее благоприятные условия для инвесторов, а с другой — собственники, не устраивающие политическое руководство, всеми возможными способами выдавливаются с территорий. Политическая администрация действует по принципу «контролера на входе», определяя, кто может, а кто не может вести бизнес. К 2002 г. приватизация практически закончена, и споры между владельцами уходят в прошлое. Политическая конкуренция заканчивается, чему немало способствует федеральное законодательство, глава города на выборах 2002 и 2006 гг. получает 77–78% голосов.

**Поздний инвестиционный период, пик развития коалиции (2006–2010).** Основные проблемы собственности решены, однако большую часть бюджета города контролируют региональные власти. В это время формируются масштабные проекты городского развития, на реализацию которых у города не хватает средств. Кризис 2008 г. поставил в сложное положение металлургические предприятия, благодаря действиям региональных властей активно развивающаяся угольная отрасль (добыча угля за 10 лет увеличилась практически в 2 раза) территориально была закреплена за районами, строительные предприятия и торговля, ориентированные на городские власти, начинают испытывать проблемы с кредитованием, попытка подчинить себе ведущую городскую газету заканчивается неудачей. К 2010 г. латентный конфликт с одним из крупнейших угольных предприятий региона перерастает в конфликт с региональными властями и заканчивается отставкой главы города. Формальная причина — злоупотребление служебным положением.

**Посткоалиционный период (2010–2014).** За этот период в городе сменились два мэра. Характерно, что первый (В. Смолего) на выборах в 2010 г. получил 80,3% голосов, а второй (С. Кузнецов) в 2013 г. — 86,7%. Город проводит строго прогубернаторскую политику, остатки прежней коалиции в течение этого времени потеряли бизнес и собственность, система назначений ориентирована на узкий круг лиц, имеющих опыт работы, с одной стороны, в администрации области, а с другой — в крупных промышленных компаниях. В отличие от других крупных индустриальных городов, где существенной составляющей экономики является металлургическая индустрия (Череповец, Магнитогорск, Липецк), новокузнецкое руководство предприятий и собственники не входят в число влиятельных лиц региона (судя по данным журнала «Эксперт»), и пока нет оснований для формирования новых локальных коалиций власти, способных стать субъектами развития города.

Предварительные выводы исследования.

1. Политические инициативы властей федерального и регионального уровней задают основные приоритеты повседневной управленческой и идеологической деятельности. В первую очередь это касается контроля и результатов электоральной активности и приоритетности публично озвученных федеральных и региональных проблем. Любое отклонение от заданных стандартов и требований здесь пресекается репрессивными санкциями, что, разумеется, учитывается членами коалиции.

2. Крупные предприятия тяжелой индустрии в лице владельцев и менеджмента, с одной стороны, являясь элементом международного рынка, зависят от сложившейся на них конъюнктуры на свою продукцию, с другой — обязаны постоянно контролировать технологическую дисциплину производства, обеспечивать его экологическую безопасность и поддерживать уровень высокой профессиональной квалификации работников. Объемы прибыли могут колебаться, тем не менее административная рента, получаемая в зависимости от положения в управленческой иерархии, достаточно высока, что обеспечивает постоянный рост и конкуренцию среди соискателей. Сокращение объемов производства закономерно изменяет городской рынок занятости, с чем вынуждено считаться городское руководство.

3. Городская коалиция несет комплекс социальных и инфраструктурных обязательств. Она обязана, с одной стороны, поддерживать приемлемый уровень жизнедеятельности и комфорта в городских условиях (подача тепла, строительство и ремонт дорог, обеспечение электроэнергией), а с другой — обеспечивать обычный комплекс социальных услуг (пенсии, здравоохранение и образование). Распределение ограниченных ресурсов, определение объемов финансирования, выбор подрядчиков и кадровые назначения отно-

сятся к той области проблем, где консенсусное решение является редким элементом в повседневной управленческой практике.

Таким образом, мы видим, что система внешних институциональных, экономических и управленческих стимулов ориентирует городские коалиции власти на постоянное формирование взаимодействия в формате «социального контроля». Отношения, наиболее близкие к власти координации («кооперация, основанная на манипуляции»), можно отметить только в ранний постсоветский (достаточно драматичный) период, связанный с приватизацией и стремлением складывающихся коалиций власти привлечь бизнес на территорию города (примерно до 2002 г.). Как только город стал инвестиционно привлекательным (продукция металлургов при девальвации рубля стала конкурентоспособной на мировых рынках), дистанция власти сразу увеличилась и в настоящий момент оценивается как «социальный контроль». Сложившаяся «фасадная» структура властных отношений вносит определенный элемент стабильности и предсказуемости (за счет силового ограничения потенциальных рентоискателей), но увеличивает социальные риски в долгосрочной перспективе, так как запускает комплекс механизмов стагнации [Розов, 2011, с. 260]. Одновременно с ростом престижного потребления происходит рост элиты и перетекание общезначимых (государственных, региональных, городских) ресурсов в распоряжение членов коалиции. Нечлены коалиции в рамках локального сообщества теряют свой экономический и социальный капитал. На данный момент сравнительный анализ формирования власти в крупных индустриальных городах показывает, что «власть для», «власть как социальное производство» скорее осуществляется в сообществах, где в состав коалиции широко и официально включены собственники крупного производства, связывающие свое будущее с локальным сообществом.

## Литература

*Гельман В.Я., Рыженков С.И.* Локальные режимы, городское управление и «вертикаль власти» // Политическая экспертиза. 2010. № 4. С. 132–133.

*Ледяев В.Г.* Социология власти: Теория и опыт эмпирического исследования власти в городских сообществах. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

*Льюкс С.* Власть: радикальный взгляд. М.: Изд. дом ВШЭ, 2010.

*Олейник А.* Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых» годов. М.: РОССПЭН, 2011.

*Розов Н.С.* Колея и перевал: макросоциологические основания стратегий России в XXI веке. М.: РОССПЭН, 2011.

О.В. Троицкая

Московский  
государственный университет  
им. М.В. Ломоносова

# СЦЕНАРИИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ: УЖЕСТОЧЕНИЕ VS ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ

---

В последнее десятилетие предпринималось немало попыток снизить уровень нелегальной миграции в России и повысить прозрачность и контролируемость потоков — посредством трудовых квот, изменения правил регистрации и миграционного учета, введения «патентов» для самозанятых лиц и др., однако все они не оказали существенного воздействия на ситуацию. Экспертные оценки уровня теневой занятости мигрантов в России в 2013 г. фактически не отличаются от оценок начала 2000-х гг.: количество нелегальных трудовых мигрантов оценивается в 3–5 млн, что, как минимум, в 2 раза превышает количество легальных иностранных работников.

Для коренного перелома текущей ситуации России придется реформировать не отдельные правила пребывания или трудоустройства, а сами принципы управления миграционной политикой, в частности основы миграционного режима России со странами Содружества Независимых Государств, откуда происходит подавляющее большинство нелегальных мигрантов. Опыт ведущих зарубежных стран показывает: России придется либо пойти по жестко ограничительному сценарию, введя визовый контроль на границах, либо последовательно либерализовать миграционный режим внутри страны посредством снятия ограничений на доступ мигрантов из СНГ к рынку труда.

## 1. Миграционный режим в СНГ

Текущий миграционный режим основан на смешении либеральных и ограничительных принципов. С одной стороны, Россия поддерживает безвизовый режим со странами СНГ с целью обеспечить свободу перемещения в регионе и стимулировать иммиграцию. С другой стороны, она применяет достаточно жесткие правила трудоустройства для граждан этих стран с целью

держат уровень иммиграции под контролем и защищают национальный рынок труда, в частности ограничивают количество разрешений на работу для иностранных работников квотами, требуют знания русского языка для занятия определенными видами деятельности, предусматривает суровое наказание для организаторов нелегального трудоустройства мигрантов и т.д.

Как показывает мировая практика, такой смешанный режим эффективно действует между развитыми странами, например между США и Канадой или между США и странами Евросоюза. В этом случае ограничение доступа иностранцев к рынку труда защищает права граждан на приоритетное получение работы, в то время как открытые границы позволяют мигрантам свободно циркулировать поперек границ в поисках работы и гибко реагировать на изменения спроса и предложения. Нелегальная миграция в этом случае минимальна, так как иммигранту из развитой страны, не нашедшему работу, обычно выгоднее вернуться на родину, чем оставаться в нарушение закона и переходить на нелегальный статус.

В условиях между развитой и развивающейся странами этот режим, однако, обречен на неэффективность. Выгоды от иммиграции из бедной страны в богатую настолько высоки, что они превышают любые возможные издержки от нарушения законодательства. Открытые границы тем более снижают издержки до минимума, значительно упрощая иммигрантам въезд и трудоустройство в обход государственного контроля. Наличие внутренних регулирующих механизмов — квот или других ограничений — не производит должного сдерживающего эффекта, служа лишь инструментом выдавливания иммигрантов в теневой сектор.

Этот урок в свое время пришлось усвоить многим развитым странам, открывшим свои границы для мигрантов из развивающихся стран. Большинство из них отказалось от подобного смешанного режима в пользу либо последовательного сдерживания, либо последовательной либерализации миграционных потоков.

## **2. Ограничительный сценарий**

Примером ограничительного сценария является политика западноевропейских стран и США во второй половине XX в.

В первые десятилетия после Второй мировой войны, испытывая дефицит рабочей силы, западноевропейские страны (Франция, Германия, Бельгия, Нидерланды) открыли границы для трудовых мигрантов из бывших колоний и Турции, США — для рабочих из Мексики. Великобритания объявила всех жителей стран Содружества наций, составлявших на тот момент одну

четвертую населения земного шара, «британскими подданными», т.е. фактически гражданами с правом свободного въезда и трудоустройства в Соединенном королевстве.

Однако уже к началу 1970-х гг. такой подход в Европе и США был признан ошибочным. Как показала практика, ни одна развитая страна оказалась не в состоянии контролировать численность мигрантов в условиях открытых границ и обеспечить их своевременный возврат. Более того, после прекращения программ трудовой миграции ни одной приглашающей стране не удалось предотвратить процессы семейного воссоединения и формирования крупных мигрантских общин, что впоследствии породило серьезные вызовы интеграции.

Уже в 1970–1980 гг. практически все западные страны закрыли границы с развивающимися странами — основными источниками трудовых мигрантов. Западноевропейские страны ввели визовый режим со странами Северной Африки и Ближнего Востока. Великобритания в ответ на резкий приток иммигрантов отменила все привилегии для жителей африканских и азиатских стран — членов Содружества наций. Соединенные Штаты Америки прекратили привлекать мексиканских рабочих для развития сельского хозяйства и строительства железных дорог (в рамках так называемой программы Брасеро, действовавшей с 1942 по 1964 г.). Следует отметить, что впоследствии миграционный режим США в отношении Мексики только ужесточился. Даже интеграционные процессы на североамериканском континенте и активное лоббирование Мексикой либерализации миграционного режима в рамках североамериканской зоны свободной торговли НАФТА не смогли поколебать позицию Соединенных Штатов.

В долгосрочной перспективе ограничительный сценарий породил несколько непредвиденных побочных эффектов:

- факт закрытия границ стимулировал оседание уже прибывших мигрантов и их стремление перевезти в страну свои семьи, что запустило широкомасштабные процессы семейного воссоединения;
- отсутствие легальных возможностей въезда и трудоустройства резко повысило уровень нелегального перемещения и злоупотреблений другими каналами иммиграции — системой убежища и семейного воссоединения;
- усиление пограничного контроля потребовало значительного увеличения материальных затрат на охрану границы, что в свою очередь повысило нагрузку на налогоплательщиков.

Вместе с тем следует признать, что именно визовый барьер стал тем инструментом, который позволил развитым странам существенно сократить потоки массовой, неквалифицированной трудовой миграции из развивающихся стран и создать необходимые условия для проведения селективной

миграционной политики — качественного отбора иммигрантов по признакам квалификации и способности к интеграции (возраст, знание языка, наличие опыта работы или обучения в стране).

### **3. Либеральный сценарий**

Альтернативой ограничительному подходу является по сути противоположный либеральный сценарий, который предполагает не сдерживание массовой иммиграции из развивающихся стран при помощи визового режима, а, наоборот, дополнение свободы перемещения свободой трудоустройства. Преимущество этого подхода состоит в том, что он не пытается противодействовать объективным процессам и загнать их в узкие рамки, расходуя огромные силы и ресурсы принимающих государств, а расширяет поле для легального функционирования миграционных потоков. Доступ иммигрантов максимально облегчается не только к территории, но и к рынку труда, что повышает гибкость в использовании иностранной рабочей силы и снижает привлекательность теневой занятости.

Примером либерального сценария может послужить, в частности, политика западноевропейских стран в отношении стран Южной и Восточной Европы в рамках европейской интеграции. Европейское экономическое сообщество — впоследствии Европейский Союз — пережило несколько этапов расширений, включая в себя страны, обладающие существенно более низким уровнем ВВП и большим миграционным потенциалом. Каждый раз перспектива присоединения порождала в западноевропейских странах ЕС опасения массовой иммиграции — с юга (из Италии, Испании, Португалии, Греции) или с востока (из стран Центральной и Восточной Европы). В отношении новых членов вводился переходный период от двух до семи лет, в течение которого граждане этих стран должны были получать разрешение на работу наравне с гражданами третьих стран.

Тем не менее благодаря политической воле все ограничения по истечении переходного периода снимались и граждане новых стран — членов Европейского Союза получали полную свободу перемещения и трудоустройства.

Как показал опыт, опасения массовой постоянной иммиграции никогда не подтверждались. Незнание языков, отсутствие опыта работы в стране у иммигрантов и недоверие работодателей к иностранным дипломам наряду с традиционными национальными институтами защиты занятости служили серьезными сдерживающими факторами массового перемещения.

Кроме того, открытые границы стимулировали возвратный и кратковременный характер миграции. Исследования показали, что иммигранты из но-

вых стран-членов в большинстве своем были заняты на работе, не соответствующей уровню их квалификации, и работа за рубежом для них была скорее временным решением, чем жизненным выбором. Также не нашла эмпирического подтверждения гипотеза о массовом переезде ради социальных выгод — так называемом феномене «welfare tourism».

Свобода перемещения и трудоустройства иммигрантов в ЕС позволила:

- более эффективно распределить рабочую силу в регионе, от чего выиграли как принимающие страны, так и страны происхождения мигрантов;
- существенно сократить уровень теневой занятости иммигрантов при минимальных издержках;
- устранить основы для коррупции и нарушений в сфере прав человека;
- стимулировать возвратный и маятниковый характер миграции и предотвратить масштабное оседание мигрантов в принимающей стране.

Вместе с тем европейский опыт показал, что открытие рынков труда для иммигрантов из новых стран-членов имеет и свои недостатки.

Во-первых, в краткосрочной перспективе миграционные потоки становятся более интенсивными, что ведет к росту напряженности. Оба явления были заметны, в частности, в Великобритании, где массовый приток неквалифицированных рабочих из Польши и Румынии вызвал недовольство миграционной политикой и серьезные претензии к действующему правительству. В ответ британское правительство пошло на ограничение иммиграции из третьих стран, в том числе квалифицированной, что, по мнению экспертов, нанесло ущерб ее национальным интересам.

Во-вторых, принимающее государство лишается гибкости при принятии решений и уже не может ограничивать приток иммигрантов по своему желанию. Так, попытки Франции в 2010 г. выслать цыган на территорию Румынии и Болгарии или в начале 2011-го восстановить пограничный контроль с Италией после того, как там скопилось большое количество беженцев из североафриканских стран, вызвали противодействие и критику со стороны других государств ЕС и международных правозащитных организаций.

В-третьих, в условиях свободного перемещения принимающие государства становятся уязвимыми перед социально-экономическими и политическими проблемами стран-партнеров, поскольку любое потрясение неизбежно приводит к массовому оттоку в более благополучные страны. В рамках ЕС эта проблема решается в превентивном порядке благодаря существованию структурных фондов и Фонда единения, идущих на развитие наиболее отстающих регионов и составляющих не менее 35–40% ежегодного бюджета Евросоюза (347 млрд евро на 2007–2013 гг.).



## 4. Заключение

Какие уроки из мирового опыта могла бы извлечь Россия? Чтобы существенно повысить контроль над миграционными потоками, России необходимо изменить миграционный режим с государствами СНГ, не входящими в Единое экономическое пространство, в сторону либо последовательной либерализации, либо последовательного ограничения. Любой «третий путь», попытки сочетать в себе элементы и того, и другого подходов обречены на неудачу.

К сожалению, выбор в пользу одного из сценариев затруднен тем, что в стране по-прежнему сохраняется противоречие между стратегическими приоритетами высшего руководства и мнением большинства населения. С одной стороны, «сверху» действует установка на укрепление евразийской интеграции — строительство Евразийского союза, в котором граждане смогут на свое усмотрение выбирать место работы и жительства. Такая степень свободы перемещения может быть достигнута только при реализации либерального сценария наподобие европейского.

С другой стороны, рост националистических, антииммигрантских настроений в обществе порождает спрос на ограничительный сценарий (по данным опроса Левада-Центра от 3 июля 2013 г., 84% населения поддерживает введение визового режима с республиками Средней Азии и Закавказья), что делает либерализацию заведомо непопулярной и проигрышной мерой в условиях политической борьбы. В результате правительству приходится ограничиваться половинчатыми мерами, вводя очередные «точечные ужесточения» миграционного режима при сохранении свободы перемещения в рамках СНГ.

Сохранение подобной политики, основанной на сочетании либеральных и ограничительных принципов, будет и дальше служить основным препятствием к повышению ее эффективности.

М.В. Туровец

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# ПОДДЕРЖАНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТИ ПРОТЕСТА В ДВИЖЕНИИ ПРОТИВ МЕДНО-НИКЕЛЕВЫХ РАЗРАБОТОК В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

---

## **1. Движение против добычи никеля: возникновение и развитие**

Протестная мобилизация электорального цикла 2011–2012 гг. не только инициировала протесты против фальсификации выборов, но и повлияла на реализацию протестной активности там, где до этого только накапливалось недовольство. Одним из таких случаев можно назвать движение против медно-никелевых разработок в Воронежской области (далее — антиникелевое движение). В нем были мобилизованы многие местные сообщества Воронежской области и созданы активистские группы, движение непрерывно функционирует на протяжении уже около двух лет. В развитии антиникелевого движения можно выделить несколько основных этапов:

- конец 2011 — начало 2012 г. — распространение информации о проекте разработки никелевого месторождения и о вреде добычи никеля на форумах и в социальных сетях;
- март–май 2012 г. — появление пункта о недопустимости добычи никеля в Воронежской области в резолюциях митингов КПРФ и несистемной оппозиции;
- май–июнь 2012 г. — формирование сети инициативных групп против добычи никеля, проведение неполитических митингов против медно-никелевых разработок;
- июнь–декабрь 2012 г. — формирование и упадок централизованного протестного движения «Зеленая лента»;
- декабрь 2012 — декабрь 2013 г. — реорганизация НКО «Стоп никель» в координационный орган движения, координация протеста на основе демократических процедур, поддержание мобилизации движения;

- декабрь 2013 г. — настоящее время — период видимых репрессий, уменьшение доверия к движению со стороны населения из-за информационной кампании.

Исследование антиникелевого движения<sup>1</sup> прошло три этапа. Первый этап (вхождение в поле) состоялся через сбор информации о движении, знакомство с ключевыми активистами и последующий анализ полученного материала. В его рамках было взято пять интервью с ключевыми активистами движения и сделано этнографическое описание антиникелевого митинга. Также был записан митинг, собранный администрацией Новохоперска («За развитие региона», но фактически — за добычу никеля), и проведен краткий опрос четырех участников этого митинга. В ходе второго этапа было взято еще семь полуструктурированных интервью с ключевыми активистами движения, проведено включенное наблюдение антиникелевого митинга и подготовки к нему. Также исследование сопровождалось мониторингом публикаций о движении против добычи никеля в общероссийских средствах массовой информации. Третий этап наблюдения и сбора интервью прошел в феврале 2014 г. и затронул активистов периферийных инициативных групп — из сёл и небольших поселков Воронежской области.

Примерно в одно и то же время, в конце 2011 — начале 2012 г., в разных населенных пунктах Воронежской и Волгоградской областей появились инициативные группы, обеспокоенные информацией о предстоящей разработке медно-никелевых месторождений. Быстрее всего образовывались группы в населенных пунктах, близких к месторождениям, затем — инициативная группа в Воронеже, после — в Урюпинске.

13 мая 2012 г. прошел первый неполитический митинг против добычи никеля в Борисоглебске, 15 мая — в Воронеже. Митинг в Борисоглебске собрал 2–3 тыс. человек, что превысило ожидания активистов и дало им уверенность в силах движения. Следующий митинг в Борисоглебске, согласованный местными казачьими активистами, вела уже показавшая лидерские задатки Валентина Боброва. Митинг в Борисоглебске 1 июня собрал около 10 тыс. участников, а на нем Валентина Боброва объявила о создании движения «Зеленая лента». На тот момент активным участникам протеста было выгодно делегировать ей и ее команде координацию движения, организацию митингов и выступления на них, так как поддержание непрерывности протестного движения требует много свободного времени, интеллектуальных и экономических затрат, нестандартных решений неожиданно возникающих

---

<sup>1</sup> Исследование протеста против добычи никеля в Воронежской области проводит Инна Силова и Мария Туровец. На данный момент (апрель 2014 г.) исследование продолжается.

проблем и поддержания энтузиазма рядовых участников. Лидер и участники группы Валентины Бобровой, которых информанты характеризуют как маргиналов, создавали предложение в условиях сформированного спроса на протестную активность. Однако у данной группы и ее лидера не оказалось достаточной компетенции в координации движения, составлении резолюций и выдвигании требований. По словам информантов, результатом некомпетентности и внутренних конфликтов стало то, что ноябрьский митинг «Зеленой ленты» в Борисоглебске собрал всего около 200 человек.

После неудачи «Зеленой ленты» предпринимались попытки создать другую координирующую протестную группу. 1 декабря 2012 г. в Новохоперске состоялся общий сбор активистов региона, на котором было решено держать друг с другом постоянную связь посредством рассылки и координировать свои действия. Позднее борисоглебские гражданские активисты переформировали для демократической координации движение «Стоп никель», куда вошли активисты самой разной направленности. В 2013 г. митинги снова стали насчитывать несколько тысяч участников [Туровец, 2014, с. 351–352].

## **2. Организационные основания непрерывности протестного движения**

Цикл соревновательной политики открывается движением при условии, что протестующие: 1) создают подходящие сети и организацию, 2) совмещают культурные репертуары с эмоциями и идентичностями, создавая смыслы вокруг них, 3) пытаются использовать и изменить политические возможности [Tarrow, 2011, p. 120–121]. Все эти три условия были выполнены в ходе развития антиникелевого движения.

Борисоглебск, ставший политическим центром движения, отличается от большинства российских городов сложившейся сетью низовых политиков, большая часть которых вытеснена за пределы парламентских партий. Многие активисты антиникелевого движения были депутатами Борисоглебской городской думы или баллотировались на эту должность, имеют опыт ведения предвыборных кампаний, участия в политических партиях, правозащитный опыт. Среди активистов протестного движения также есть довольно много правозащитников и представителей независимых общественных организаций. Довольно активны в движении представители казачьих организаций, участвуют в нем и уличкомы. Кроме представителей движения в Борисоглебске есть множество инициативных групп в других городах и селах, но они, как правило, не опираются на сети, сложившиеся в результате политической активности прошлых лет. Поэтому активисты в таких группах менее опытные и компетентные, что ведет к группированию вокруг отдельных

наиболее ярких и опытных активистов. В то же время «Стоп никель», общественное движение, координирующее борисоглебских участников протеста, обладает более сложной системой самоуправления, включающей выборность лидера и его обязательную ротацию в течение трех месяцев. Поэтому «Стоп никель» менее уязвим как для репрессий, так и для энтропии: организация без определенного лидера не будет парализована из-за ареста или преследования нескольких человек, что возможно с более централизованным организациям [Тео, Loosemore, 2009, p. 47–50].

Однако тот факт, что Борисоглебск является политическим центром движения, не означает, что инициативные группы и движения за его пределами координируются через «Стоп никель». Для совещаний и достижения договоренностей о совместных действиях время от времени активисты из разных движений и групп собираются на конференции, где обсуждают ближайшие планы и повестку дня. Координацию между разными инициативными группами упрощают родственные и дружеские сети среди жителей региона, которые создают необходимый уровень взаимного доверия.

### **3. Идентичность активистов: рациональность и динамика эмоций**

Идентичность любого человека множественна, она развивается и нередко меняется в соответствии с той или иной ситуацией. В некоторых случаях протестная идентичность вытесняется, активисты перестают соотносить себя с протестом, который постепенно угасает [Klandermans, 2004, p. 373–377]. Рассматривая антиникелевое движение, мы можем наблюдать последовательный поиск методов эффективного поддержания протестной идентичности.

До формирования «Зеленой ленты» повестка инициативных групп, оглашавшаяся на политических митингах, как правило, оставалась в рамках вопросов охраны окружающей среды. На митингах акцентировалась опасность добычи никеля для Прихоперского заповедника, особенно для обитающих там редких животных, в частности занесенной в Красную книгу выхухоли. В то же время участники протестного движения активно искали другие аргументы против разработки никелевых месторождений и значащие для создания протестной идентичности. Одним из таких аргументов против разработок стало сохранение памятников археологии, обнаруженных в Хоперском заповеднике. Этому помешали активисты «Зеленой ленты», из-за некомпетентности подозревавшие группу археологов в содействии УГМК. Это также послужило поводом для утечки из этой организации активистов инициативных групп против добычи никеля. Попытки активистов «Зеленой ленты» объединить движение через националистическую идентичность включали

крайний местный консерватизм, нетерпимость и гомофобию. Однако для последовательного соблюдения этих принципов следовало исключить из движения наиболее компетентных активистов с опытом работы и правозащитной деятельности в Москве, которые отвечают за общероссийскую информационную поддержку протеста. Конфликт между лидером «Зеленой ленты» Валентиной Бобровой и активистами с московским опытом привел к еще большей маргинализации «Зеленой ленты».

После того как неудача проекта «Зеленая лента» стала очевидной, продолжились поиски новых организационных форм и идентичности. Так, протестующими была создана колониальная метафора [Рубахин, 2012], влияние которой возрастало со временем. Однако если в своей первоначальной версии это была просто параллель с колонизированными народами и соответственно протестов против добычи никеля — с борьбой против колонизаторов, со временем колониальная метафора приобрела специфические черты постсоветского колониализма [Адамс, 2009]. Как и в случае с осмыслением колониального прошлого в Средней Азии, активисты протестного движения скорее жаловались на «нецивилизованного» колонизатора, который в отличие от «цивилизованных» западных стран не дал коренному населению права принимать решения о геологических разработках на территории их проживания. Особенно популярной колониальная метафора стала для активистов с казачьей идентичностью благодаря архаичности, упрощающей ассоциации с «туземцами», и акценту на связи с конкретной казачьей территорией.

В 2012 г. рядом с месторождениями никеля, где предполагается разработка, были установлены поклонные кресты. Эти артефакты протестного движения стали «якорями» для проведения митингов и акций прямого действия. Так, митинги в Новохоперске несколько раз заканчивались крестным ходом к поклонному кресту, а затем перерастали в столкновения с сотрудниками ЧОП, нанятыми УГМК для охраны участка и оборудования. Площадка рядом с поклонным крестом, как и сам факт покушения предприятия на освященную землю, служит катализатором эмоций протестующих. Так, эмоциональная речь о завоевании родной земли звучит перед поклонным крестом совершенно иначе, чем на санкционированном властями митинге.

Однако самым, наверное, распространенным способом поддержания эмоций и протестной идентичности стал патриотический нарратив, где одним из главных означающих остается Великая Отечественная война. Обращение к патриотическим историческим нарративам отмечается также у похожих по организационной структуре и целям групп в Италии [Della Porta, Gianni, 2003]. Связь протестного движения с Великой Отечественной войной создается через апелляцию к защите земли, призыву не допустить ее уничтожения и передать потомкам. Обращение к нарративу Великой Отечествен-

ной войны активисты используют для усиления и поддержания аффективности протеста. Так, спонтанная акция прямого действия, когда было сожжено геологическое оборудование, состоялась 22 июня, в день начала Великой Отечественной войны.

Протестная идентичность поддерживается событиями и ритуалами, которые мобилизуют основной состав активистов, позволяют им собраться в одном месте и общаться лично, что обеспечивает не только коммуникацию, но и «заражение» эмоциями.

#### **4. Факторы, препятствующие поддержанию мобилизации**

В исследованиях протестной мобилизации принято выделять процессы фасилитации и репрессий, первые из которых уменьшают стоимость участия в протестном движении для активистов, а вторые увеличивают [Tilly, 1978]. В этих терминах можно говорить об усиливающихся репрессиях в отношении антиникелевого движения, так как стоимость участия в протестах постоянно возрастает. Если в начале развития протестного движения это были в основном временные издержки из-за административных препятствий проведению митингов, то со временем, особенно после акции прямого действия, ценой видимого участия для некоторых активистов стало долговременное тюремное заключение. Сами активисты разделяют явления, которые можно объединить понятием «репрессии», на относительно постоянное «административное давление» и чрезвычайные происшествия (аресты, столкновения с сотрудниками охраны, уголовные дела на активистов).

По свидетельству активистов, первоначально административное давление на движение было довольно слабым из-за того, что местные власти не знали, как реагировать на неполитическую повестку движения. Одними из первых почувствовали открывшееся окно возможностей местные журналисты, создававшие материалы о протестных митингах. Однако по мере развития движения увеличивалось и противостояние ему. Некоторые журналисты ощутили «административное давление» в виде шантажа руководства, некоторые были уволены. После обретения движением своего политического капитала его лидеры могли также получить какую-то его часть, например, в виде доступа к прежде закрытым для них совещаниям с представителями местных властей. Но для активных участников протеста увеличились и риски, особенно риск увольнения с работы в бюджетных учреждениях. Кроме того, «административное давление» на активистов включало негласный запрет на официальную или неофициальную работу в бюджетных учреждениях, вызовы в полицию, фальсификацию уголовных дел, аресты и обыски в до-

мах активистов. Таким образом, из-за увеличения стоимости участия публичными и активными в движении остались участники, которые по каким-то причинам не зависели от бюджетных учреждений, пенитенциарной системы и государственных монополий.

Противостоять репрессиям можно с помощью социальных связей, в том числе возникающих в процессе развития протестного движения. Но в условиях постоянного повышения цены за участие активными в движении без серьезных рисков могут остаться люди творческих профессий и пенсионеры, а также частные предприниматели, владельцы собственных предприятий и руководители НКО, в том числе казачьих объединений. Таким образом, возможность активного участия в протесте получают либо люди, во многом выключенные из местной экономики, либо активисты с весомым социальным или экономическим капиталом.

По свидетельствам информантов, на все государственные системы, которые в охваченных протестом населенных пунктах создают большинство рабочих мест, действуют распоряжения местных властей, что говорит о сети клик [Патрушев, Хлопин, 2007] в основе регионального режима. Более того, то, как активисты с политическими компетенциями описывают функционирование местной публичной политики, скорее соответствует псевдопартийной политической системе [Кынев, 2013]. Так, партийная конкуренция утратила свое значение из-за монополии «Единой России», политики «вертикали власти», органы местного самоуправления подконтрольны администрации губернатора, а решения органов местного самоуправления могут фальсифицироваться. Все эти факторы создают внешние препятствия для протестной мобилизации.

Глубинным препятствием можно назвать приемы деполитизации, характерные для гегемонного дискурса как федеральных органов власти, так и местных администраций, от региональной до районной [Туровец, 2014]. Методы деполитизации, выделенные в исследованиях российского политического дискурса [Десятков, Макарычев, 2012; Casula, 2013], преследуют цель дискредитации политики как самостоятельной сферы деятельности. Во многом эта цель достигается: так, информанты свидетельствуют, что одно только обвинение нескольких периферийных активистов в получении взятки (с последующим арестом, сопровождавшимся множеством процессуальных нарушений) уменьшило доверие к движению среди жителей региона. Но действие деполитизации проявляется не просто в уменьшении доверия к участникам протеста из-за возбуждения уголовного дела, а в довольно крайних формах «политического нигилизма», которые включают не только недоверие к процедурам формальной демократии, но и неверие в возможности населения выносить суждения и принимать решения об обустройстве территорий проживания.



## 5. Заключение

В протестном движении были найдены способы поддержания необходимого уровня участия. Они заключаются в создании демократической децентрализованной структуры, в конструировании протестной идентичности через апелляции к патриотическому нарративу, религиозным символам и колониальной метафоре. Кроме того, информацию о последствиях добычи никеля участники движения получают через инициированную активистами научную оценку ситуации.

## Литература

*Адамс Л.* Применима ли постколониальная теория к центральной Азии? [Электронный ресурс] // Неприкосновенный запас. 2009. № 4. URL: <http://magazines.russ.ru/nz/2009/4/am5-pr.html> (дата обращения: 16.05.2014).

*Деятков А.В., Макарычев А.С.* Демополитизированная Россия: внутренние и внешние грани трансформации власти // Вестник Пермского ун-та. Сер. Политология. 2012. № 1. С. 5–19.

*Кынев А.* «Партия власти» как партия // Неприкосновенный запас. 2013. № 1. URL: <http://magazines.russ.ru/nz/2013/1/k6.html> (дата обращения: 16.04.2014).

*Патрушев С.В., Хлопин А.Д.* Социокультурный раскол и проблемы политической трансформации России // Россия реформирующаяся: ежегодник / отв. ред. М.К. Горшков. Вып. 6. М.: Ин-т социологии РАН, 2007. С. 301–318.

*Рубахин К.* Почему хоперцы — не индейцы // Блоги «Эхо Москвы». 2012. URL: [www.echo.msk.ru/blog/mnog/962474-echo/](http://www.echo.msk.ru/blog/mnog/962474-echo/) (дата обращения: 16.04.2014).

*Туровец М.В.* Противостояние деполитизации: движение против добычи никеля в Воронежской области // Политика аполитичных. Гражданские движения в России 2011–2013 гг. / под ред. С.В. Ерпылевой, А.В. Магуна. М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 351–385.

*Casula Ph.* Sovereign democracy, populism, and depoliticization in Russia // Problems of Post-Communism. 2013. No. 60 (3). P. 3–15.

*Klandermans B.* Demand and supply of participation: Social-psychological correlates in participation in social movements // Snow D.A., Soul S.A., Kreisi H. (eds) Blackwell companion to social movements. Oxford: Blackwell, 2004. P. 360–379.

*Porta D.D., Gianni P.* Voices of the valley, voices of the straits: How protest creates communities. Berghahn Books, 2003.

*Tarrow S.G.* Power in movement: Social movements and contentious politics. Cambridge University Press, 2011. P. 167–172.

*Teo M., Loosemore M.* A grounded theory of protest movement continuity // Dainty A.R.J. (ed.) Proceedings of the 25th Annual ARCOM conference, 7–9th Sept. 2009, Nottingham UK, Association of Researchers in Construction Management. P. 43–52.

*Tilly Ch.* From mobilization to revolution. Reading, MA: Addison-Wesley, 1978.

А. Шишорина,  
С. Карандашова

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# ИНСТИТУЦИОНАЛИ- ЗАЦИЯ ПАРТИЙНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ НА ВЫБОРАХ ГЛАВ РЕГИОНОВ<sup>1</sup>

---

В представленной работе авторы проводят эмпирическое исследование института выборов глав российских регионов, проходивших в условиях невысокого уровня институционализации партийной системы. Практическая актуальность работы определяется запросом на выявление значимости введения электоральной процедуры на уровне глав регионов для успешной институционализации партийной системы, которая находится в процессе трансформации.

Исследовательский вопрос ставится следующим образом: влияет ли уровень институционализации партийной системы и (или) использование различных неформальных практик до и в течение избирательной кампании на степень поддержки инкубентов на выборах глав регионов? Во всех регионах победа досталась инкубентам, но существовала вариативность результатов, поэтому в качестве высокого порогового значения выбрана планка в получении 70% голосов на выборах.

Объектом исследования является формирование корпуса глав исполнительной власти посредством прямых выборов, которые были введены в Российской Федерации с 2012 г.

Исследование произведено в рамках парадигмы нового институционализма, который позволяет учитывать формальные правила игры и неформальные практики, оказывающие влияние на политические процессы. В исследовании используются метод качественного сравнительного анализа

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» по теме «Структурный анализ региональных политических режимов и электорального пространства», реализуемой Лабораторией региональных политических исследований под руководством д.п.н. Р.Ф. Туровского.

(QCA) и экспертные оценки для выявления условий, которые привели к получению главами регионов более 70% голосов.

Эмпирическое тестирование данной гипотезы проводилось за счет анализа избирательных кампаний глав регионов Российской Федерации, которые прошли в 2012–2013 гг. ( $N=13$ ), а также избирательных кампаний на выборах в региональные законодательные собрания этих регионов. Информационной базой исследования являются данные центральной избирательной комиссии, а также федеральные законодательные акты Российской Федерации и региональное законодательство, которые трансформировали правила игры по формированию корпуса глав исполнительной власти на региональном уровне.

## **1. Методология исследования: учет реалий политических процессов в России**

Базовым показателем является институционализация партийной системы, формировавшаяся в отдельно взятом регионе на протяжении нескольких электоральных циклов. В основу концептуализации и операционализации исследования легли классические работы исследователей партийных систем и их институционализации: Самуэль Хантингтон [Хатингтон, 2004], Кеннет Джанда [Janda, 1980], Анжело Панебьянко [Panebianco, 1998] и др., и современные исследования под авторством Скотта Мейнваринга и Тимоти Скалли [Mainwaring, Scully, 1995], Андрея Мелешвича [Meleshwich, 2007], Матиаса Баседо и Александра Штро [Basedau, Stroh, 2008]. Однако следует отметить, что для представленных работ не характерно методологическое единообразие, что связано с развитием институционализма как методологии и отсутствием единодушия среди исследователей в определении ряда ключевых понятий (даже таких, как институт и институционализация).

Дополнительной переменной являются механизмы политической борьбы, которые используются инкумбентами непосредственно в течение избирательной кампании с момента проведения праймериз или назначения временно исполняющих обязанности губернаторов. Ряд исследователей обращают внимание на специфические особенности соблюдения демократических процедур в странах, находящихся на пути трансформации от авторитарного режима к демократическому (см. [Schedler, 2002, 2006; Levitsky, Way, 2005, 2010; Magaloni, 2006; Gandhi, 2008; Gandhi, Lust-Okar, 2009] и др.). Исследователи гибридных режимов обратили внимание на то, что в период «третьей волны» демократизации в некоторых странах СНГ процесс демократизации ощутимо замедлился и даже начал сворачиваться, что поставило во-

прос о будущем их политических систем. Так, Андреас Шедлер [Schedler, 2006] в разработках об электоральном авторитаризме обозначил «меню авторитарных манипуляций», которыми зачастую пользуются на выборах инкумбенты: ограничения гражданских свобод, дискриминационное электоральное законодательство, резервирование позиций и доменов, исключение и фрагментация, лишение права голоса, запугивание, электоральные подтасовки.

Механизмы как неформальные практики представляют собой «вложенные игры» (nested games), подразумевающие систему внутриэлитных договоренностей и уступок, предполагающих выявление инкумбентов (потенциальных победителей выборов) внутри правящей группы, причем данное выявление становится первичным по отношению к самим демократическим выборам, и именно оно определяет исход политической борьбы.

Таким образом, можно предположить, что в ходе избирательных кампаний 2012–2013 гг. на итоговый результат инкумбента повлияли прежде всего два типа факторов. Во-первых, системный фактор — институционализация партийной системы, которая демонстрирует расстановку политических сил. Во-вторых, использованные в ходе избирательной кампании механизмы манипуляции.

В рамках эмпирического исследования авторы предложили собственную методику операционализации институционализации партийной системы<sup>2</sup> и использования неформальных практик на выборах глав регионов.

Во-первых, предлагается *кумулятивный индекс институционализации партийных систем*, учитывающий ряд параметров, которым присваиваются коэффициенты значимости с учетом особенностей политических процессов на региональном уровне в России: адаптивность политических партий (*AP*) и электоральная стабильность поддержки игроков, которая рассчитывается за счет индекса Педерсена (Pedersen) и изменения в поддержке инкумбента (Incumbent Voice Change):

$$I = 1,31 \cdot AP + 0,51 \cdot Pedersen + 0,16 \cdot ICV. \quad (1)$$

Каждый из параметров имеет собственную операционализацию и интерпретацию и отвечает на вопрос, в какой мере данный фактор способствует стабилизации партийной системы:

- адаптивность партийной системы демонстрирует ее укорененность в политических процессах региона. Приводится доля партийных игроков, участвующих в избирательных кампаниях на выборах в региональные законодательные собрания, от общего числа партий, которые имеют право выдвигать

---

<sup>2</sup> Впервые методика индекса была опробована на материале регионов с высоким уровнем этнической фрагментации [Шишорина, Карандашова, 2013].

кандидатов. Успешная институционализация партийной системы проходит в условиях максимального числа участников избирательных кампаний;

- электоральная стабильность показывает устойчивость электоральной поддержки партий на региональных выборах. Сначала рассчитывается индекс Педерсена, позволяющий дать оценку качественным изменениям партийной системы и ее стабильности. Далее для исследуемых избирательных кампаний определяется Incumbent Vote Change, позволяющий оценить институционализацию доминирующей партии или оппозиции.

Во-вторых, рассчитывается *кумулятивный индекс «авторитарных манипуляций»*, позволяющий дать качественную оценку политических процессов, происходящих в течение избирательной кампании на выборах глав регионов. Использование данных практик инкумбентами препятствует дальнейшей институционализации партийной системы, поскольку подразумевает внешнее воздействие. В индекс «авторитарных манипуляций» (*AM*) включены наиболее распространенные практики, к которым были вынуждены прибегать инкумбенты на выборах глав регионов в 2012–2013 гг.: отстранение от участия «сильных» кандидатов (*NP*), политический торг и предложение должностей на федеральном уровне сильным кандидатам (*M*), муниципальный фильтр (*MF*), спойлеры (*S*):

$$AM = 0,2 \cdot NP + 0,2 \cdot M + 0,2 \cdot MF + 0,1 \cdot S. \quad (2)$$

Отстранение от участия «сильных» кандидатов означает отказ в участии в выборах потенциально «сильных» кандидатов, которые не выдвигают свои кандидатуры на выборах, хотя попадают в экспертный список возможных участников избирательной кампании.

«Должности» операционализуется как использование института политического торга с «сильными» кандидатами, когда в обмен на неучастие в избирательной кампании предлагается высокий пост в федеральных органах власти, причем данный механизм применяется после фактического запуска «избирательной кампании», когда назначен временно исполняющий обязанности губернатора или проведены праймериз инкумбента.

«Муниципальный фильтр» подразумевает введение института сбора подписей муниципальных депутатов и глав муниципальных образований с целью регистрации кандидатов на выборах глав регионов. Согласно федеральному законодательству каждый из регионов устанавливает многоуровневый муниципальный фильтр от 5 до 10%, при этом один подписант вправе поддержать только одного кандидата, а подписи должны охватывать, как минимум, 75% муниципальных образований. Институт «муниципального фильтра» используется как механизм исключения конкурентов, имеющих широкий спектр ресурсов или электоральный потенциал. Использование «муниципального

фильтра» как механизма исключения кодируется как единица, неиспользование — ноль.

«Спойлеры» определяются как зарегистрированные кандидаты, которые проводят избирательную кампанию, нацеленную на дискредитацию оппозиционных игроков. Показатель операционализирован как доля голосов, отданных за «спойлера», от числа голосов, полученных оппозиционными игроками.

В-третьих, вводятся дополнительные показатели, позволяющие дать оценку политических процессов, происходящих в регионе накануне выборов.

Замена губернатора перед выборами означает отставку (в том числе досрочную) как влияние федерального центра на избирательную кампанию в регионе. Данный показатель определяет стратегию кампании инкумбента как кампанию в формате «референдума о доверии» или в формате «запроса на новые лица» в политике. При замене губернатора присваивается единица, в противном случае — ноль.

Индекс конкурентности Херфиндаля — Хиршмана, показывающий, насколько партийная система консолидирована исходя из результатов выборов в региональный парламент.

$$I_{HH} = P_1^2 + P_2^2 \dots + P_n^2. \quad (3)$$

## **2. Качественный сравнительный анализ: формирование исследовательской базы**

По причине ограниченности выборки пользоваться методами статистического анализа для выявления причинно-следственных связей не представлялось возможным, и в качестве метода был выбран качественный сравнительный анализ (QCA).

QCA способен учесть эквивалентность (явление, при котором один и тот же исход достигается разными способами) и применяется для влияния условий, порождающих интересующее нас следствие. В основе QCA лежит булева алгебра<sup>3</sup>, соответственно крайне важным этапом исследования становится дихотомизация данных, т.е. установление порогового значения, исходя из которого переменной присваивается значение либо единица, либо ноль.

---

<sup>3</sup> Булева алгебра — раздел математики, изучающий логические выражения и операции. Логические выражения представляют собой высказывания — некоторые утверждения, которым всегда можно сопоставить одно из двух логических значений: ложь или истина.

В качестве основания для дихотомизации для всех переменных было выбрано медианное значение, за исключением индекса Херфиндаля — Хиршмана, для которого пороговым стало значение показателя 0,7 (т.е. крайне высокий уровень консолидации), и за исключением результата инкумбента (У), для которого пороговым также стало значение 0,7 (или 70%).

Исходя из комбинаций зависимой и независимых переменных выстраиваются конфигурации. Три основных типа конфигураций: а) конфигурации с откликом «единица» (в нашем случае это результат инкумбента более 70% голосов); б) конфигурации с откликом «ноль» (в нашем случае это результат инкумбента менее 70% голосов); в) противоречивые конфигурации, которые возникают тогда, когда одна и та же комбинация предикторов в одном случае ведет к отклику «единица», а в другом — к отклику «ноль» (в процессе анализа стоит задача объяснить противоречивые конфигурации, вводя новые переменные).

В рамках анализа использовано несколько типов комбинации переменных (см. приложение). Первая комбинация переменных: включены только значения композитных индексов без дополнительных переменных. В результате два кейса (Хакасия и Владимирская область) классифицированы как противоречивые конфигурации. Вторая комбинация переменных: включены все компоненты индексов (без самих индексов) и дополнительные переменные. В результате каждый случай признан уникальным, что означает избыточность компонентов анализа. Оптимальной является третья комбинация переменных, при которой в анализе участвовали композитные индексы и дополнительные переменные.

### **3. Условия электоральной поддержки глав регионов**

В число ключевых условий, определяющих уровень поддержки действующего главы региона на выборах, входят уровень институционализации партийной системы на региональном уровне, использование ряда «авторитарных манипуляций», наличие или отсутствие замены губернатора перед выборами, а также уровень консолидации партийной системы. Тот или иной характер указанных условий оказал влияние на электоральную поддержку глав регионов (см. таблицу).

По итогам анализа можно выделить три типа условий, которые привели к тому, что кандидат на выборах глав регионов, имеющий поддержку федерального центра, получал более 70% голосов (т.е. выявлена положительная конфигурация по итогам QCA-анализа):

## Разделение регионов на группы

<i>П</i>	<i>ННП</i>	<i>ZG</i>	<i>IAM</i>	Результат инкумбента	Регионы
1	0	0	1	0	г. Москва, Рязанская, Брянская области
0	1	0	1	0	Хакасия
0	0	0	0	0	Хабаровский край
0	0	1	1	1	Забайкальский край
1	1	1	0	1	Магаданская область
0	1	1	1	1	Владимирская область
1	1	0	1	1	Новгородская область
1	1	0	0	1	Амурская область
0	1	0	0	1	Белгородская область и Чукотский автономный округ
1	1	1	1	1	Московская область

- высокий уровень институционализации партийной системы и ее консолидации (Магаданская, Новгородская, Амурская, Московская области);
- низкий уровень институционализации партийной системы, замена губернатора перед выборами и высокий уровень использования манипулятивных практик (Забайкальский край и Владимирская область);
- высокий уровень консолидации партийной системы (Белгородская область и Чукотский автономный округ).

С другой стороны, совокупность условий приводила к тому, что действующие губернаторы получали электоральную поддержку менее 70% голосов (т.е. выявлена отрицательная конфигурация по итогам QCA-анализа):

- высокий уровень институционализации, низкий уровень консолидации и высокий уровень использования неформальных практик (г. Москва, Рязанская и Брянская области);
- низкий уровень институционализации, высокий уровень консолидации и высокий уровень использования неформальных практик (Хакасия);
- низкий уровень институционализации и ее консолидации, низкий уровень использования неформальных практик (Хабаровский край).

Практически во всех регионах низкая институционализация партийной системы на региональном уровне компенсировалась использованием «авторитарных практик». При этом в регионах, где уровень институционализации партийной системы был высок, а уровень консолидации низок, чаще других использовался «муниципальный фильтр» как механизм исключения сильных кандидатов (коэффициент корреляции Спирмена (-0,696)). В субъектах РФ с разрозненными элитными группами (имеют финансово-экономические, медийные, кадровые, организационные ресурсы) главам региона при-



ходится использовать неформальные практики на этапе формирования списка выдвиненцев на выборах. Как показала практика, муниципальный фильтр позволил провести легитимное устранение из гонки кандидатов от внесистемной оппозиции, которые не были готовы сотрудничать с кандидатом от партии большинства, и тем самым лишил предстоящие выборы какой бы то ни было политической интриги. Ни у одной из политических партий, за исключением «Единой России», не оказалось достаточного количества муниципальных депутатов для успешного прохождения муниципального барьера. Данная институциональная рамка полностью подтверждает одну из распространенных практик «меню манипуляций» Шедлера о введении в странах с электоральным авторитаризмом дискриминационного электорального законодательства, предполагающего исключение и фрагментацию нелояльных политических сил. Начиная с момента вступления закона в силу можно говорить, с одной стороны, о predeterminedности исхода, а с другой — о намерении власти создать впоследствии пул лояльных управляемых оппозиционеров. Это означает, что отсутствие стабильного функционирования партийной системы дает возможность действующим губернаторам использовать некоторые «авторитарные практики», чтобы «облегчить» себе получение желаемого результата на выборах.

В то же время использование «авторитарных практик» не всегда могло обеспечить действующему губернатору высокую электоральную поддержку на выборах в связи с тем, что на ее уровень оказывали влияние и другие факторы. Например, выборы глав регионов в 2012–2013 гг. продемонстрировали, что при низком уровне консолидации партийной системы высокий уровень использования «авторитарных практик» может оказаться неэффективен.

В результате действующий губернатор мог рассчитывать на получение высокой электоральной поддержки только при наличии двух условий: высокий уровень институционализации и консолидация партийной системы. То есть низкий уровень институционализации партийной системы как автономный фактор не всегда приводит к использованию «авторитарных практик» (политический торг, договоренности, коалиции) в ходе избирательной кампании и к низкой конкуренции на выборах. Тем не менее снижающаяся институционализация партийной системы приводит к снижению гражданской активности электората и низкому уровню мобилизации электората. Это приводит к расширению электоральных лагун на региональном уровне, интересы которых не аккумулированы политическими партиями (формируется запрос на новые политические лица).

Регионы России, где отмечается низкий уровень институционализации партийных систем, более подвержены конъюнктурным политическим изменениям на федеральном и региональном уровнях, которые могут привести

к заполнению электорального пространства новыми политическими игроками. Наличие значительных «электоральных лагун» на региональном уровне может привести к дестабилизации политической ситуации.

## Литература

*Хантингтон С.* Политический порядок в меняющихся обществах. М.: Прогресс-Традиция, 2004.

*Шишорина А.Ю., Карандашова С.А.* Процессы институционализации партийной системы в регионах с высокой степенью этнической неоднородности (на примере африканских государств и регионов СКФО) // XIV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013.

*Basedau M.* Do party systems matter for democracy? // Basedau M. et al. (eds) *Votes, Money and Violence. Political Parties and Elections in Africa.* Uppsala: Nordic Africa Institute, 2007. P. 105–143.

*Basedau M., Stroh A.* Measuring party institutionalization in developing countries: A New Research Instrument Applied to 28 African Political Parties. 2008. [Электронный документ]. URL: [http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/wp69\\_basedau-stroh.pdf](http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/wp69_basedau-stroh.pdf).

*Gandhi J.* Political institutions under dictatorship. N.Y.: Cambridge University Press, 2008.

*Gandhi J., Lust-Okar E.* Elections under authoritarianism // *Annual Review of Political Science.* 2009. Vol. 12. No. 1. P. 403–422.

*Janda K.* Political parties: A cross national survey. N.Y.: Free Press, 1980.

*Levitsky S., Way L.* The rise of competitive authoritarianism // *Journal of Democracy.* 2002. Vol. 13. No. 2. April. P. 51–65.

*Levitsky S., Way L.* International linkage and democratization // *Journal of Democracy.* 2005. Vol. 16. No. 3. July. P. 20–34.

*Levitsky S., Way L.* Competitive authoritarianism: Hybrid regimes after the Cold War. Cambridge: Cambridge University Press, 2010.

*Magaloni B.* Voting for autocracy: Hegemonic party survival and its demise in Mexico. N.Y.: Cambridge University Press, 2006.

*Mainwaring S.* Party systems in the third wave // *Journal of Democracy.* 1998. Vol. 9. No. 3. P. 57–81.

*Mainwaring S., Scully T.* Party systems in Latin America // *Building democratic institutions: Party systems in Latin America.* Stanford, CA: Stanford University Press, 1995. P. 1–34.

*Meleshwicz A.A.* Party systems in post-Soviet Countries: A comparative study of political institutionalization in the Baltic States, Russia and Ukraine. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007.

*Panbianco A.* Political parties: Organization and power. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

*Schedler A.* The menu of manipulation // *Journal of Democracy.* 2002. Vol. 13. No. 2. April. P. 36–50.

Schedler A. The Logic of Electoral Authoritarianism // Schedler A. (ed.) Electoral authoritarianism: The dynamics of unfree competition. Boulder. Colo.: Lynne Rienner, 2006.

## Приложение

**Таблица 1.** Индекс институционализации партийных систем

Регион	<i>AP</i>	<i>IP</i>	<i>I-ICV</i>	<i>I</i>	<i>Incumbent</i>
г. Москва	0,43	0,18	0,53	<b>0,58</b>	0,51
Хакасия	0,15	0,18	0,31	<b>0,56</b>	0,63
Хабаровский край	0,29	0,23	0,15	<b>0,63</b>	0,64
Рязанская область	0,50	0,46	0,31	<b>0,68</b>	0,64
Брянская область	0,33	0,32	0,31	<b>0,56</b>	0,65
Забайкальский край	0,29	0,18	0,32	<b>0,57</b>	0,72
Магаданская область	0,46	0,19	0,55	<b>0,57</b>	0,73
Владимирская область	0,25	0,22	0,16	<b>0,61</b>	0,75
Новгородская область	0,36	0,39	0,09	<b>0,53</b>	0,76
Амурская область	0,50	0,45	0,31	<b>0,68</b>	0,77
Белгородская область	0,36	0,16	0,42	<b>0,54</b>	0,78
Московская область	0,45	0,27	0,30	<b>0,65</b>	0,79
Чукотский автономный округ	0,36	0,17	0,06	<b>0,66</b>	0,80

**Таблица 2.** Индекс «авторитарных манипуляций»

Регион	<i>NP</i>	<i>M</i>	<i>MF</i>	<i>S</i>	<i>AM</i>	<i>Incumbent</i>
г. Москва	1	0	1	0,21	<b>0,42</b>	0,51
Хакасия	0	0	1	0,65	<b>0,26</b>	0,63
Хабаровский край	0	0	1	0	<b>0,20</b>	0,64
Рязанская область	1	1	0	0,14	<b>0,41</b>	0,64
Брянская область	0	1	1	0	<b>0,40</b>	0,65
Забайкальский край	0	0	1	0	<b>0,50</b>	0,72
Магаданская область	0	0	0	0	<b>0,30</b>	0,73
Владимирская область	1	1	1	0,17	<b>0,92</b>	0,75
Новгородская область	1	0	1	0	<b>0,40</b>	0,76
Амурская область	1	0	0	0,14	<b>0,21</b>	0,77
Белгородская область	1	0	0	0	<b>0,20</b>	0,78
Московская область	1	0	1	0	<b>0,70</b>	0,79
Чукотский автономный округ	0	0	1	0	<b>0,20</b>	0,80

**Таблица 3.**                   Дополнительные показатели

Регион	Замена губернатора перед выборами ( <i>ZG</i> )	<i>НИИ</i>
г. Москва	0	0,53
Хакасия	0	0,73
Хабаровский край	0	0,69
Рязанская область	0	0,67
Брянская область	0	0,64
Забайкальский край	1	0,66
Магаданская область	1	0,73
Владимирская область	1	0,75
Новгородская область	0	0,76
Амурская область	0	0,77
Белгородская область	0	0,78
Московская область	1	0,79
Чукотский автономный округ	0	0,8

**Таблица 4.** Дихотомизация переменных

Регион	AP (0,32)*	IP (0,31)	ICV (0,31)	II (0,64)	HHI (0,7)	MF	M	NP	S	ZG	IAM (0,5)	Y (0,7)
г. Москва	1 (0,43)	0 (0,18)	1 (0,53)	1 (0,74)	0 (0,53)	1	0	1	1	0	1 (0,99)	0 (0,51)
Хакасия	0 (0,15)	0 (0,18)	0 (0,31)	0 (0,34)	1 (0,73)	1	0	0	1	0	1 (0,58)	0 (0,63)
Хабаровский край	0 (0,29)	0 (0,23)	0 (0,15)	0 (0,52)	0 (0,69)	1	0	0	0	0	0 (0,49)	0 (0,64)
Рязанская область	1 (0,5)	1 (0,46)	0 (0,31)	1 (0,94)	0 (0,67)	0	1	1	1	0	1 (0,58)	0 (0,64)
Брянская область	1 (0,33)	1 (0,32)	0 (0,31)	1 (0,65)	0 (0,64)	1	1	0	0	0	1 (0,57)	0 (0,65)
Забайкальский край	0 (0,29)	0 (0,18)	1 (0,32)	0 (0,52)	0 (0,66)	1	0	0	1	1	1 (0,58)	1 (0,72)
Магаданская область	1 (0,46)	0 (0,19)	1 (0,55)	1 (0,79)	1 (0,73)	0	0	0	0	1	0 (0)	1 (0,73)
Владимирская область	0 (0,25)	0 (0,22)	0 (0,16)	0 (0,47)	1 (0,75)	1	1	1	1	1	1 (1,07)	1 (0,75)
Новгородская область	1 (0,36)	1 (0,39)	0 (0,09)	1 (0,68)	1 (0,76)	1	0	1	0	0	1 (0,9)	1 (0,76)
Амурская область	1 (0,5)	1 (0,45)	0 (0,31)	1 (0,93)	1 (0,77)	0	0	1	1	0	0 (0,5)	1 (0,77)
Белгородская область	1 (0,36)	0 (0,16)	1 (0,42)	0 (0,62)	1 (0,78)	0	0	1	0	0	0 (0,41)	1 (0,78)
Московская область	1 (0,5)	0 (0,27)	0 (0,3)	1 (0,84)	1 (0,79)	1	0	1	0	1	1 (0,9)	1 (0,79)
Чукотский автономный округ	1 (0,36)	0 (0,17)	0 (0,06)	0 (0,57)	1 (0,8)	1	0	0	0	0	0 (0,49)	1 (0,8)

\* Медиана (аналогично и для других переменных).

ТРЕТИЙ СЕКТОР  
И ГРАЖДАНСКАЯ  
САМООРГАНИЗАЦИЯ

---



В.Б. Беневоленский

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУТОВ ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В 1990–2000-е гг. И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИ- ЗАЦИИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ<sup>1</sup>

---

## 1. Введение

Динамика развития институтов гражданского общества, вопросы устойчивости и эффективности институтов третьего сектора приобретают особое значение в условиях повышения общественной активности. Диалог государства и общества развивается более успешно, если на стороне общества существуют институционально оформленные структуры, способные адекватно отражать существенные интересы социально значимых групп граждан. Согласно получившей широкое признание теории Р. Патнэма о социальном капитале позитивная роль некоммерческих организаций в социально-политическом развитии общества обусловлена тем, что благодаря участию в деятельности таких добровольных ассоциаций между людьми формируются отношения доверия, сотрудничества, взаимной под-

---

<sup>1</sup> Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г.



держки, что создает необходимые предпосылки конструктивного согласования групповых интересов на различных уровнях государственного и муниципального управления [Putnam, 1993, 1995]. Во взаимодействии с государством институциональная ткань третьего сектора играет роль основы гражданского общества.

Институты третьего сектора играют важную роль и в социально-экономическом развитии. Эта функция организаций третьего сектора находится в центре внимания исследований, фокусирующихся на экономике предоставления социальных услуг, на сравнениях уровней транзакционных издержек предоставления социальных услуг частными, государственными и некоммерческими структурами. основополагающей работой данного направления, давшей толчок к формированию концепции «провалов» рынка и государства, стала монография Б.А. Вейсброда, опубликованная в 1977 г. [Weisbrod, 1977]. Основанная на данных концептуальных подходах политика так называемого нового государственного управления (New Public Management), имевшая целью повышение эффективности и рост качества предоставляемых социальных услуг, привела в странах Западной Европы и США в 1980–1990-е гг. к существенному росту третьего сектора и затем активно внедрялась в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в ходе вступления этих стран в Европейский Союз в 1990-х гг.

Отличительные особенности развития институтов третьего сектора в различных группах стран и отдельных государствах наряду с социально-политическими и экономическими факторами могут определять и особенности пути исторического развития и модернизации государства и гражданского общества. Это обстоятельство предлагают принимать во внимание Л. Саламон и Г. Анхайер [Salamon, Anheier, 1998].

Эволюцию институтов третьего сектора в ЦВЕ в данной работе мы рассмотрим в упомянутом выше концептуальном контексте теорий о ролях некоммерческого сектора в социально-политическом и социально-экономическом развитии, с учетом факторов, обусловленных спецификой исторического пути развития.

Страны ЦВЕ избраны нами для исследования эволюции институтов третьего сектора в связи с тем, что этому региону присуща схожесть с российскими экономическими и политическими «стартовыми условиями» развития гражданского общества в период после распада «социалистического лагеря»: переход от плановой экономики к рыночной, переход от доминирования одной политической партии и коммунистической идеологии к политическому плюрализму, влияние «западных» ценностей, первичное восприятие, а затем адаптация к местным условиям институциональных моделей третьего сектора, присущих развитым странам Запада, и др.

В статье рассматриваются эмпирические оценки состояния некоммерческого сектора в избранной для исследования группе стран, его масштабов и структуры по различным параметрам. Затем исследуются факторы развития сектора, в том числе: институциональное наследие социалистического периода развития и начальной фазы демократического транзита; влияние «гармонизации» нормативно-правовой базы деятельности НКО в связи с вступлением стран региона в Евросоюз и меры, предпринятые Евросоюзом в целях стимулирования роста участия гражданских организаций в решении общественных проблем; особенности государственной поддержки развития третьего сектора на примере отдельных стран. В заключительной части работы представлены основные результаты исследования.

## 2. Эмпирическая характеристика сектора

Наиболее представительным источником сопоставимых эмпирических данных о масштабах, структуре и источниках финансирования деятельности некоммерческого сектора в странах ЦВЕ являются материалы Проекта сравнительных исследований некоммерческого сектора Центра исследований гражданского общества университета им. Дж. Хопкинса (США).

Согласно этим данным масштабы третьего сектора в странах ЦВЕ довольно скромные. Доля занятых в некоммерческом секторе составляет здесь всего 1,3% экономически активного населения. В Западной Европе и США эта доля достигает 8–10%, в странах Латинской Америки — около 4% [Sanders et al., 2008, p. 13]. Число добровольцев, вовлеченных в деятельность организаций третьего сектора стран ЦВЕ, также ниже, чем в других регионах, исследованных в рамках упомянутого проекта: их доля в общей занятости в третьем секторе составляет 28%, тогда как в странах Западной Европы и США — от 35 до 48% [Ibid.]. Вклад третьего сектора в ВВП стран ЦВЕ оценивается экспертами университета Дж. Хопкинса примерно в 1,5% по сравнению с 3,8–6,9% в странах Западной Европы и США [Toepler, Salamon, 2003, p. 367; Salamon, Anheier, 1999, p. 41–282].

Следует отметить, что вслед за первоначальным периодом роста третьего сектора в первой половине 1990-х гг., обусловленным становлением гражданского общества в странах ЦВЕ в связи с переходом к рыночной экономике и плюралистическим демократическим политическим системам, его развитие в регионе замедлилось. В 2000-х гг. численность некоммерческих организаций здесь скорее росла медленно или стагнировала. Не произошло и роста численности занятых (включая категорию добровольцев), приходящихся на одну некоммерческую организацию. Эмпирические данные о динамике

третьего сектора в странах ЦВЕ оказались для многих экспертов, по словам С. Тёплера и Л. Соломона, «противоречащими интуитивным ожиданиям» [Toerler, Salamon, 2003, p. 368]. Проблемы стагнации количественного развития институтов третьего сектора в странах ЦВЕ, существенно меньшей, нежели можно было ожидать, роли сектора в общественной жизни привлекают внимание значительного числа исследователей, вызывая дискуссию о наличии или отсутствии «критической массы организаций гражданского общества», необходимой для того, чтобы оно конституировалось по примеру развитых стран Запада в одну из ключевых сил общественного развития [Rikmann, Keedus, 2013].

К структурным особенностям третьего сектора в странах ЦВЕ относится сравнительно высокий удельный вес деятельности в сфере организации досуга и культуры. В подобной деятельности здесь занято 26% трудовых ресурсов третьего сектора по сравнению с 16–18% в странах Западной Европы. На сферу услуг здравоохранения приходится 6% занятых, социальных услуг — 18%, в то время как удельный вес данных сфер деятельности НКО в Западной Европе составляет соответственно 18 и 24%. В сфере образовательных услуг и науки наблюдается схожесть третьего сектора стран ЦВЕ и Западной Европы: на эту сферу в данных регионах приходится соответственно 22 и 19% занятых в третьем секторе [Sanders et al., 2008, p. 15]. На протяжении 1990–2000-х гг. структура сектора в странах ЦВЕ менялась. Первоначально удельный вес деятельности в сфере организации досуга и культуры превышал 40%, снижаясь по мере развития различных форм общественно-государственного партнерства в социальной сфере и роста роли некоммерческих организаций как поставщиков услуг образования, здравоохранения, социальных услуг населению. Крупным фактором структурных изменений в третьем секторе стран ЦВЕ в указанный период были реформы государственного управления, обусловленные сначала подготовкой стран ЦВЕ к вступлению в Евросоюз, а затем и их членством в нем. Вместе с тем мы видим, что и по прошествии существенного периода времени развитие на основе «гармонизированного» в рамках Евросоюза законодательства не смогло стереть институциональное наследие предшествующей эпохи в некоммерческом секторе. Население этих стран все еще полагается на государственные структуры, например, в сфере здравоохранения, при оказании социальных услуг. Определенную роль играет и все еще недостаточно высокий уровень профессионализма в работе некоммерческих организаций.

Третий блок имеющихся сопоставимых данных о некоммерческом секторе стран ЦВЕ касается информации об источниках финансирования НКО. По данным Проекта сравнительных исследований некоммерческого сектора университета им. Дж. Хопкинса, в середине 1990-х гг. в странах ЦВЕ доля

государственных средств в финансировании НКО составляла 33%, доля частных филантропических источников — 21%, а доходов от членских взносов и платных услуг — 46% [Toepfer, Salamon, 2003, p. 373]. В Западной Европе соотношение этих трех групп источников финансирования составляло соответственно 56, 7 и 37%. В последующие годы в регионе ЦВЕ росла доля государственного финансирования, и в начале 2000-х гг. она достигла 42%, существенно приблизившись к показателю, характерному для западноевропейских стран. Доля доходов от членских взносов и платных услуг сократилась до 39%, доля частной филантропии практически не изменилась и составила 19% [Sanders et al., 2008, p. 19].

### **3. Факторы развития**

К числу основных факторов развития сектора стран ЦВЕ в рассматриваемые годы следует отнести институциональное наследие социалистического периода и начальной фазы демократического транзита, влияние «гармонизации» нормативно-правовой базы НКО в связи с вступлением стран региона в Евросоюз и меры, предпринятые Евросоюзом в целях стимулирования роста участия гражданских организаций в решении общественных проблем, особенности государственной поддержки развития третьего сектора.

К моменту подъема общественной активности, связанной с началом демократического транзита в 1989–1991 гг., страны ЦВЕ подошли с различным уровнем институционального развития общественных организаций. В Польше еще с 1984 г. действовал закон о фондах, позволявший учреждение сравнительно независимых общественных организаций для «достижения социально полезных целей... в частности для охраны здоровья, продвижения... науки, образования, культуры, искусства, для оказания социальных услуг, охраны окружающей среды и исторических памятников» [Law on Foundations..., 1984]. В этой стране профсоюзное движение обрело в лице «Солидарности» высокую степень самостоятельности еще в период социалистического развития. В Венгрии похожий закон о фондах от 1987 г. создавал возможность существования не зависящих от государственного финансирования общественных организаций. В прочих странах ЦВЕ действовали общественные организации социалистического (советского) образца, нацеленные на сферу спорта, и организации досуга в различных формах, профсоюзные организации, добровольные пожарные дружины и пр. Несмотря на различия в институциональном наследии, во всех без исключения странах ЦВЕ общественные организации сыграли существенную роль на начальной фазе демократического транзита.

Интересно, что с начала 2000-х гг. в экспертном сообществе проявляется тенденция к переоценке наследия социалистического периода в развитии институтов гражданского общества, растет склонность признать позитивную роль опыта самоорганизации на базе общественных организаций «советского» образца [Lane, 2005]. В 1990-е гг. доминировала точка зрения, согласно которой деятельность подконтрольных коммунистическим партиям общественных организаций лишь стимулировала упадок межличностного доверия, процветание двойной морали, атомизацию общества и уход индивидов в частную жизнь. Эрозия институционального наследия социалистического периода в гражданском секторе стран ЦВЕ, которая, казалось, наглядно подтверждала негативные оценки этого наследия, теперь связывается и с другими обстоятельствами объективного характера. Так, например, предлагается принять во внимание фактор перетекания кадров гражданского сектора в сферу непосредственно политической деятельности, в средства массовой информации, бизнес, где по мере разворачивания демократического транзита открывались новые возможности самореализации активистов общественных организаций [Kuttera, Trappmann, 2010].

Подготовка к вступлению в Евросоюз и функционирование третьего сектора в условиях «гармонизированного» законодательства на сегодня также не получают более однозначно позитивных оценок специалистов, изучающих институциональную эволюцию гражданского общества в странах ЦВЕ. К числу безусловных «плюсов» этого периода развития НКО в регионе относятся закрепление на законодательном уровне широкой свободы ассоциаций, появление инструментов государственной поддержки НКО на национальном уровне, источников финансирования НКО из межгосударственных фондов Евросоюза, поощрение частной, в том числе корпоративной, филантропии, доступ НКО к сотрудничеству с зарубежными благотворительными организациями и др. Вместе с тем процесс присоединения к Евросоюзу создавал собственную повестку дня и в известной мере поглощал силы национальных гражданских секторов на ее реализацию в ущерб более широким интересам развития этих секторов, в ущерб более глубокому национальному усвоению привносимого международного институционального опыта [Ibid., p. 54].

Упомянутая выше стагнация количественных параметров третьего сектора в странах ЦВЕ в 2000-х гг. связывается в том числе и с этим «наследием» периода вступления в Евросоюз, когда иссякла массивированная поддержка, нацеленная на реализацию некоммерческими организациями задач подготовки общества в странах региона к обретению статуса государств — членов Евросоюза. Некоммерческий сектор вынужден переживать структурную перестройку, многим ранее успешным организациям приходится искать новые

миссии, силы сектора переключаются на адаптацию импортных институциональных моделей с учетом страновых особенностей, традиций.

Развитие государственного финансирования НКО в странах ЦВЕ ориентировано прежде всего на организации, оказывающие услуги в социальной сфере. Этот вектор также во многом задан на уровне Евросоюза. Соответственно возросла и продолжает увеличиваться доля услугуориентированного субсектора, в котором главным фактором успеха организации становится уровень профессионализма ее деятельности. Побочным следствием этого процесса является слабость участия гражданского сектора в формировании повестки дня общественного развития. Ресурсов сектора на углубленный анализ общественных проблем, разработку решений и адвокатиование просто не хватает. Сказывается и недостаток навыков привлечения добровольцев, навыков завоевания поддержки гражданами некоммерческих организаций, поскольку в период фокусировки на повестке дня реформ для вступления в Евросоюз было достаточно наладить прямые контакты с органами власти, доказав международным донорам способность быстро реализовать соответствующий проект.

#### **4. Основные результаты**

К основным результатам анализа институтов третьего сектора в странах ЦВЕ в 1990–2000-е гг. можно отнести следующее.

Процессы институционализации в третьем секторе в странах ЦВЕ развиваются медленнее, чем ожидалось в момент начала социально-экономических и политических реформ в 1990-е гг. По мнению автора большого сравнительного исследования гражданских обществ в посткоммунистических странах Марка Говарда, потребуется смена поколений для того, чтобы интенсивность участия населения этих стран в деятельности организаций гражданского общества сравнялась с аналогичными показателями в странах «зрелой демократии». М. Говард указывает три главных препятствия, которые будут преодолены только с течением времени. В их числе высокая прочность частных сетевых отношений, традиционных «частных дружеских связей», занимающих место, которое в странах «зрелой демократии» принадлежит членству в НКО как способу социализации индивидов. Кроме того, он выделяет перенос недоверия к общественным организациям «советского» образца на современные новые НКО, а также синдром «посткоммунистического разочарования», обусловленный тем, что процессы реформ в связи с демократическим транзитом не привели к улучшению в жизни людей так быстро, как они этого ожидали [Howard, 2002].

Несмотря на весьма активную политику государств этих стран и особые усилия со стороны органов Евросоюза, поощряющие укрепление некоммерческих организаций и рост их влияния на общественную жизнь, значительную долю в общей численности НКО составляют небольшие (по числу членов и (или) сотрудников) организации, а вопросы финансирования текущей деятельности для многих организаций представляют существенное затруднение. Население не слишком охотно поддерживает НКО, а НКО в свою очередь не располагают достаточными навыками мобилизации массовой поддержки [Rikmann, Keedus, 2013]. Институциональной устойчивости добиваются организации, интегрирующиеся в транснациональные сети, например, на уровне Евросоюза, который поддерживает участие гражданских некоммерческих организаций в решении ряда приоритетных общественных проблем в режиме социального партнерства, в том числе в области социальной политики и охраны окружающей среды [Ibid.; Kuttera, Trappmann, 2010].

Прямой «импорт» институтов не является типичной ситуацией. Некоммерческий сектор развивается на основе адаптации институциональных моделей с учетом страновых особенностей, традиций и пр. [Alasuutari, 2013].

Роль НКО как «точек сбора» общественной активности, как структур, вокруг которых кристаллизуется общественная активность, в странах ЦВЕ не слишком велика. Многие организации отличаются весьма узкой специализацией: они возникают вокруг одной общественно значимой темы, порой имеющей географически локальную привязку. Спектр таких тем охватывает экологические вопросы, развитие территорий, сохранение объектов культурного наследия и пр.

Опыт стран ЦВЕ позволяет выделить следующие факторы, влияющие на институционализацию в российском третьем секторе:

- взаимодействие государственных органов и структур гражданского общества в сфере социальной политики становится важным «драйвером» институционализации в третьем секторе;
- уровень вовлеченности некоммерческих организаций страны в проекты, реализующиеся в рамках повестки дня глобального гражданского общества, стимулирует институционализацию на национальном уровне;
- рост участия населения в индивидуальных гражданских практиках не приводит автоматически к развитию процессов институционализации;
- появление острых социально значимых проблем, в том числе локального характера, вызывает резкое ускорение самоорганизации, появление различных институциональных форм совместных действий.

## Литература

*Alasuutari P.* Spreading global models and enhancing banal localism: The case of local government cultural policy development // *International Journal of Cultural Policy*. 2013. Vol. 19 (1). P. 103–119.

*Howard M.* The weakness of postcommunist civil society // *Journal of Democracy*. 2002. Vol. 13 (1). P. 157–169.

*Huber S.* Citizens' participation in Latvia. Still a long road to go? *Forschungspapiere. Probleme der Öffentlichen Verwaltung in Mittel- und Osteuropa*, 12. Potsdam: Universitätsverlag, 2011.

*Kuttera A., Trappmann V.* Civil society in Central and Eastern Europe: The ambivalent legacy of accession // *Acta Politica*. 2010. Vol. 45. No. 1/2. P. 41–69.

*Lane D.* Civil society and the imprint of state socialism // *Pleines H. (ed.) Participation of Civil Society in New Modes of Governance. The Case of the New EU Member States. Part 1: The State of Civil Society, working papers of the Research Centre for East European Studies*. Bremen, 2005. P. 7–15.

Law on Foundations (Poland). April 6. 1984. URL: <http://legislationline.org/documents/action/popup/id/4592>.

*Putnam R.D.* Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1993.

*Putnam R.D.* Bowling alone: America's declining social capital // *Journal of Democracy*. 1995. Vol. 6. No. 1. Jan. P. 65–78.

*Rikmann E., Keedus L.* Civic sectors in transformation and beyond: Preliminaries for a comparison of six Central and Eastern European societies // *Voluntas*. 2013. Vol. 24. P. 149–166.

*Salamon L.M., Anheier H.K.* Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally // *Voluntas*. 1998. Vol. 9. No. 3. P. 213–248.

*Salamon L., Anheier H. et al.* Global civil society: Dimensions of the nonprofit sector. Baltimore, MD: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, 1999.

*Sanders J., O'Brian M., Tennant M., Sokolowski S.W., Salamon L.M.* The New Zealand nonprofit sector in comparative perspective. Wellington, New Zealand: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Office for the Community and Voluntary Sector, Committee for the Study of the New Zealand Nonprofit Sector, 2008.

*Sissenich B.* Weak states, weak societies: Europe's East-West gap // *Acta Politica*. 2010. Vol. 45. No. 1/2. P. 11–40.

*Toepler S., Salamon L.* NGO development in Central and Eastern Europe: An empirical overview // *East European Quarterly*. 2003. Vol. XXXVII. No. 3. P. 365–378.

*Weisbrod B.A.* The Voluntary nonprofit sector: An economic analysis. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1977.



# УЧАСТИЕ ГОРОДСКИХ СООБЩЕСТВ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ ОРГАНОВ ВЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ КОММУНИКАЦИИ (На примере крупных городов)

---

Доклад посвящен исследованию взаимодействия городских активистских групп и органов власти. На примере 12 кейсов рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются городские сообщества, предпринимающие попытки активно участвовать или влиять на решения органов власти. В докладе представлены предварительные выводы магистерского диссертационного исследования. Основной метод исследования — кейс-стади, основные источники получения информации — полуформализованные интервью, анализ информации на официальных сайтах городских инициативных групп, их аккаунтов в социальных сетях (обозначение целей и задач группы, основные требования, количество сторонников, публичные отчеты о результатах деятельности, воззвания, тексты петиций, обращений в органы власти, к сторонникам и т.д.), публикации об их деятельности в СМИ, в социальных сетях, блогах.

## **1. Введение. Основные понятия**

Наибольшую трудность для нас представляло собой понятие коммуникации. В нашем исследовании этот термин обозначает не только процессы, связанные с обменом информацией. Ключевое свойство коммуникации — это взаимодействие. Мы предположили, что оптимальным для нашего исследования будет взять широкое толкование коммуникации в виде публичных взаимодействий исследуемых нами субъектов по поводу какого-либо аспекта жизни городского сообщества (благоустройство, сохранение исторического здания, принятие какого-либо законопроекта, нормативно-правового акта, касающегося жизнедеятельности городского сообщества или его

отдельных групп). Такое определение позволило нам во-первых, ограничить круг взаимодействий только теми, которые происходят в публичной сфере, поскольку речь в большинстве случаев идет об органах публичной власти, во-вторых, включить как регламентированную коммуникацию в процессе принятия решений (публичные слушания, обращения в органы власти, общественный контроль и т.п.), так и нерегламентированную, прежде всего коммуникативные технологии, применяемые городскими активистскими сообществами (гражданские кампании, сбор подписей, публичные акции, PR-кампании в СМИ и т.п.). Кроме того, нас интересуют индивиды, находящиеся во взаимодействии друг с другом на основании общих ценностей и интересов и в результате этого взаимодействия становящиеся общностью, социальной группой. Результат их деятельности (принятие участия в решениях органов власти) реализуется посредством взаимодействия с органами власти, а также с другими субъектами, т.е. они приобретают субъектность только в случае вовлечения в их деятельность других субъектов [Луман].

Для уточнения определения «городские сообщества» наиболее релевантны в нашем исследовании подход Скотта Грира и его термин «действующие лица сообществ». Это категория горожан, тип участников городского комьюнити, который Грир выделяет наравне с типами «соседи» и «одиночки». Они наиболее активно принимают участие в жизни сообщества и в гражданских действиях. Действующие лица сообщества, по Гриру, — это «малочисленная, но очень влиятельная группа сообщества. Они вовлечены в различные добровольные объединения. Большинство из них принимает участие в голосовании (70% против 30% одиночек). Они в наибольшей степени осведомлены о делах. В этой среде можно встретить “самовыдвиженцев”, лишь выдающих себя за влиятельных, действующих лиц сообщества. Их роль бывает важной в случае необходимости предупреждения сообщества об опасности извне и первоначального инициирования процессов. Во многих других случаях они могут влиять негативно на дела сообщества» (цит. по: [Вагин]).

Поскольку для нас интересны прежде всего городские активистские группы, мы сосредоточены на исследованиях участия городских сообществ в принятии решений органов власти в лице таких групп — «действующих лиц сообщества». Они действуют в интересах крупных социальных групп, проживающих в городе, и в интересах защиты (или создания) некоторого общественного блага, доступ к которому будут иметь все или многие. Необходимо отметить, что нас интересовали активистские группы с разными культурами: классические правозащитные (к ним мы отнесли градо- и экозащитные движения, связанные с защитой прав человека на благоприятную среду обитания), социальные (направленные на защиту социальных прав, например

пермская кампания в защиту выплаты пособий родителям, чьи дети не посещают детский сад) и новые социальные движения сетевого типа (например, движение «Красивый Петербург»).

Под принятием решений мы рассматриваем ситуации, в которых реализованы возможности субъектов нашего исследования по включению своей повестки дня (требования, концепции, варианты решения проблемных ситуаций, варианты инноваций в организации городской жизни и жизни сообществ) в органы власти, институционализировать их (через возможные способы институционализации властных решений — от прямого действия до нормативно-правовых актов и т.п.). Здесь считаем необходимым отметить, что под органами власти мы понимаем все субъекты, имеющие возможность повлиять в достаточной мере (т.е. вплоть до реализации на практике) на решения, касающиеся жизнедеятельности городских сообществ.

## **2. Краткое описание исследования**

В качестве кейсов мы отбирали истории успеха, т.е. ситуации, в которых действующим лицам сообщества удалось оказать влияние на принятие решения органов власти либо частично (хотя бы с промежуточным результатом), либо полностью. Мы рассматривали события в крупных городах — региональных столицах либо события, происходящие одновременно в крупном городе — региональной столице и небольшом городе, находящемся в этом регионе (см. кампании «В защиту Хопра!» или в защиту волгоградского дебаркадера). Нас интересовали события недавнего прошлого: произошедшие 3—4 года назад либо продолжающиеся сейчас (но с промежуточным положительным результатом). Поиск кейсов осуществлялся нами по многочисленным находящимся в открытом доступе библиотекам гражданских историй успеха (см., например, сайты Пермской гражданской палаты, Института экономики города, тематические новостные сайты, посвященные гражданской и активистской деятельности в России: Института коллективного действия, Агентства социальной информации и т.д.). В кейсах мы прежде всего сосредоточили внимание на таких аспектах деятельности активистских групп, как основные требования, цель, представление о результате, цели, задачи их взаимодействия с органами власти, основные субъекты коммуникации, каналы и способы коммуникации, коммуникативные практики.

### 3. Гипотезы исследования

Исследование имеет характер поискового, поэтому нам сложно было формулировать подробный список гипотез, в основном мы опирались лишь на несколько российских исследований городских сообществ и свои собственные исследования в данной сфере. Фактическое отсутствие в России исследований активистских коммуникаций (и ограниченное число исследований активистских практик) — белое пятно, не изученное в силу разных причин, в том числе: а) социология коммуникаций понимается преимущественно как социология СМИ или, шире, средств массовой коммуникации; б) почти отсутствует спрос на такие исследования как на «академическом» рынке, так и на рынке прикладных исследований; в) это новейшее явление, поэтому мало что о нем известно; г) предмет сложен для изучения, потому что сложно найти респондентов (есть только несколько известных персон, но все сообщество «скрыто», не все активистские практики возможно идентифицировать).

Однако на подготовительном этапе нами были выдвинуты следующие гипотезы (касающиеся как в целом коммуникативных практик городских активистских групп при взаимодействии с органами власти, так и непосредственно проблем, связанных с такими коммуникативным взаимодействием):

- расхождение коммуникативных концептов участников взаимодействия — причина неудачи коммуникации. Органы власти в качестве результата коммуникации представляют себе «ритуальный», т.е. регламентированный нормативно-правовыми актами, ответ на запрос или обращение граждан о проблеме, граждане же в качестве результата коммуникации представляют исполнение их требований (либо хотя бы частичное решение проблемы, реализация предложенного активистами решения);
- коммуникативные технологии — один из основных ресурсов городских сообществ для реализации своих возможностей участия в принятии решений;
- городские сообщества не используют (или используют не в полной мере) потенциал тех возможностей участия, которые дает реформа государственного управления (возможно обозначить причины: неинформированность сообществ об этих возможностях, несоразмерность этих возможностей задачам и организационной специфике сообществ).

В ходе нашего магистерского исследования мы уже проверили ряд гипотез и пришли к следующим выводам.

1. Мы выяснили, что у органов власти и активистов действительно разные представления о результатах коммуникации. Активисты в качестве ре-

зультата видят устранение проблемы либо реализацию предложенного ими решения (хотя бы частично), органы власти — ответ на обращение или запрос информации. Однако представления о результате могут быть совмещены в том случае, когда изменена система контроля за деятельностью органов власти. Например, движения «Красивый Петербург» и проект «Заливает СПб» добиваются решения проблем благоустройства в Петербурге через обращения в органы власти, если: а) работа органа власти по обращению граждан становится публичной, например информация о ней распространяется участниками инициативы среди СМИ; б) представитель органа власти, ответственный за коммуникацию с гражданами, отчитывается о результатах своей деятельности перед вышестоящим органом власти.

2. Ряд городских активистских групп (в основном социальные нового типа, хотя есть примеры в деятельности классических правозащитных групп) использует в своей деятельности по участию в принятии решений органов власти технологии, которые предоставляет реформа государственного управления (например, платформу российской общественной инициативы, общественные советы при органах власти). Однако существует ряд проблем с эффективностью использования этих инструментов. Во-первых, эти инструменты инновационны не столько для действующих лиц городских сообществ, сколько для граждан в целом. Например, через сайт Российской общественной инициативы (РОИ) движение «В защиту Хопра!» собрало более 1300 голосов (см.: <https://www.roi.ru/2404/>), тогда как через сайт движения собрано более 12 тыс. подписей (см.: [http://savekhop.ru/?page\\_id=580](http://savekhop.ru/?page_id=580)). Для того чтобы проголосовать на сайте РОИ, необходимо зарегистрироваться на сайте [gosuslugi.ru](http://gosuslugi.ru), этот ресурс освоен только наиболее активной частью населения, тогда как через сайт кампании «В защиту Хопра!» это можно сделать без специальной регистрации. Во-вторых, предлагаемые инструменты необходимо настраивать для массового использования. Так, общественный совет по ЖКХ при вице-губернатора Санкт-Петербурга, в котором состоит Федор Горожанко (инициатива «Заливает СПб»), не имеет своего сайта, фактически вся публичная отчетность совета осуществляется силами нескольких активистов, включая Федора (см., например, группу совета в социальной сети [Vkontakte.ru](http://vk.com/sovets_zkh) [http://vk.com/sovets\\_zkh](http://vk.com/sovets_zkh), которую администрируют члены совета Горожанко и Афонин). То есть горожанину трудно отыскать информацию о таком канале коммуникации с органами власти, как общественный совет, это ограничивает доступ к деятельности совета для горожан и в конечном итоге может быть оценено как специальный «сдерживающий фильтр».

По промежуточным результатам нашего исследования мы можем сделать несколько следующих выводов.

1. Проблема коммуникаций городских активистских групп с органами власти в процессе принятия решений в России фактически не изучена, однако представляет большой практический интерес в силу того, что в соответствии с новой концепцией осуществления публичной власти граждане должны быть наиболее полно включены в процессы принятия решений и оценку качества и эффективности работы органов власти.

2. Существуют разные представления о результате коммуникации у органов власти и активистских групп, совпадение представлений о результате коммуникации способствует включению активистов в принятие решений органов власти.

3. Новые возможности коммуникации, возникшие в результате модернизации государственного управления, необходимо корректировать и «приспосабливать» под нужды активистских групп, а также широко информировать граждан о правилах работы с такими возможностями.

## **Литература**

*Вагин В.* Социология города [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Sociolog/Vagin/](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Vagin/).

*Луман Н.* Власть [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/3618>.

И.И. Краснопольская

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# СОСТОЯНИЕ И РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬ- НОЙ СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

---

В данном докладе приводятся результаты исследования состояния корпоративной социальной ответственности (КСО) в институциональной структуре российского общества. В начале 1990-х гг. крупнейшие международные компании были одними из тех, кто «принес» КСО в российскую практику. За короткий период корпоративная социальная ответственность развивалась значительными темпами, в настоящий момент приобрела отчетливую страновую специфику. Например, это такие отличительные черты, как высокий процент прибыли, направляемой компаниями на цели социальной ответственности, в сравнении с практикой западных компаний, высокая степень государственного вмешательства при планировании и реализации КСО (см. [Бизнес как субъект..., 2005; Чирикова, Шишкин, 2006; Бочков, Лукаш, Шмаров, 2005] и т.д.). Также это практически исключительная направленность КСО на актуальные социальные проблемы, при этом перечень групп благополучателей ограничен, используемые инструменты помощи также не разнообразны [Горшков, Лебедев, 2005; Мерсиянова, Солодова, 2010]. Наконец, в нашей стране потенциал некоммерческих организаций (НКО) в решении социальных проблем и работе с определенными группами нуждающихся недоиспользуется со стороны КСО [Доклад о состоянии..., 2011; Корпоративные практики..., 2009; Краснопольская, 2012].

КСО рассматривается в институциональной логике относительно своего места в структуре общества, а ряд работ, выполненных в данном направлении, указывает на вынужденный характер КСО. Компании реализуют КСО, чтобы получить легитимность в данном обществе [Waddock, 2008; Campbell, 2007; Galaskiewicz, 1991; Bishop, 2007]. С данной перспективы ряд исследований также обозначает тенденцию рассмотрения КСО как части сферы граж-

данского общества относительно выполняемых КСО функций [Bruun, 2009; Sire, 2011; Haufler, 2008; Gainer, 2010; Froelich, 1999]. Особенного внимания заслуживают работы о социальных функциях КСО, позволяющих с теми или иными оговорками включать КСО в сферу гражданского общества [Bruun, 2009; Dekker, 2009; Kumar, 1993; Haufler, 2008]. Представленное исследование главным образом опирается на данную теоретическую перспективу рассмотрения места КСО в социальной структуре.

В докладе обозначены основные институциональные факторы, оказывающие влияние на реализацию корпоративной социальной ответственности, обозначены характер и содержание данного влияния. Полагается, что воздействие является обоюдным. Рядом исследователей бизнес понимается как центральный агент по отношению к гражданскому обществу в плане производства общественных благ [Gainer, 2010]. Анализ институционального влияния КСО в настоящем исследовании рассматривается в контексте роли коммерческих компаний в предоставлении социальных услуг наряду с органами власти. Предполагается, что компании, реализующие КСО, могут быть названы и действовать как «агенты социальных изменений» [Anheier, Salamon 2006; Barr, Fafchamps, Owens, 2005].

Изучение взаимного влияния проведено с целью поиска свидетельств функциональной роли КСО, наличия влияния КСО на инфраструктуру гражданского общества. Инфраструктура гражданского общества имеет целью создание благоприятной среды для развития всех сфер гражданского общества, в частности сектора НКО и социальной базы гражданского общества. Инфраструктура создает и воспроизводит условия для стимулирования и воодушевления граждан к вовлечению практики гражданского общества, формирования положительного общественного мнения о гражданском обществе. Инфраструктура отвечает за реализацию следующих функций [Мерсиянова, 2013]: мотивация и мобилизация, организация граждан; поддержка общественной активности; обучение и социализация; коммуникации и сетевое строительство; обеспечение сервисной функции.

Предлагаемый в докладе анализ основан на результатах эмпирических качественных и количественных социологических исследований коммерческих компаний, волонтеров и некоммерческих организаций. Исследования проведены Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, в том числе автором данной работы. В первую очередь это исследование корпоративного волонтерства (2012 г., в сотрудничестве с IAVE, 36 представителей коммерческих компаний, 20 представителей НКО, 800 сотрудников компаний).

Основные блоки социального механизма отражают деятельность социальных акторов, формирующих социальное давление на компании, «вынуж-



дая» последних к ответным действиям для получения социальной легитимности в обществе — реализации того или иного курса КСО.

**Государство и государственные учреждения.** Это отдельный блок, оказывающий институциональное влияние на корпоративную социальную ответственность. Государство устанавливает формально-правовые и административные нормы, законодательные требования к характеру социально ответственной деятельности бизнеса, предлагает политики и законопроекты по развитию эффективной системы социальной ответственности, стимулированию или, наоборот, сдерживанию и ограничению развития КСО компаний. Не вызывает сомнений, что институциональные ограничения и требования социальной ответственности бизнеса, а также механизмы контроля и мониторинга являются ключевыми факторами в определении социально ответственного поведения компаний. Компании в большей степени готовы реализовывать социальную ответственность, если присутствуют сильные правовые государственные принуждения для стимулирования и гарантии такой деятельности [Campbell, 2007].

В нашей стране государственная деятельность довольно сдержана в отношении развития КСО. Например, экономический аспект развития долго оставался в тени. Региональные органы власти часто оказывают давление или принуждают местный бизнес к социально ответственной деятельности [Мерсиянова, Солодова, 2010; Бизнес как субъект..., 2005; Курбатова, Левин, Апарина, 2005]. Используя инструменты частно-государственного партнерства, региональные органы власти стимулируют бизнес к социально ответственной деятельности и денежной благотворительности. Ресурсы предприятий помимо официально установленных налогов в ряде случаев становятся источником пополнения региональных бюджетов и не только направляются на капитальные проекты, но и нередко покрывают текущие статьи бюджетных расходов, например выплату социальных пособий [Полищук, 2006; Город и бизнес..., 2003].

Имеет место и обратное влияние коммерческих компаний на органы государственной власти и социальную политику. Во-первых, в рамках КСО разрабатываются, тестируются и применяются различные инструменты решения социальных задач. В дальнейшем они могут быть приняты и использованы, например, органами социальной защиты. Во-вторых, коммерческие компании сами иногда вступают в теневые взаимодействия с органами власти по вопросам корпоративной социальной ответственности. Принимая требования власти, компании могут иметь возможность лоббировать собственные интересы, получать выгодные предложения и заказы, поощрения и льготы от органов власти [Бизнес как субъект..., 2005].

**Влияние общественных ожиданий на корпоративную социальную ответственность.** Система общественных ожиданий отражает нормы и ценности,

оказывающие влияние и формирующие требования социальной деятельности компаний. Коммерческие компании вынуждены действовать в соответствии с общественными ожиданиями, нормами и правилами, в том числе в среде своих коллег и профессиональной группы [Campbell, 2007], для получения социальной легитимности в данном обществе. Эти же нормы обуславливают появление всевозможных стандартов и кодексов для коммерческих компаний, принципов, регулирующих деятельность бизнес-сообщества.

Теория нового институционализма (new institutionalism) предлагает три процесса, обуславливающих институционализацию и легитимизацию социально ответственной деятельности компаний [Matten, Moon, 2008]. Данные процессы отражают существующие общественные и профессиональные ожидания относительно деятельности бизнеса и влияние ожиданий на социальную деятельность компаний.

Принудительный изоморфизм — компании следуют внешним правилам, нормам и законам, зафиксированным в различных стандартах социальной отчетности и социально ответственного ведения бизнеса. Чаще всего данные стандарты внедряются по инициативе и силами органов государственной власти. Промышленные и бизнес-ассоциации также играют не последнюю роль в распространении подобных стандартов для унификации и понятности КСО компаний, особенно в международной практике. Приведем конкретные примеры международных и российских стандартов и иницилирующих организаций:

- для мирового бизнес-сообщества это такие регуляционные документы, как Principles for Responsible Investing, OECD Guidelines for Multinational Enterprises, CERES Principles, Caux Roundtable Principles for Business и т.д. [Уочман, Форстер, 2005];

- со стороны государства развитию КСО-отчетности способствуют соответствующие законодательные требования, «мягкое право», практики межсекторного партнерства [The Boston Consulting Group, 2011]. Например, это такие документы, как Социальная хартия и Green Paper on Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility Европейского Союза и т.д. [Уочман, Форстер, 2005]. Для нашей страны законодательное стимулирование развития КСО — это принятие ряда концепций, косвенно содействующих развитию ответственного делового поведения [Яровой, 2010], содействие общественной дискуссии о социальной ответственности бизнеса наряду с экспертами, представителями бизнеса и НКО;

- бизнес-ассоциации и другие ассоциации, которые играют заметную роль в формировании и институционализации требований и обучении своих членов социально ответственной деятельности компаний и информированию о возможных социальных эффектах [Galaskiewicz, 1991]. В нашей стране

действуют Ассоциация менеджеров России по корпоративной ответственности, Ассоциация менеджеров, Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей), Общероссийская общественная организация «Деловая Россия», Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», Некоммерческое партнерство грантодающих организаций «Форум доноров» и т.д.;

- мониторинги, сертификация и аккредитация — в них реализуются ожидания гражданского общества и профессиональных сообществ о социально ответственной деятельности корпораций. Наиболее известными стандартами являются Account Ability 1000, ISO 14000 Management System Standards, Social Accountability 8000, Sunshine Standards for Corporate Reporting to Stakeholders, International Fair Trade Association, Strategic Advisory Group on Corporate Social Responsibility of ISO (ISO 26000) и т.д. [Абрамов, 2005], глобальная инициатива по отчетности (GRI);

- деятельность «вотчдогз», наблюдателей и отдельных активистов. Они контролируют и проводят мониторинг исполнения бизнесом своих обязательств применительно как к ведению дел в целом, так и к соблюдению прав человека, прав трудящихся и т.д.

**Подражательные процессы.** Коммерческие компании часто рассматривают практики КСО как легитимные, если они обозначены как «лучшая практика» со стороны авторитетного источника, организации или бизнес-ассоциации и т.д. Здесь важны различные рейтинги и списки лучших практик и компаний. В нашей стране это такие рейтинги, как «Лидеры корпоративной благотворительности».

**Нормативное давление.** Включение КСО в образовательные программы учебных заведений, в том числе в программы по бизнес-администрированию и т.д. Институциональные нормы во многом определяют степень, в которой компании реализуют социально ответственную деятельность. Курсы по корпоративной социальной ответственности в нашей стране начали включать в образовательные программы вузов только последние несколько лет.

Для нашей страны особой чертой социальной деятельности компаний является наличие общественных ожиданий, которые не принимают форму стандартов и принципов для коммерческих организаций. Многие исследователи изучали общественные ожидания и требования к бизнесу, сформировавшиеся в постсоветское время [Кабалина, Сидорина, 1999; Романов, 2005; Козина, 2005; Чирикова, Шишкин, 2006]. На практике крупные компании «вынуждены учитывать имеющийся расклад политических сил в регионе и идти на компромиссы. Это может выражаться в согласии содержать убыточную социальную сферу ради поддержания социальной стабильности, в создании органов корпоративного управления, в составе которых представ-

лены не только собственники, но и работники предприятия и население через представителей местной администрации» [Кабалина, Сидорина, 1999].

В докладе обозначены основные институциональные факторы, оказывающие влияние на реализацию корпоративной социальной ответственности, а также обоюдный характер и содержание данного влияния. Продемонстрировано наличие международного влияния и влияния со стороны отечественных институциональных акторов.

## Литература

Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин. М.: Независимый институт социальной политики, 2005.

*Бочков П., Лукаш С., Шмаров А.* Социальные технологии российских корпораций. М.: Эксперт, 2005.

*Горшков М.К., Лебедев А.Е.* Крупный российский бизнес: социальная роль и социальная ответственность. М.: Национальный инвестиционный совет: Институт комплексных социальных исследований, 2005.

Доклад о состоянии институциональной благотворительности в России. Форум доноров, 2011.

*Ивченко С.В., Либоракина М.И., Сиваева Т.С.* Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / под ред. М.И. Либоракиной. М., 2003.

*Кабалина В.И., Сидорина Т.Ю.* Предприятие — город: трансформация социальной инфраструктуры в период реформ // Мир России. 1999. № 1–2. С. 167–198.

*Козина И.М.* Особенности «социально ответственного бизнеса российских предприятий» // Журнал исследований социальной политики. 2005. Т. 3. № 3. С. 368–369.

Корпоративное волонтерство в России: сборник лучших практик / под ред. Т. Бачинской. 2-е изд. М., 2012.

Корпоративное волонтерство. Опыт российских и международных компаний / Международный форум лидеров бизнеса. URL: [ibfrussia.org/files/CorporateVol.pdf](http://ibfrussia.org/files/CorporateVol.pdf).

Корпоративные практики социальной направленности: сборник лучших практик. М.: РСПП, 2009.

*Крестникова И., Левшина Е.* Корпоративная филантропия: мифы и реальность. Результаты социологического исследования. М., 2002.

*Курбатова М.В., Левин С.Н., Апарина Н.Ф.* Взаимодействие власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 50–68.

*Мерсиянова И.В., Солодова И.И.* Корпоративная благотворительность в России и проблемы формирования донорского сообщества // Потенциал и пути развития филантропии в России / под ред. И.В. Мерсияновой, Л.И. Якобсона. М.: Изд. дом ВШЭ, 2010. С. 283–349.

*Перегудов С.П.* Крупная корпорация как субъект публичной политики. М.: Изд. дом ВШЭ, 2006.

*Полищук Л.И.* Бизнесмены и филантропы // Pro et Contra. 2006. № 1. С. 59–73.

Православная церковь при новом патриархе: монография / под ред. А. Машенко, С. Филатова. М.: Московский центр Карнеги: РОССПЭН, 2011.

*Романов П.В.* Промышленный патернализм в системе социальной политики предприятий // Журнал исследований социальной политики. 2005. Т. 3. № 3. С. 287–304.

Социальная роль бизнеса в общественном развитии: корпоративная благотворительность и спонсорство. М.: Ассоциация менеджеров, 2001.

*Уочман П., Форстер М.* Социальная ответственность бизнеса. Международная юридическая фирма Freshfields Bruckhaus Deringer // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2005. № 2. С. 39–49.

*Чирикова А.Е., Шишкин С.В.* Участие бизнеса в социальной политике: формы, интересы, институты // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2006. № 4. С. 91–119.

*Яровой А.И.* Влияние институтов власти на развитие корпоративной социальной ответственности в России и Европейском Союзе // Бизнес. Общество. Власть. 2010. № 3. С. 92–112.

*Anheier H.K., Salamon L.M.* The nonprofit sector in comparative perspective / Powell W.W., Steinberg R. The nonprofit sector: A research handbook. New Haven, CT: Yale University Press, 2006.

*Barr A., Fajchamps M., Owens T.* The resources and governance of non-governmental organizations in Uganda // World Development. 2005. No. 33 (4). P. 657–679.

*Bishop M.* What is philanthrocapitalism? // Alliance, March 2007. URL: <http://www.alliancemagazine.org/free/html/mar07e.html>.

*Brammer S., Jackson G., Matten D.* Corporate social responsibility and institutional theory: New perspectives on private governance // Socio-Economic Review. 2012. Vol. 10. P. 3–28.

*Брун С.Т.* Civil economy: Transforming the marketplace in the twenty-first century. Michigan: University of Michigan Press, 2009.

*Campbell J.L.* Why would corporations behave in socially responsible ways? An institutional theory of corporate social responsibility // Academy of Management Review. 2007. Vol. 32. No. 3. P. 946–967.

*Davis K.* The case for and against business assumption of social responsibilities // Academy of Management Journal. 1973. No. 16. P. 312–322.

*Dekker P.* Civicness: From civil society to civic services? // Voluntas: International Journal of Voluntary & Nonprofit Organizations. 2009. Vol. 20. No. 3. P. 220–238.

*Froelich K.* Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in nonprofit organizations // Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. 1999. No. 23 (3). P. 246–268.

*Gainer B.* Corporate social responsibility. 3rd sector research / ed. by R. Taylor. N.Y.: Springer, 2010.

*Galaskiewicz J.* Making corporate actors accountable: Institution-building in Minneapolis-St. Paul // Powell W.W., DiMaggio P.J. (eds) The new institutionalism in organizational analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 293–310.

*Haufler V.* Civil society, corporate social responsibility, and conflict prevention // Critical mass: The emergence of global civil society / ed. by J.W. Walker, A.S. Thompson. N.Y.: Wilfrid Laurier University Press, 2008.

*Kumar K.* Civil society: An inquiry into the usefulness of an historical term // British Journal of Sociology. 1993. Vol. 44. No. 3. P. 375–395.

*Matten D., Moon J.* “Implicit” and “Explicit” CSR: A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility // Academy of Management Review. 2008. Vol. 33. No. 2.

Nonprofit Quarterly Study on Nonprofit and Philanthropic Infrastructure. Boston, USA, 2009.

*Sire P.-O.* From corporate social responsibility to corporate civil society: Essay on Mexican borders between business and civil society // Sociology Study. 2011. Vol. 1. No. 4. P. 302–320.

The Oxford handbook of corporate social responsibility / ed. by A. Crane, D. Matten, A. McWilliams, J. Moon, D. Siegel. Oxford Handbooks Online, 2009.

Volunteering Infrastructure in Europe. European Volunteer Centre. 2012. URL: [www.cev.be](http://www.cev.be).

*Wadook S.* Building a new institutional infrastructure for corporate responsibility 2008. Ulf Henning Richter Drivers of Change: A Multiple-Case Study on the Process of Institutionalization.

И. Н. Куikliна

Институт мировой экономики  
и международных отношений  
РАН

# ЭВОЛЮЦИЯ ГРАЖДАНСКОЙ САМООРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ (На примере правозащитных НПО)

---

Развитие гражданской самоорганизации в России явственно распадается на два этапа: до и после 2000 г. Первый можно рассматривать как период бурной институционализации общественных организаций и относительной мягкости государственного регулирования их деятельности. Второй период отмечен ужесточением системы государственного контроля, расширяющей возможности управления развитием третьего сектора российского социума с помощью административного, финансово-экономического и законодательного инструментария.

Правозащитные организации — лишь незначительная доля общей массы некоммерческих организаций (НКО). Однако именно их деятельность в наибольшей мере затрагивает политические интересы государства как источника нарушений прав человека. Поэтому развитие правозащитной деятельности весьма ярко иллюстрирует общую динамику и принципиальную направленность гражданской активности.

Характер отношений российской власти и правозащитных неправительственных организаций (НПО) вполне укладывается в русло глобальных тенденций, связанных с возрастанием роли негосударственных субъектов политического развития. Россия в этой сфере идет по привычному пути догоняющего развития. Он определяется особенностями становления российской государственности в условиях краха биполярного мира и глобальной значимостью проблемы защиты прав человека как важнейшей составляющей обеспечения внутренней и внешней безопасности в современных условиях.

Первый этап гражданской самоорганизации в России по понятным причинам носил весьма бурный и хаотический характер. Взаимовлияние и переплетение интересов государства и правозащитного сообщества в условиях обоюдной необходимости поисков перспектив дальнейшего развития страны обусловили противоречивость отношений между слабой властью и ростками гражданского общества. Они колебались в диапазоне от фавори-

тизма и допущения к непосредственному участию в политической деятельности в борьбе с «общими врагами» до попыток маргинализации правозащитных НПО в целях отсева «несогласных». В целом, учитывая все зигзаги «переходного периода», можно утверждать, что молодые правозащитные НПО приобрели многоплановый опыт использования возможностей гражданской самоорганизации в сложных условиях «суверенизации» России. Их деятельность способствовала возбуждению гражданской активности, размыванию этатистской ориентации населения. Однако правозащитное сообщество не стало равноправным партнером в строительстве правового государства, гарантом необратимости процесса формирования гражданского общества.

Второй этап эволюции гражданской самоорганизации в России начался с созыва первого Гражданского форума российских общественных объединений. Заявление оргкомитета форума (октябрь 2001 г.) провозгласило: «Гражданское общество в России существует и развивается». Даже если это утверждение принять за аксиому, нельзя не напомнить, что оценки ряда участников форума, касающиеся значимости этого мероприятия и прогнозирования дальнейших перспектив развития правозащитной сферы, оказались излишне оптимистическими.

Государственная «инвентаризация» общественных объединений на форуме послужила основой разработки новой политики в отношении НКО. Ее главным направлением стала так называемая деполитизация общественной активности, рассматриваемая как необходимое условие предотвращения «оранжевых революций». Прежде всего были предприняты целенаправленные усилия по очернению имиджа правозащитных организаций путем искажения характера их связей с зарубежными партнерами на Западе, завершившиеся введением государственного клейма «иностранных агентов» для НКО, имеющих доступ к иностранным грантам. Установление законодательных преград для избирательного перекрытия поступления средств из-за рубежа и применения административных санкций, а также общая диверсификация контроля государства в этой сфере поставили под угрозу выживание правозащитных организаций, практически лишая их других источников финансирования. В России, как известно, изначально отсутствовала система совместного участия бизнеса, населения и государства в развитии третьего сектора, и перспективы дальнейшего развития в этой области весьма туманны.

Параллельно было активизировано образование квазиобщественных НКО по инициативе и с помощью (организационной и финансовой) государства («Идущие вместе», «нашисты» и т.д.). Как правило, этот процесс развивался на стыке политической и общественной деятельности. Он был направлен, во-первых, на создание конкурентоспособного, формально об-



ественного противовеса правозащитному сообществу и, во-вторых, на образование массовых организаций, превращающих маргиналов в низовую опору власти. Можно отметить, что эта практика в известной мере связана с наследием советских времен.

Одновременно государство приступило к созданию инфраструктурной основы, предназначенной для формализации отношений между государством и организованной частью гражданского общества. Большинство правозащитных НПО в целом с надеждой встретило государственные инициативы, поскольку считало, что любые возможности прямого диалога с властью лучше ее глухоты в восприятии общественного мнения. Весьма быстрыми темпами был создан достаточно пышный букет «промежуточных» переговорных площадок, предназначенных для развития сотрудничества государственных структур и представителей гражданского общества, в том числе правозащитников. К ним относятся функционирующие в настоящее время Общественная палата, Совет при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека, общественные советы при ряде федеральных министерств и ведомств, различные советы при региональных администрациях и др. К настоящему времени правозащитные НПО оказались прочно включенными в систему организованного общения с государством.

Не рискуя оценивать общую эффективность этого процесса, отметим, что для правозащитников эти структуры стали по крайней мере трибунами выражения их позиции по отношению к наиболее острым проблемам и «казусам» нарушений прав человека. В то же время подобная организация сотрудничества между НПО и властными структурами облегчила государству проведение избирательной политики в отношении как правозащитных НПО, так и их требований.

Наконец, государство решилось на некоторую компенсацию ужесточения политики в отношении НКО за счет избирательного финансирования их деятельности из бюджетных средств ввиду очевидности ситуации, в которой население не могло, а бизнес не готов был взять на себя эту ношу. Акцент при этом делается на первоочередную поддержку «социально ориентированных» организаций. Ясно, что понятие «социальная ориентация» настолько широко, что допускает практически любые варианты его толкования.

Второй этап завершается оформлением системы бюрократического контроля деятельности НКО, который достиг столь высокой степени совершенства, что приближается к абсурду. Добиться полного удовлетворения госорганов при представлении документов, требуемых множеством субъектов проведения проверок для НКО, тем более возникшей в процессе гражданской самоорганизации, практически нереально.

Каковы роль и весомость правозащитной деятельности в общественном развитии? Каковы реальные плоды их деятельности? На эти вопросы ответить нелегко: практика правозащитного движения в России за два последних десятилетия далеко не исследована и, как представляется, даже не вполне осмыслена. Сами же правозащитные НПО, естественно, не относят изучение собственной деятельности к профильным направлениям своей работы.

Попробуем хотя бы вкратце оценить возможности и результативность деятельности правозащитной организации в условиях «окружающей среды», складывавшейся на протяжении двух десятилетий, на примере конкретной организации, а именно Союза комитетов солдатских матерей России (СКСМР). Выбор этой НПО определяется достаточно общим характером ее уставных задач (защита прав военнослужащих по призыву, призывников и их родителей), напрямую затрагивающих интересы большей части населения страны, примером спонтанной гражданской организации на уровне «корней травы», без материальной и финансовой поддержки и внешней идеологической или политической подпитки. Помимо этого стоит упомянуть, что за более чем два десятилетия своего существования (с 1989 г.) солдатские матери практически использовали все формы и методы ненасильственного продвижения к поставленным целям в правозащитной сфере.

Движение солдатских матерей до сего времени остается ярким примером эффективности гражданской самоорганизации в России. Оно успешно добивалось признания справедливости своих требований, которые ошутимо меняли положение военнослужащих в системе внутриармейских отношений. Начало деятельности солдатских матерей (1989 г.) отмечено указом Президента СССР о реализации их предложений и возвращением на студенческую скамью около 200 тыс. юношей, а также Всесоюзным форумом «Какая армия нам нужна?», определившим общую стратегию движения. В середине 1990-х гг. в стране насчитывалось более 300 комитетов солдатских матерей (КСМ).

Кратко обобщая итоги деятельности КСМ, необходимо подчеркнуть: солдатские матери «открыли» армию для общества. Во-первых, они включили в повестку дня общественного и государственного развития принципиально новую для вооруженных сил и общества проблему защиты прав человека в военной форме. Очень быстро она трансформировалась из вопроса, касающегося военнослужащих по призыву, призывников и их родителей, в общую проблему защиты прав всех военнослужащих. Благодаря усилиям солдатских матерей сейчас ушли в прошлое такие зверские нарушения прав человека в Вооруженных силах РФ, как трагедия голода и гибели от дистрофии на Русском острове, невиданный разгул так называемой дедовщины, катастрофические масштабы «безвозвратных потерь» тысяч военнослужащих по призыву в мирное время и многое другое.

Во-вторых, они сделали стратегическим стержнем своей деятельности требования «перестройки» вооруженных сил на профессиональной основе. Российская армия, по убеждению КСМ, должна была опираться на обоюдную ответственность государства и военнослужащего в обеспечении безопасности страны и защиты прав человека. В этой сфере наметились определенные сдвиги, хотя окончательное завершение военной реформы, не единожды объявляемое военным руководством, пока не достигнуто; система принудительного призыва на военную службу продолжает существовать. Однако давно обещанная государством «перестройка» вооруженных сил в этом направлении продолжается, и ряд силовых структур уже функционирует на контрактной основе (пограничные и внутренние войска).

В-третьих, задолго до теоретического осмысления значения сетевых образований в современном мире КСМ сумели создать эффективную сетевую структуру. При сохранении самостоятельности отдельных организаций (в том числе юридической) она оказалась способной в любой момент на добровольной основе формировать дееспособные команды волонтеров для решения конкретных задач и продвижения к достижению целей стратегического уровня. Особенно ярко они проявили себя в период чеченской войны. Распространение информации и принятие решений осуществлялись в среде организаций солдатских матерей с невероятной скоростью — от Калининграда до Южно-Сахалинска, причем без Интернета, технической поддержки и мобильных телефонов.

В-четвертых, солдатские матери сумели самостоятельно освоить военное право как необходимый инструмент решения нового для России направления правоприменительной практики — защиты прав человека. Особая значимость этого обстоятельства заключается в том, что как военные, так и гражданские юристы (образование последних вообще не предусматривало изучение этого раздела юриспруденции) не рассматривали эту задачу как важнейший и органический элемент правоохранительной практики в военной сфере. В частности, именно благодаря усилиям КСМ в документах Комиссии ООН по правам человека впервые появилось понятие «права военнослужащих по призыву». Без преувеличения можно сказать, что многие солдатские матери стали уникальными знатоками военного права.

В-пятых, солдатские матери опробовали все возможные способы общения с властью и в конечном итоге выстроили развитую и успешно действующую модель сотрудничества с государственными, в том числе военными, органами. Потребности в создании подобной системы общественного контроля обусловлены спецификой правовой защиты в военной сфере. Она состоит том, что ни один вопрос, касающийся нарушения прав конкретного

военнослужащего, не может быть разрешен на легитимной основе без непосредственных решений соответствующих госорганов.

Наконец, что самое главное, КСМ спасли жизнь и здоровье сотням тысяч военнослужащих по призыву и призывников. Они защищали их от несправедливого наказания по уголовным делам, добивались восстановления справедливости в получении статуса участников боевых действий, повышения пенсий солдатам — инвалидам войн и вооруженных конфликтов, выплаты пособий солдатским семьям и др. Влияние солдатских матерей помогло предотвратить наказание военнопленных в чеченской войне «по законам военного времени» (расстрел) и не дало «закрыть» окончательно проблемы идентификации и захоронения погибших, а также розыска пропавших без вести военнослужащих.

Солдатские матери явились также пионерами в постановке вопроса о необходимости открытия государственного бюджета в части, касающейся защиты прав человека, однако не смогли поставить ее в центр общественного внимания. Пожалуй, здесь они столкнулись с наиболее трудной задачей. О назревшей потребности открытия бюджета, особенно в условиях запредельной коррупции и объявленной борьбы с нею, молчат все.

Уроки и опыт работы СКСМР свидетельствуют, что в российских условиях реальное продвижение к поставленным целям для правозащитных НПО, особенно «вышедших из низов», возможно лишь при острой общественной востребованности их деятельности. Только сила общественной поддержки позволила КСМ выжить в условиях, когда военное руководство провозглашало их «врагом № 1». Приходится, однако, признать, что чем значительнее успехи, тем ниже степень востребованности, слабее приток свежих сил, сильнее успокоительное «привыкание» общества к существованию того или иного объединения. Так, солдатские матери нередко сталкиваются с характерным феноменом, когда приходящие к ним с жалобами родители искренне считают, что КСМ «обязаны» заниматься решением их проблем, освобождая от участия в этом процессе.

На наш взгляд, можно утверждать, что к настоящему времени второй этап эволюции гражданской самоорганизации в России завершается. Правозащитные НПО первого поколения на этом этапе были вынуждены тратить значительные усилия не на расширение сферы деятельности и повышение тонуса гражданской активности населения, а на самооборону. По существу, они оказались в положении некоей «скрытой (или неформальной) оппозиции», голос которой звучит все слабее на фоне разворачивающейся борьбы с экстремизмом и «антипатриотизмом» в самом произвольном толковании этих понятий. Решая задачу деполитизации правозащитного движения, государство в целом добилось укрепления до-

минирующей роли в системе отношений между правозащитниками и властью.

В то же время на фоне взаимного отчуждения элитарных страт и общества, правового произвола, обусловленного отсутствием разделения властей, критически низкой эффективностью борьбы с коррупцией, появлением новых вызовов безопасности общественного развития процесс гражданской самоорганизации, как представляется, определенно демонстрирует новые тенденции. Обратной стороной упорядочения отношений государства с НКО стало заметное возрастание роли неформальной гражданской самоорганизации, ускользающей от госконтроля, носящей чаще всего протестный, часто маргинальный характер.

Теряют свое значение такие символы самоидентификации общественных объединений, как государственная регистрация, институт членства и, в принципе, даже партийная принадлежность. Развиваются семимильными шагами новые практики объединения по чрезвычайно диверсифицированным интересам на основе использования современных коммуникационных технологий. Одновременно размывается, теряя эффективность, система бюрократического контроля общественной активности, рождая потребности модернизации государственной политики на этом направлении.

Меняется содержательное наполнение ряда проблем общественного развития. Так, в условиях практически незаметного тления женского движения в России проблема гендерного равенства «сдвинулась» в сторону борьбы с сексуальными меньшинствами. Рождаются новые виды и формы проявления протестных настроений, в том числе уродливые и заведомо бесперспективные (что характерно, как «за», так и «против»).

Неформальная гражданская самоорганизация в значительной мере обусловлена потребностями оперативной демонстрации тех или иных групповых интересов в условиях жесткости запретительных барьеров, установленных государством. Внутреннее развитие неформальных образований мало изучено и трудно поддается объективному научному препарированию. Как представляется, эта проблема нуждается в анализе и пересмотре многих стереотипов, сложившихся как на государственном, так и общественном уровне в оценке этого процесса.

Сегодня на наших глазах меняются как внешние, так и внутренние условия государственного и общественного развития России. Происходит процесс распада СНГ. На российских границах появляются недружественные государства. Возникает некое подобие, пусть и дырявого, железного занавеса на Западе. Гражданская самоорганизация в России протекает в условиях нестабильного и конфликтогенного переплетения групповых интересов в самых разных сферах общественной активности: идеологической, политиче-

ской и военно-политической, межэтнической, экономической и др. А внутренние конфликты в современных условиях превратились в глобальный фактор нарушения как национальной, так и международной безопасности. Именно они в конечном итоге генерируют перемены в мире, в государствах и обществах.

Сегодня государство, оказавшись в центре крупнейшего кризиса развития постсоветского пространства, связанного с новым, к счастью, мирным завоеванием Крыма Россией и событиями в Украине, успешно использует его для смягчения внутренних противоречий и объединения общества в круговой обороне на патриотической основе. Можно ли считать, что подобная стратегическая ориентация способна гармонизировать развитие гражданского общества?

На наш взгляд, политика, направленная на то, чтобы отгородить и «обезопасить» процессы гражданской самоорганизации от внешнего влияния, не сможет вывести Россию за пределы глобальных тенденций развития негосударственных проявлений гражданской активности, какую бы форму они ни принимали. Развитие гражданского общества, как и самоидентификация России, на автаркической основе в принципе невозможно; она уже плотно вросла в глобальный мир. Ограничительные барьеры, мешающие свободному развитию международного общения НПО, во многом лишают Россию возможностей использования общественного влияния за рубежом в целях улучшения имиджа страны, укрепления ее международного авторитета и развенчания мифов о «российской угрозе». Попытки тотализации государственного контроля в этой области могут лишь способствовать возникновению опасного тромбоза в общественном развитии.

Дальнейшая эволюция политики государства в отношении третьего сектора будет зависеть от колебаний уровня доверия между властью и обществом. Этот индикатор является важнейшим фактором, определяющим перспективы и характер гражданской самоорганизации в стране, ее разрушительную или созидательную потенцию.

И.В. Мерсиянова,  
И.Е. Корнеева,  
Н.В. Иванова

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# ФАНДРАЙЗИНГ В РОССИЙСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ДЕТЕРМИНАНТЫ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

---

## 1. Фандрайзинг как фактор устойчивого функционирования третьего сектора

В настоящее время одной из основных проблем российских некоммерческих организаций (НКО) является недостаток финансовых средств. Так, по данным Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, руководители 56% обследованных в 2012 г. НКО назвали недостаток денег, материальных средств в качестве одной из основных проблем функционирования их организаций<sup>1</sup>. Только 3% обследованных НКО средств хватает даже на создание финансовых резервов, и лишь 21% — для осуществления всего задуманного. Почти каждой восьмой НКО (13%) недостаток средств грозит закрытием организации, они работают, как говорится, на «голом» энтузиазме. Остальные НКО в той или иной мере испытывают дефицит материальных ресурсов, отражающийся на качестве кадров, материально-технической базы и пр.

В отличие от коммерческих и государственных организаций НКО для достижения своих целей могут не только использовать доходы от реализации услуг (товаров), членские взносы и взносы учредителей или собственников,

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена на основе эмпирических данных, полученных Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ в рамках мониторинга состояния гражданского общества, проводимого при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

но и привлекать внешние источники финансирования со стороны государства, бизнеса и населения. Так, в среднем в 2012 г. российские НКО располагали тремя источниками финансирования своей деятельности, треть обследованных НКО располагали одним источником финансирования, 27% — двумя, 29% имеют три—пять источников финансирования, более пяти источников финансирования имели лишь 3% опрошенных НКО.

Фандрайзинг как деятельность, направленная на привлечение ресурсов (денег, людей, оборудования, времени, информации) для реализации некоммерческих проектов и программ и для покрытия текущих расходов, имеет решающее значение для устойчивого функционирования, а в некоторых случаях и выживания НКО. Глубокое понимание факторов, влияющих на результативность фандрайзинга, может дать полезную информацию для руководства некоммерческих организаций, частных и корпоративных доноров, широкой общественности.

Термин «фандрайзинг» происходит от англ. fund — средства, фонды и raise — поднимать, повышать. Алан Андресен (Alan Andreasen) и Филип Котлер (Philip Kotler) определяют фандрайзинг как деятельность по сбору финансовых ресурсов [Andreasen, Kotler, 2008]. При этом они подчеркивают, что фандрайзинг достиг маркетинговой ориентации в своем развитии и больше не может рассматриваться как просьба о деньгах, основанная на благотворительных мотивах, но скорее как обмен ценностей, который удовлетворяет потребности доноров.

Адриан Серджант (Adrian Sargeant) выделяет два подхода к фандрайзингу: транзакционный, который концентрируется на неотложных финансовых потребностях организации, без «закрепления» в разработке стратегического плана, и стратегический, основанный на долгосрочном плане организации, которая должны получать выгоду от синергии нескольких проектов по сбору средств и мероприятий [Sargeant, 2001]. И в том и другом случае важными моментами являются оценка результативности фандрайзинга и изучение факторов, влияющих на нее.

## **2. Результативность фандрайзинга**

Результативность — степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов [Ойнер, 2012]. Существует много различных подходов к определению результативности фандрайзинга. Одни авторы определяют его результативность через абсолютное количество полученных средств, другие основным критерием результативности считают «стоимость» привлечения средств — разницу между полученным доходом и затратами, связанными со сбором этого дохода. Качественный подход



предлагает оценивать «качество» полученных средств — целевые или нет, разовые или регулярные платежи. Целевой подход предполагает, что НКО в процессе кампании по сбору средств ставит перед собой определенные цели и результативность фандрайзинга определяется как степень достижения данных целей. Еще один подход — коммуникационный — предлагает оценивать результативность фандрайзинга через процент тех, кто ответил на сообщение/обращение фандрайзинговой кампании.

В данной работе мы определяем результативность фандрайзинга как суммарный объем оперативных доходов НКО в денежной форме, полученных из различных внешних источников финансирования в 2012 г.

Мы осознаем, что такой подход к оценке результативности фандрайзинга представляется излишне упрощенным и далеко не всегда дающим адекватную оценку. Стратегический подход к фандрайзингу предполагает оценку не только объема привлеченных средств, но и затрат и даже убытков, связанных с фандрайзингом на протяжении ряда лет. Учет по крайней мере двух дополнительных факторов позволяет получить более реалистичную оценку результативности фандрайзинга. Этими факторами являются процент сохранения/утраты прежних доноров и затраты, связанные с процессом фандрайзинга.

Так, одно из последних эмпирических исследований результативности фандрайзинга НКО в США обращает особое внимание на соотношение вновь привлеченных ресурсов и ресурсов, потерянных за счет прекращения донорской поддержки: абсолютная прибыль в количестве 768,9 млн долл., полученная американскими НКО в 2012 г. в качестве благотворительных пожертвований, фактически сводится к нулю с учетом 734,5 млн долл., потерянных за счет прекращения поддержки доноров, которые предоставили такую сумму в предыдущем 2011 г. Таким образом, на каждые 100 долл., привлеченных в 2012 г., приходилось 96 долл., потерянных за счет прекращения поддержки тех доноров, которые предоставляли финансирование в предыдущем 2011 г. [Fundraising..., 2013]. Соответственно методологический подход, принятый в данном исследовании, оценивает результативность фандрайзинга в каждый конкретный период как разницу между объемами привлеченных средств и неполученных средств (за счет утраты донорской поддержки) за тот же период.

Что касается затрат, связанных с процессом фандрайзинга, понимая, что доноры заинтересованы в том, чтобы основная часть пожертвования расходовалась на программные цели, НКО зачастую занижают расходы на фандрайзинг в своих отчетах [Sargeant, Shang, 2011, p. 11]. Анализируя отчеты университетов о затратах, связанных с фандрайзингом, Патрик Руни (Patrick Rooney) отметил, что в обществе распространено мнение о том, что затраты

на один пожертвованный доллар не превышают нескольких центов, но стратегически было бы гораздо правильнее честно признать реальную стоимость фандрайзинга для некоммерческих организаций [Rooney, 1999, p. 55]. По мнению Адриана Серджанта (Adrian Sargeant) и Джен Шанга (Jen Shang), организации, отчитывающиеся о нулевых затратах на фандрайзинг, должны нести ответственность перед членами некоммерческого сообщества за ущерб, нанесенный репутации сектора в обществе [Sargent, Shang, 2011].

### **3. Основные факторы, влияющие на результативность фандрайзинга**

В качестве индикаторов, отражающих результативность фандрайзинга в российских некоммерческих организациях, нами были выбраны следующие факторы:

- направление деятельности НКО;
- возраст НКО;
- размер НКО;
- географический охват деятельности НКО;
- количество источников финансирования;
- получение государственных субсидий;
- получение финансовой помощи от коммерческих организаций и предпринимателей.

Безусловно, данный перечень факторов не является исчерпывающим, тем не менее в данном исследовании, учитывая наличие данных, мы сосредоточим внимание именно на них. Рассмотрим их подробнее.

**1. Направление деятельности НКО.** В целом направление деятельности организации с точки зрения воздействия этого фактора на результативность фандрайзинга во многом определяется приоритетами конкретных доноров [Andreoni, Payne, 2003]. В случае государственной поддержки успешность НКО в привлечении средств обусловлена направленностью государственных социальных программ в конкретном социально-политическом контексте. Так, исследование британского третьего сектора показывает, что наиболее вероятными получателями государственной поддержки оказываются организации, целевой группой которых являются социально неблагополучные слои населения (69% организаций данной группы получают поддержку от государства), затем следуют организации, оказывающие реабилитационную помощь людям с проблемами умственного и психического развития, бывшим заключенным и жертвам насилия (60% таких организаций получают государственную поддержку), и организации, предоставляющие помощь

бездомным (50% таких организаций получают помощь от государства) [Clifford et al., 2010]. Эмпирические исследования организаций третьего сектора в Австралии обнаруживают серьезную зависимость организаций, работающих на уровне местного сообщества, от государственного финансирования [Lyons et al., 2006]. В Австралии организации, занятые в сфере социальных услуг, здравоохранения и развития местного сообщества, получают значительное государственное финансирование, в то время как такие направления, как спорт, религиозная и досуговая деятельность, поддерживаются в первую очередь из частных источников [Woodward, Marshall, 2004].

**2. Срок функционирования НКО.** Срок функционирования организации в большинстве случаев показывает прямую связь с тем, насколько эффективно организация ведет деятельность по привлечению средств. Понятие возраста связано с комплексом различных аспектов организационного развития, таких как финансовая устойчивость, наличие квалифицированных штатных сотрудников, связи с донорами. Именно поэтому новые организации чаще испытывают большие трудности в привлечении средств, чем организации, существующие длительное время [Nonprofit..., 2013].

**3. Размер НКО.** Многочисленные исследования показывают, что чем больше некоммерческая организация, тем выше вероятность ее выживания [Baum, Oliver, 1991; Twombly, 2003; Wollebaek, 2009]. Как правило, размер организации определяется числом штатных сотрудников [Forman, 2005; Al-alak, 2010] и объемом привлекаемых средств. Широко распространено и обосновано мнение об однозначной положительной корреляции между размером организации и объемом привлекаемых пожертвований [Nonprofit..., 2012, 2013]. В одном из последних обследований американского третьего сектора установлено, что в категории организаций относительно небольшого размера, а именно привлекающих менее 250 тыс. долл. в год, только 42% успешно выполняют поставленные перед собой задачи фандрайзинга. Эффективность фандрайзинга заметно возрастает пропорционально размеру организации: в группе организаций, привлекающих от 1 млн до 2,99 млн долл. в год, более 62% успешно выполняют свои планы по фандрайзингу и соответственно 66% организаций, привлекающих от 3 млн долл. в год, сообщают о том, что они эффективно выполняют свои планы фандрайзинга [Nonprofit..., 2013, p. 15]. Крупные, более известные организации, как правило, обладают большими возможностями для диверсификации фандрайзинга за счет своего бренда [Viravadya, Nayssen, 2001].

**4. Географический охват деятельности НКО.** Проблема географического охвата в целом не является, как показывают зарубежные исследования, значимой детерминантой фандрайзинга НПО в западных странах. В географическом плане в некоторых случаях сопоставляется эффективность фандрай-

зинга между организациями, действующими в городской и сельской местности, с указанием на более высокие доходы домовладений и, следовательно, потенциальные пожертвования в городской среде [Zappala, Lyons, 2010, p. 403].

**5. Количество источников финансирования.** Количество источников финансирования признается одним из ключевых показателей эффективного фандрайзинга. Многочисленными исследованиями показано, что чем более организация полагается только на один или два источника финансирования, тем более вероятен риск ее финансовой нестабильности [Buckmaster et al., 1994; Creenlee, Trussel, 2000; Tuchman, Chang, 1991; Holloway, 2010]. Организации, зависящие от одного источника, в частности такого традиционного, как гранты и пожертвования, в конечном счете окажутся перед дилеммой: снизить объем и качество оказываемых ими услуг или обратиться к поиску новых источников финансирования [Viravaidya, Haussen, 2001, p. 2].

Диверсификация источников финансирования как предпосылка эффективного фандрайзинга предполагает не только расширение круга доноров, но и привлечение источников финансирования с различным временным горизонтом, в частности: регулярных ежегодных поступлений, обеспечивающих годичное наполнение бюджета и деятельность организации; разовых крупных пожертвований, обеспечивающих решение конкретных потребностей, и так называемых отложенных пожертвований долгосрочного характера, таких как получение наследства, ренты [Scaife, 2010, p. 743].

**6. Получение государственных субсидий.** Получение государственных субсидий является важным источником финансирования организаций третьего сектора в западных странах. По данным обследования состояния третьего сектора США за 2012 г., государственную поддержку из федерального бюджета получают 29% обследованных НКО, поддержку из бюджета штата или местных бюджетов — 47% респондентов. При этом в подавляющем большинстве случаев государственное финансирование не покрывает полностью стоимость услуг, оказываемых организациями некоммерческого сектора. Так, по данным обследования, местный бюджет/бюджет штата покрывает до 86% стоимости оказываемых клиентам услуг, а федеральный бюджет — 83% [State..., 2013].

В данной работе выделено три типа государственных субсидий:

- получение муниципальных грантов (субсидий) от органов местного самоуправления (местной администрации, главы муниципального образования, депутатов представительного органа местного самоуправления);
- получение грантов (субсидий) от региональных органов государственной власти (администрации, главы субъекта РФ, депутатов регионального парламента);

- получение грантов (субсидий) от федеральных органов государственной власти (Администрации Президента РФ, аппарата Правительства РФ, министерств РФ, Государственной Думы РФ, Совета Федерации РФ).

**7. Получение финансовой помощи от коммерческих организаций и предпринимателей.** Также важным фактором результативности фандрайзинга представляется получение субсидий от коммерческих организаций.

В целом многочисленные зарубежные исследования убедительно свидетельствуют о взаимосвязи фандрайзинга и рассматриваемого нами набора факторов-детерминант. При этом можно отметить, что степень значимости отдельных детерминант не всегда аналогична в применении к российским и зарубежным некоммерческим организациям.

Кроме того, в западных странах среди детерминант, определяющих результативность фандрайзинга, выделяются и такие, которые пока не нашли отражения в эмпирических исследованиях российского третьего сектора. Так, в зарубежных исследованиях на одну из ведущих позиций выдвигают такой фактор, как профессионализация фандрайзинга в организациях третьего сектора. Понятие профессионализации фандрайзинга включает разнообразные аспекты: наличие специальных сотрудников и (или) волонтеров, профессионально занимающихся фандрайзингом; применение маркетинговых подходов; использование инновационных инструментов, информационных технологий; использование онлайн-ового фандрайзинга. С точки зрения доноров, наличие в составе некоммерческой организации специалиста по фандрайзингу является важным показателем профессионализма НКО. По данным социологического обследования [Reihardt, 2009, p. 295], 91% доноров отметили, что наличие специалиста по фандрайзингу — один из определяющих факторов в принятии решения о поддержке организации.

## **4. Методология исследования**

**Эмпирическая база исследования.** Для того чтобы изучить детерминанты результативности фандрайзинга, мы использовали данные всероссийского обследования НКО, проведенного Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ осенью 2012 г. в рамках мониторинга состояния гражданского общества при поддержке Программы фундаментальных исследований. Программа исследования и инструментарий разработаны И.В. Мерсияновой и Л.И. Якобсоном. Объем выборки составил 1005 НКО. Опрос проводился в 33 субъектах РФ по квотной выборке, с использованием репрезентативных квот по организационно-правовым формам и годам регистрации НКО. В соответствии с заданными квотами опра-

шивались руководители организаций, расположенных в городских округах, городских поселениях и иных муниципальных образованиях на территории 33 субъектов РФ. Основой для отбора респондентов являлись реестры некоммерческих организаций и общественных объединений в этих субъектах РФ.

**Метод анализа данных.** Изучение влияния перечисленных выше факторов на результативность фандрайзинга в российских НКО проводилось с помощью метода множественной линейной регрессии, основной задачей которого является построение модели, позволяющей количественно измерять влияние каждого фактора (независимых переменных) на результативный показатель (зависимую переменную).

В табл. 1 приведены перечень и характеристики зависимых и независимых переменных, включенных в модель результативности фандрайзинга российских НКО.

Регрессионная модель результативности фандрайзинга имеет вид:

$$\ln(F) = a + b_1 Year + b_2 Size + b_3 Quan + b_4 FNapr + b_5 FGeo + b_6 Gov + b_7 Biz + \varepsilon,$$

где  $\ln(F)$  — зависимая переменная;  $Year$ ,  $Size$ ,  $Quan$ ,  $FNapr$ ,  $FGeo$ ,  $Gov$ ,  $Biz$  — независимые переменные;  $a$  — свободный член (константа);  $b$  — коэффициенты регрессии;  $\varepsilon$  — ошибка.

## 5. Результаты исследования

Построенная модель объясняет 33,2% вариации отклика и свидетельствует о том, что статистически значимым следует признать влияние на результативность фандрайзинга в российских НКО следующих показателей: направление деятельности, размер, географический охват, а также количество источников финансирования НКО. Размер и количество источников финансирования НКО оказывают положительное влияние на показатель результативности фандрайзинга: коэффициенты при этих регрессорах положительные. С увеличением размера НКО на единицу (на одного постоянного сотрудника) показатель результативности фандрайзинга при прочих равных условиях возрастает на 3,3%, с увеличением количества источников финансирования на единицу — на 34,3%.

Положительно влияет на результативность фандрайзинга и такой фактор, как деятельность НКО, связанная с филантропией и поощрением добровольной деятельности: при прочих равных условиях по сравнению с НКО, которые занимаются культурой и рекреацией, результативный показатель увеличивается почти в 1,6 раза. В то же время для НКО, которые занимаются

**Таблица 1.** Зависимые и независимые переменные, включенные в регрессионную модель результативности фандрайзинга, 2012 г.

Переменные	Формулировка вопроса	Обозначение
<i>Зависимые переменные</i>		
Результативность фандрайзинга	«Какую примерно сумму оперативных доходов Вашей организации составляют поступления в денежной форме от каждого из источников в 2011 г.?». Учитывались только привлеченные источники финансирования	$\ln(F)$ — натуральный логарифм
<i>Независимые переменные</i>		
Направление деятельности	«Каково основное направление деятельности Вашей организации?». Варианты ответов: культура и рекреация; образование и исследования; здравоохранение; социальные услуги; окружающая среда; развитие и жилищная сфера; правозащитная и иная общественная деятельность; филантропия и поощрение добровольной деятельности; религия; деловые и профессиональные ассоциации, союзы	$FNapr$ — фиктивная переменная
Срок функционирования	«В каком году Ваша организация начала фактически функционировать?»	$Year$
Размер	«Сколько наемных сотрудников, выполняющих за плату свои трудовые функции, работает в настоящее время в Вашей организации полный рабочий день?»	$Size$
Географический охват деятельности	«На какой территории Ваша организация осуществляет свою деятельность?». Варианты ответов: местные НКО, действующие на территории одного города/городского округа, микрорайона или района в городе; НКО, действующие на территории муниципального района или городского/сельского поселения; НКО, действующие на территории одного субъекта РФ; НКО, действующие на территории нескольких субъектов РФ; международные НКО	$Geo$ — фиктивная переменная
Количество источников финансирования	«Каковы источники финансирования Вашей организации?»	$Quan$
Государственные субсидии	«Каковы источники финансирования Вашей организации?». Варианты ответа: гранты (субсидии) от любых органов власти. Было выделено две группы — получающие денежные средства из данных источников и не получающие	$Gov$
Поддержка коммерческих организаций и предпринимателей	«Каковы источники финансирования Вашей организации?». Варианты ответа: пожертвования от коммерческих организаций. Было выделено две группы — получающие денежные средства из данных источников и не получающие	$Biz$

образованием и исследованиями, а также развитием и жилищной сферой, показатель результативности фандрайзинга соответственно в 2,1 и 1,5 раза ниже, чем в НКО, чьим направлением деятельности являются культура и рекреация.

Международный масштаб деятельности положительно влияет на результативность фандрайзинга в российских НКО, масштаб деятельности на уровне муниципального образования, городского/сельского поселения — отрицательно. При прочих равных условиях результативность фандрайзинга в данных НКО соответственно в 1,2 раза выше и в 1,3 раза ниже по сравнению с местными НКО.

Результаты регрессионного анализа приведены в табл. 2.

**Таблица 2.** Модель результативности фандрайзинга, 2012 г.

	B Std. Error	Sig.
(Constant)	12,163 (0,663)	0,000
<i>Size</i>	0,033 (0,016)	0,036
<i>Quan</i>	0,343 (0,192)	0,076
<i>FNapr</i> : образование и исследования	-2,071 (0,753)	0,007
<i>FNapr</i> : развитие и жилищная сфера	-1,544 (0,707)	0,031
<i>FNapr</i> : филантропия и поощрение добровольной деятельности	1,565 (0,761)	0,042
<i>FGeo</i> : международные НКО	1,212 (0,632)	0,057
<i>FGeo</i> : муниципальное образование, городское/сельское поселение	-1,281 (0,486)	0,009
<i>N</i>	151	
<i>R</i> <sub>2</sub>	33,2	

*Примечание.* В модель включены только статистически значимые регрессоры ( $p \leq 0,05$ ).

## 6. Заключение

В данной работе был проведен анализ факторов, влияющих на результативность фандрайзинга в российских НКО. Аппроксимация зависимостей с использованием множественной линейной регрессии подтвердила статистически значимое положительное влияние на результативность фандрайзинга таких факторов, как: размер некоммерческой организации, определяемый числом постоянных сотрудников; деятельность НКО, связанная с филантропией и поощрением добровольной деятельности; международный масштаб деятельности НКО, а также количество источников финансирования, и статистически значимое отрицательное влияние таких факторов, как: масштаб деятельности НКО на уровне муниципального образования, город-



ского/сельского поселения и деятельность НКО, связанная с образованием, исследованиями и развитием и жилищной сферой.

Вместе с тем данная работа имеет ряд ограничений. Во-первых, в связи с отсутствием данных при определении показателя результативности фандрайзинга не учитывались ни затраты, связанные с процессом фандрайзинга, ни процент сохранения/утраты прежних доноров. Во-вторых, в модель не включен такой важный фактор результативности фандрайзинга в НКО, как профессионализация, учитывающая: наличие специально обученных людей, занимающихся фандрайзингом; применение новых информационных технологий, а также использование маркетинговых подходов, предусматривающих изучение целевой аудитории некоммерческой организации; сегментацию доноров и выбор целевого сегмента; оценку удовлетворенности и лояльности доноров; использование концепции маркетинга взаимоотношений; разработку комплекса маркетинга применительно к фандрайзинговой кампании; формирование имиджа организации/проекта/программы и пр.

Учет обозначенных факторов при определении результативности фандрайзинга будет произведен нами в дальнейших исследованиях по данному направлению.

## Литература

*Ойнер О.К.* Управление результативностью маркетинга: учебник для магистров. М.: Юрайт, 2012.

*Al-allak B.* Evaluating the adoption and use of internet-based marketing information systems to improve marketing intelligence (the case of tourism SMEs in Jordan) // International Journal of Marketing Studies. 2010. No. 2 (2). P. 87–101.

*Andreasen A.R., Kotler P.* Strategic marketing for nonprofit organizations. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 2008.

*Andreoni J., Payne A.* Do government grants to private charities crowd out giving or fund-raising? // American Economic Review. 2003. No. 93 (3). P. 792–812.

*Baum J.A.C., Oliver C.* Institutional linkages and organizational mortality // Administrative Science Quarterly. 1991. No. 36 (2). P. 187–218.

*Buckmaster N., Lyons M., Bridges A.* Financial ratio analysis and nonprofit organisations: A review and an exploration of the financial vulnerability of ninety large nonprofit organisations in NSW, 1994, CACOM Paper 26, CACOM, UTS, Lindfield.

*Clifford D., Geyne R.F., Mohan J.* How dependent is the third sector on public funding? Evidence from the national survey of third sector organizations // Third Sector Research Centre, 2010. Working Paper 45.

*Forman C.* The corporate digital divide: Determinants of internet adoption // Management Science. 2005. No. 51 (4). P. 641–654.

Fundraising Effectiveness Survey Report. URL: [www.afpnet.org/files/Content-Documents/FEP2013\\_FinalReport.pdf](http://www.afpnet.org/files/Content-Documents/FEP2013_FinalReport.pdf), 2013.

*Lyons M., Zappala G., Nivison-Smith I.* Revenue raising strategies among the community sector in Australia, 2006.

Nonprofit Fundraising Study // Nonprofit Research Collaborative. 2012. URL: [www.NPResearch.org](http://www.NPResearch.org).

Nonprofit Fundraising Study // Nonprofit Research Collaborative. 2013. URL: [www.NPResearch.org](http://www.NPResearch.org).

*Rooney P.* A better method for analyzing the costs and benefits of fundraising at universities // *Nonprofit Management and Leadership*. 1999. Vol. 10. No. 1. P. 39–56.

*Sargeant A.* Using donor lifetime value to inform fundraising strategy // *Nonprofit Management and Leadership*. 2001. No. 12 (1). P. 25–38.

*Sargeant A., Shang J.* Growing philanthropy in the United States. Blackbaud Inc., 2011. URL: <https://www.blackbaud.com>.

*Scaife W.* Fundraising // *International Encyclopedia of Civil Society* / ed. by H. Anheier, S. Toepler. Springer, 2010. P. 742–746.

State of the Nonprofit Sector Survey 2013. Nonprofit Finance Fund. URL: <http://nonprofitfinancefund.org/survey>.

*Tuchman H., Chang C.* Methodology for measuring the financial vulnerability of charitable nonprofit organizations // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 1991. No. 20 (4). P. 445–460.

*Twombly E.R.* What factors affect the entry and exit of nonprofit human services organizations in metropolitan areas? // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2003. No. 32 (2). P. 211–235.

*Viravaidya M., Hayssen J.* Strategies to strengthen NGO capacity in resource mobilization through business activities // UNAIDS Best Practice Collection, 2001. URL: [http://data.unaids.org/publications/irc-pub06/jc579-strategies\\_ngo\\_en.pdf](http://data.unaids.org/publications/irc-pub06/jc579-strategies_ngo_en.pdf).

*Wollebaek D.* Survival in local voluntary associations // *Nonprofit Management and Leadership*. 2009. No. 19 (3). P. 267–284.

*Woodward S., Marshall S.* A better framework — reforming nonprofit regulation. University of Melbourne: Centre for Corporate Law and Securities Regulation, 2004.

*Zappala G., Lyons M.* Factors associated with fundraising dependency among nonprofit organizations in Australia, 2010.

А.Н. Мочалов

Уральский государственный  
юридический университет

# ДЕЛИБЕРАТИВНАЯ ДЕМОКРАТИЯ В МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВАХ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

---

В докладе рассматриваются отдельные инструменты так называемой делиберативной демократии (*deliberative democracy*), которые могут использоваться в местных сообществах при решении публичных дел. В качестве примеров приведено несколько зарубежных инициатив, которые можно охарактеризовать как социальные инновации в муниципальной демократии.

Российское законодательство не использует термин «делиберативная демократия», однако действующее муниципально-правовое регулирование создает нормативную основу для введения и использования социальных практик, о которых пойдет речь.

Возникновению концепции делиберативной демократии мы во многом обязаны Ю. Хабермасу, который высказал идею о том, что решающую роль в демократии имеет не голосование и его результат, принятый большинством, а делиберативный (*deliberative*), или «совещательный», процесс, проходящий открыто и предшествующий голосованию, в качестве итога которого должен формироваться консенсус по поводу той или иной проблемы, выносимой на обсуждение [Perote-Pena, Piggins, 2011]. В ходе делиберативных процедур согласно хабермасовской теории коммуникативного действия происходит обмен различными дискурсами (*discourses*). Предполагается, что участники процесса под влиянием аргументации друг друга могут корректировать и изменять свое мнение, что приводит к достижению консенсуса. Будучи продуктом нормативной теории демократии, классическая концепция делиберативных процедур предполагает, что участники обсуждений исходят не из частных интересов, а из необходимости достижения «общего блага» и обмениваются дискурсами в рамках определенных формальных правил.

В работах последователей Ю. Хабермаса можно обнаружить противопоставление делиберативной демократии, с одной стороны, и традиционных форм демократии (непосредственной и представительной), с другой. При этом, например, Дж. Драйзек (Druzek) подчеркивается, что именно дели-

беративные процедуры, точнее, право, способность и возможность граждан (или их представителей) участвовать в них, служат источником легитимности принимаемых решений [Liston, Haggis, O'Toole, 2014, p. 4].

Критики данной концепции обычно указывают на то, что условия, которые заложены в теоретической модели, в реальной жизни невыполнимы. Однако теория делиберативной демократии, будучи изначально нормативной, а не описательной, отнюдь не преследует цель изобрести новый универсальный рецепт для решения всех проблем в обществе. Ценность теории состоит в том, что она позволяет по-новому взглянуть на традиционные демократические институты и выявить «отправные точки» их дальнейшего развития.

Во всяком случае трудно спорить со сторонниками делиберативной теории демократии в том, что:

- принимаемые представительными и исполнительными органами власти решения, поддерживаемые широкими слоями населения, являются более жизнеспособными и, как правило, реализуются более эффективно, нежели непопулярные меры;

- обращение органов власти к общественному мнению позволяет глубже проникнуть в сущность решаемого вопроса, проанализировать различные точки зрения и принять наиболее взвешенное решение, которое будет удовлетворять интересам наибольшего числа граждан и в то же время учитывать интересы меньшинств;

- будучи вовлеченными в широкую дискуссию, люди могут изменять и корректировать свое мнение, что способствует более продуманному (рациональному), а не импульсивному принятию ими решений на стадии голосования (будь то непосредственное голосование или голосование в представительном органе);

- вовлечение населения в открытую и свободную дискуссию, результаты которой учитываются при принятии властных решений, способствует формированию социальной базы гражданского общества, укрепляет доверие граждан и властных институтов друг к другу, делает общественные отношения более стабильными и предсказуемыми.

Рассматривая делиберативную демократию не как нормативную теорию, а как социальную практику, можно сделать вывод, что она не противопоставляется традиционным демократическим институтам, в том числе не заменяет собой ни представительные учреждения, ни непосредственное волеизъявление граждан. Напротив, она может органично вписываться в действующие институциональные структуры, дополняя их и создавая дополнительную гарантию легитимности принимаемых решений.

Подтверждением тому служат предпринимаемые во многих странах попытки интегрировать инструменты совещательной демократии в существующие

ющие институты и социальные практики. Существует достаточно успешный опыт таких проектов, как «открытое правительство» в Великобритании, «participatory budgeting (ePB)» в Бразилии и ряд других. Однако справедливо утверждение о том, что делиберативная демократия, предполагающая широкое вовлечение граждан в решение общественно значимых вопросов, имеет определенные перспективы там, где демократические институты находятся ближе всего к гражданам, — в местных сообществах.

В октябре 2013 г. Национальной коалицией за дискуссию и диалог (National Coalition for Dialog and Deliberation, США) совместно с Международной ассоциацией муниципальных юристов, Национальной лигой городов и рядом других организаций был опубликован доклад «Облекая общественное участие в правовую форму» (Making Public Participation Legal) [Making..., 2013]. В нем отмечается, что используемые в большинстве американских сообществ формы гражданского участия являются во многом устаревшими, поскольку не учитывают современные потребности и возможности, в том числе связанные с использованием интернет-пространства. Авторы выделяют различные «инструменты и практики» (tools and practices) общественного участия, которые образуют три категории: форматы «больших групп» (large-group formats), форматы «малых групп» (small-group formats) и онлайн-форматы (online formats).

К первой категории отнесены:

- форумы для принятия решений (decision-making forums) — проводятся с целью создания благоприятных условий (foster) для развития диалога между гражданами, а также между гражданами и публичными служащими с тем, чтобы обеспечить возможность влияния на принимаемые решения. Также могут преследовать «делиберативные» цели: способствовать более внимательному рассмотрению гражданами различных сторон той или иной проблемы, раскрытию преимуществ различных вариантов их решения;
- форумы-представления (visioning forums) — проводятся с целью обсуждения вопросов территориального планирования и градостроительства, часто при их проведении используются наглядные образы, карты, модели;
- форумы-действия (action forums) — позволяют гражданам принимать непосредственное участие в дальнейшей работе над идеями, выработанными в процессе обсуждения в рамках других форматов (в малых группах), в том числе в планировании мероприятий по реализации данных идей, набору волонтеров и т.д.

Вторую категорию образуют обсуждения в малых группах, к которым авторы доклада относят следующие форматы:

- собрания-посредники (facilitated small-group meetings) — такие группы являются «беспристрастными посредниками» (impartial facilitators), к за-

дачам которых относятся выработка правил обсуждения той или иной проблемы, постановка вопросов и разработка возможных примеров решений с целью структурирования последующего диалога. Иногда такие группы формируются во время проведения форумов;

- фокус-группы (focus groups) — данный формат используется в первую очередь для сбора информации;
- структурированные диалоги (structured conversations) — обычно используются до начала широких обсуждений, предполагается обсуждение проблемы в рамках небольшой группы заинтересованных лиц, которые в дальнейшем будут работать совместно по вовлечению в дискуссию широкого круга граждан. Формат предполагает участие наиболее авторитетных и мудрых (wisdom) представителей местного сообщества.

Третья категория включает в себя различные инструменты, которые могут использоваться в сети Интернет. Сюда входят обмен электронными письмами по той или иной проблеме (listservs), онлайн-дискуссии на специально созданных для этого интернет-сайтах (threaded online discussions), онлайн-обсуждения (online deliberations) и краудсорсинг (crowdsourcing), позволяющий участникам предлагать различные идеи и их решения и голосовать за них.

В рассматриваемом докладе отмечается, что многие из этих инструментов фактически используются в местных сообществах и востребованы населением, однако они остаются за рамками официальных процедур гражданского участия и правового регулирования. Вследствие этого, как можно заключить, могут возникать проблемы, связанные с реализацией тех или иных идей, их восприятием публичными органами и должностными лицами, учетом мнения населения при принятии решений.

Поэтому авторами доклада также разработаны проекты двух нормативно-правовых актов: Модельное постановление муниципалитета об общественном участии (Model Municipal Public Participation Ordinance) и Модельный закон штата об общественном участии (Model State Public Participation Act). Документы содержат дефинитивные нормы, дающие определения таких используемых в них понятий, как общественное участие (public participation) и политический процесс (policy process), закрепляют принципы общественного участия. Среди принципов названы следующие:

- принцип планирования (процесс и форматы общественного участия должны планироваться заблаговременно в контексте всей политики городского управления, должны быть интегрированы в муниципальные планы и программы развития);
- принцип вовлечения в процесс общественного участия как публичных должностных лиц, так и представителей сообщества;

- принцип подлинности намерений (главная цель — сформировать общественное мнение в целях его действительного учета в деятельности органов местного управления);
- принцип прозрачности (открытость, честность и понятность процесса общественного участия);
- принцип всеобщности и равенства (возможность участия всего местного сообщества во всем его многообразии, признание и уважение всех ценностей и интересов, существующих в сообществе, и основанных на них мнений);
- принцип информированного участия (все участники должны обладать доступом к информации, касающейся соответствующей проблемы);
- принцип доступности участия независимо от места жительства в пределах сообщества, времени, языка, создание условий для вовлечения лиц с ограниченными возможностями;
- принцип использования наиболее подходящих форматов, отвечающих требованиям максимально полного, эффективного и справедливого участия, соответствующего целям данного процесса;
- принцип использования информации (выработанные идеи и рекомендации должны быть документированы и учитываться при принятии управленческих решений. Публичным должностным лицам следует обращаться к местному сообществу с разъяснениями, каким образом мнение граждан учитывалось при принятии тех или иных решений);
- принцип выстраивания деловых отношений с партнерами и стейкхолдерами местного сообщества;
- принцип оценивания и анализа процесса общественного участия.

В институциональном аспекте Модельное постановление предполагает формирование в муниципалитете специального совещательного органа — Консультативного совета по общественному участию (Public Participation Advisory Board), к компетенциям которого будут отнесены планирование процесса участия, выработка правил и рекомендаций для муниципального совета, направленных на вовлечение граждан и поддержку многообразия мнений, формирование предложений по использованию результатов общественных обсуждений в практической деятельности и т.д. Также документом предусматривается назначение в муниципалитете специального должностного лица (public participation administrator), ответственного за реализацию мероприятий, связанных с общественным участием.

Заслуживают также внимания инициативы проведения делиберативных процедур в рамках проекта SOWIT (Social Web for Inclusive and Transparent Decision-making) в Дублине, Ирландия (проект, в частности, был представлен на Всемирном форуме в поддержку демократии в Страсбурге в ноябре 2013 г. на сес-

сии Cyber Deliberation) [Liston, Harris, O'Toole, 2013]. Целью проекта, как отмечается на его официальном сайте [www.sowit.eu](http://www.sowit.eu), является повышение степени влияния гражданского участия на местные органы власти. Полноценный запуск проекта ожидается в 2014 г. В данной инициативе теоретические представления о «дискурсивной демократии», выработанные Ю. Хабермасом и его последователями, в частности Дж. Драйзекком, соединяются с современными инструментами гражданского участия с использованием сети Интернет и внедрением программных продуктов, позволяющих проводить анализ общественного мнения и визуализировать его изменения в режиме реального времени.

Делиберативный процесс в рамках проекта SOWIT предполагает три стадии: стадию сотрудничества (*collaboration stage*), стадию обсуждения (*deliberation stage*) и стадию «контакта с пространством власти» (*links into empowered space*). Первая стадия целиком сконцентрирована в онлайн-пространстве: всем участникам обсуждения представляется возможность высказывать на специальном интернет-ресурсе свои мнения и идеи относительно обозначенной проблемы. Кроме того, операторами проводится контент-анализ сообщений в средствах массовой информации и публичных высказываний. В результате формируется «поток естественных мнений» (*stream of natural opinions*) — совокупность всех существующих в публичном пространстве субъективных точек зрения по поводу исследуемого вопроса, которые затем сводятся по специальной методике к примерно четырём десяткам суждений, или дискурсов. Участникам предлагается оценить эти суждения по определенной шкале (например, от наименее до наиболее предпочтительного). В результате все дискурсы становятся проранжированными (при ранжировании, а также обработке и интерпретации данных используется Q-методология).

Стадия обсуждения проводится уже в режиме открытого диалога в режиме *face-to-face*, с одной стороны, членов местного сообщества, представляющих различные дискурсы, а с другой — публичных должностных лиц и членов выборных представительных органов. Участники диалога могут избираться в случайном порядке из числа участников предыдущей стадии, выразивших согласие быть «спикерами» (*speakers*) от соответствующего дискурса. Обсуждение проходит в два этапа: на первом обсуждаются общие ценности, с которыми связана исследуемая проблема, и то, насколько каждый из участников диалога, представляющий различные дискурсы, разделяет эти общие ценности. Второй этап сконцентрирован на ожиданиях и предпочтениях самих участников. При этом в ходе обсуждения участники выражают свое мнение также путем голосования, путем выбора не более трех суждений, наиболее близких их ожиданиям. Окончательный выбор участниками своих



предпочтений во многом зависит от хода и результатов дискуссии, при этом процесс изменения «потока мнений» является открытым и визуализируется посредством инструментов компьютерной графики. Так формируется набор суждений, удовлетворяющих предпочтениям и ожиданиям наибольшего числа «спикеров», говорящих от лица местного сообщества. Данный набор суждений является некоторым «новым знанием» (new knowledge), которое должно быть использовано органами публичной власти при принятии решений. На это нацелена третья стадия, предполагающая также общественную оценку того, насколько выявленные дискурсы были учтены органами власти.

Следует отметить, что проект SOWIT, будучи социальной инновацией, в то же время не является «кабинетной» разработкой. Организация CiviQ, являющаяся создателем и администратором данного проекта, проводила апробацию этой методики, в частности, при принятии ряда решений Советом графства Килкенни в Ирландии. Кроме того, делиберативные процедуры с использованием Q-методологии применялись в Финляндии, Великобритании и других странах.

Существенным моментом здесь является то, что такой механизм обсуждения вводит наряду с существующим представительством граждан — традиционными институтами представительной демократии — также представительство дискурсов, или мнений (discursive representation), что отражает подход Дж. Драйзека, согласно которому «демократия предполагает представительство дискурсов наравне с представительством людей или групп» [Liston, Harris, O'Toole, 2013, p. 464].

Внедрение онлайн-инструментов имеет как положительные стороны, так и недостатки. К безусловным положительным моментам следует отнести то, что в делиберативный процесс (если речь идет не о мелких, а о средних и крупных муниципалитетах) может быть вовлечено значительно большее число представителей местных сообществ, чем при традиционных процедурах обсуждения с совместным присутствием (face-to-face). Недостатком же можно назвать то, что возможности Интернета по-прежнему доступны далеко не для 100% населения, даже в странах Запада, не говоря о России. Поэтому следует согласиться с утверждением, что «когда граждане обнаруживают потенциальную социальную ценность в цифровых инновациях, роль местных органов власти состоит в эффективной интеграции данных технологий в сообщество, его институты и социальные структуры» [Ibid., p. 470].

Оба рассмотренных примера, являясь по своему характеру скорее инициативами и социальными инновациями, нежели сформировавшимися социальными практиками, показывают тем не менее общую проблему: правовое регулирование и институты в сфере гражданского участия отстают от современных возможностей, а также потребностей общества в участии

в решении местных дел. Значительная часть проблем на самом деле широко обсуждается членами местных сообществ как в нашей стране, так и за рубежом, в том числе в социальных сетях и на интернет-форумах, но за рамками формальных процедур, и соответственно отсутствуют механизмы, которые позволяли бы выявить на базе такого обсуждения общественное мнение, формализовать его и учесть при принятии властных решений.

Позитивным зарубежным опытом следует считать то, что направленные на решение данной проблемы социальные инновации институционализируются и формализуются не на уровне общегосударственного законодательства, а путем закрепления соответствующих правил и процедур на местном уровне, что позволяет более гибко подходить к выбору форм, методов и инструментов делиберативной демократии и корректировать их, адаптируя к существующим местным особенностям. Российское законодательство о местном самоуправлении, в принципе, позволяет муниципалитетам действовать таким же образом, внедряя инновации и закрепляя их в муниципальных правовых актах.

## Литература

*Тушков А.А.* Делиберативные императивы: опыт критического осмысления в контексте политической модернизации // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. 2012. № 4. С. 36–42.

*Liston V., Harris C., O'Toole M.* Bridging normative democratic theory and internet technologies: A proposal for scaling citizen policy deliberations // Policy and Internet. 2013. Vol. 5. Issue 4. Dec. P. 462–485.

Making public participation legal: Report, October 2013. URL: [http://www.deliberative-democracy.net/index.php?option=com\\_docman&task=cat\\_view&gid=45&Itemid=74](http://www.deliberative-democracy.net/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=45&Itemid=74).

*Perote-Pena J., Piggins A.A.* Model of deliberative and aggregative democracy. Research paper, March 3, 2011. URL: [http://www.lse.ac.uk/CPNSS/research/current-ResearchProjects/ChoiceGroup/PDF\\_files/WP\\_7\\_1.pdf](http://www.lse.ac.uk/CPNSS/research/current-ResearchProjects/ChoiceGroup/PDF_files/WP_7_1.pdf).

Ю.А. Скокова

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# ДВИЖЕНИЕ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ НА ВЫБОРАХ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ И СТОЛИЦАХ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

---

## 1. Введение

Массовое, добровольное и безвозмездное участие граждан в деятельности по наблюдению за выборами в России сегодня является новым по форме и содержанию видом общественно-политической активности. За последние два года сформировалось движение наблюдателей, которое с момента своего появления претерпело ряд трансформаций — расширение «репертуара» действий, частичный переход к долгосрочному наблюдению, появление де-факто непартийного независимого наблюдения, расширение статусного набора участников движения [Скокова, 2013]. Помимо перечисленных трансформаций наиболее значимым стал рост числа граждан, желающих принять участие в выборах в качестве наблюдателей, и рост числа соответствующих общественных организаций и проектов. В 2011–2012 гг. были созданы «Гражданин наблюдатель», «РосВыборы», «Лига избирателей», «Союз наблюдателей России», «Корпус наблюдателей за честные выборы» и др. Количество наблюдателей на выборах президента страны в марте 2012 г. составило около 400 тыс. человек по всей стране [РБК daily]. Тем не менее массовое участие граждан в наблюдении на выборах свойственно не только жителям столиц — Москвы и Санкт-Петербурга, но и регионов России. Цель настоящего доклада — продемонстрировать широкую географию деятельности независимых наблюдателей на выборах, а также выявить общие и особенные характеристики движения наблюдателей на выборах в российских регионах и столицах.

## 2. Методология

В рамках настоящего исследования выборка «наблюдателей на выборах» определялась треком включения в соответствующую деятельность — через независимые общественные объединения наблюдателей, а не через партии. Причем к «наблюдателям на выборах» относятся не только граждане, имеющие во время выборов формальный статус наблюдателя, но и другие статусы — представителя СМИ, члена участковой комиссии с правом совещательного и с правом решающего голоса и др. В силу того что федеральным и региональным законодательством ограничивается число присутствующих одновременно наблюдателей на избирательном участке от одной партии или кандидата до одного человека, то для реализации возможности пребывания на избирательном участке нескольких независимых общественных контролеров граждане принимают участие в выборах в других формальных статусах. Тем не менее наличие иного формального статуса не является основанием для исключения из выборки «наблюдателей на выборах» — понятие формального статуса наблюдателя на выборах уже, чем его неформальное воплощение.

Эмпирической базой настоящего исследования являются данные двух опросов наблюдателей на выборах. *Первый опрос* проводился с 17 по 19 сентября 2013 г. в онлайн-форме среди граждан, принимавших участие в деятельности по наблюдению на выборах мэра г. Москвы 8 сентября 2013 г. Использование онлайн-опроса объясняется рядом причин. Во-первых, метод онлайн-опроса обеспечивает быстрый и массовый сбор количественных данных. В силу того что в период до и после выборов граждане, принимающие участие в деятельности по наблюдению на выборах, наиболее активно вовлечены в сопутствующую деятельность — обучение правовым основам, мониторинг избирательной кампании, участие в дискуссиях, посвященных предстоящим или прошедшим выборам, то опрос большого числа наблюдателей было необходимо провести в крайне короткие сроки, когда тема выборов продолжает оставаться актуальной. Методом face-to-face было бы невозможно опросить 1,5 тыс. человек за три дня. Во-вторых, каждая организация наблюдателей имеет свою собственную базу электронных почтовых адресов граждан, принимающих участие в различных выборах в качестве наблюдателей, получив согласие организаций оказать содействие в проведении исследования, использование онлайн-опроса оказалось наиболее эффективным методом сбора данных. В-третьих, онлайн-опрос не требует больших денежных затрат.

Для составления анкеты предварительно была проведена серия интервью с представителями различных организаций и проектов наблюдателей

на выборах — «Голос» (2 человека), «Гражданин наблюдатель» (1 человек), «Союз наблюдателей России» (1 человек), «ПолитДозор» (1 человек), а также с двумя представителями областной избирательной комиссии одного из регионов России. Общее количество проведенных интервью — семь. На стадии разработки анкеты проводились консультации с представителями проекта «Гражданин наблюдатель» и «Союзом наблюдателей России». Анкета прошла предварительную апробацию и была дополнена и улучшена на основе высказанных предложений и замечаний. Анкета состояла из трех блоков вопросов — опыт участия в деятельности наблюдению на выборах, опыт участия в других практиках гражданского общества, социально-демографические и гражданские характеристики. Общее количество вопросов анкеты — 41.

Рассылка онлайн-анкеты осуществлялась через имеющиеся у «Гражданина наблюдателя», «Голоса», «Союза наблюдателей России» и структуры окружных координаторов наблюдателей базы электронных почтовых адресов наблюдателей на выборах мэра г. Москвы. Общее количество электронных адресов, которым были отправлены письма с приглашением принять участие в онлайн-опросе и ссылкой на него, составило не более 4000 человек. В опросе приняли участие 1506 человек. Таким образом, процент ответа приблизительно составляет 38%, что является крайне высоким показателем для онлайн-опроса и во многом подтверждает гражданскую сознательность респондентов.

*Второй опрос* проводился в российских регионах в ноябре–декабре 2013 г. с использованием аналогичного инструментария, дополненного вопросами о восприятии прав и свобод человека в России и о социальных и гражданских характеристиках респондентов. Общее число вопросов — 50. Опрос проводился в очной форме ( $N = 800$ ) в 12 городах регионов России, а именно в Санкт-Петербурге (300), Екатеринбурге (100), Калининграде (100), Барнауле (60), Нижнем Новгороде (60), Ростове-на-Дону (50), Перми (30), Брянске (20), Волгограде (20), Кемерове (20), Саратове (20), Томске (20). Распространение анкеты осуществлялось через региональные представительства проекта «Гражданин наблюдатель», отделения движения в защиту прав избирателей «Голос», а также через региональные организации наблюдателей (например, «Наблюдатели Петербурга»).

### **3. Результаты**

*Социально-демографические характеристики* граждан, принимающих участие в деятельности по наблюдению на выборах в российских регионах и столицах, имеют как общие, так и особенные черты. К характеристикам

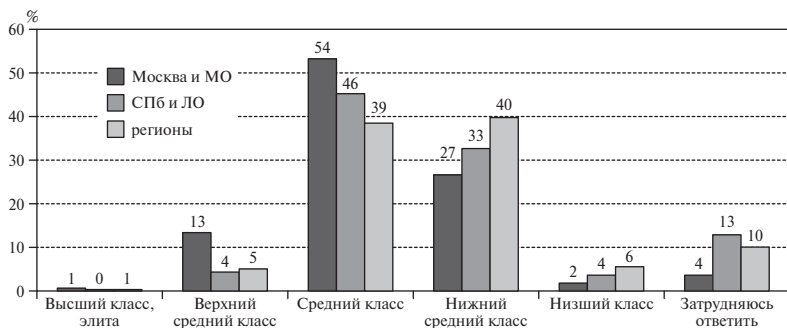
портрета, которые в той или иной мере сходны среди наблюдателей всех регионов, где проводился опрос, относятся: средний возраст (18–45 лет) (79%), высшее образование (71%), значительная доля занятых в сфере информационных технологий/связи/Интернета и образования (18 и 8% по всей выборке соответственно). Отличительные черты наблюдателей на выборах в российских регионах и столицах проявляются в уровне доходов, самоидентификации с каким-либо классом и сфере занятости. Так, наблюдатели из г. Москвы декларируют значимо более высокое материальное положение — 49% наблюдателей-москвичей может позволить купить себе автомобиль, в то время как в г. Санкт-Петербурге таковых лишь 33%, а в регионах 25% (рис. 1).



**Рис. 1.** Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какое высказывание точнее всего описывает материальное положение Вашей семьи?», % от числа опрошенных

Вместе с этим различается и классовая самоидентификация наблюдателей из регионов и столиц: москвичи значительно чаще идентифицируют себя со средним (54%) и верхним средним (13%) классом, чем наблюдатели из регионов (39 и 5% соответственно), относящих себя по большей части к нижнему среднему классу (40%) (рис. 2). Также сфера занятости наблюдателей на выборах в российских регионах и столицах в некоторой мере различается: если в Москве и Санкт-Петербурге в сфере науки занято около 10% респондентов-наблюдателей и по популярности это занимает 2–3-е место, то в регионах таковых лишь 3% и ранг популярности значительно ниже.

В целом за исключением некоторых объяснимых различий перечисленные социально-демографические характеристики дают основание утверждать, что граждане, принимающие участие в деятельности по наблюдению за выборами, являются по большей части гражданами в возрасте от 18 до 45 лет, имеющими высшее образование, занятыми в сфере информацион-



**Рис. 2.** Распределение ответов респондентов на вопрос: «Иногда, давая себе характеристику, люди говорят о своей принадлежности к высшим слоям общества, среднему или низшему классу. К какому из перечисленных классов Вы бы отнесли себя?», % от числа опрошенных новых технологий, науки и образования, имеющими материальное положение выше среднего.

*Гражданские характеристики* наблюдателей на выборах во всех регионах проведения опроса имеют общую модель проявления. Во-первых, наблюдателям свойственно проявление высокого межличностного доверия: 45% по выборке в целом считает, что большинству людей можно доверять (среди населения в целом таковых лишь 18%). Во-вторых, большинство наблюдателей утверждают, что в полной или значительной мере испытывают чувство ответственности за то, что происходит как в доме и городе, где они живут, так и в стране в целом. При этом чувство ответственности понижается по мере отдаления от их частного пространства: если за то, что происходит в доме, свою ответственность чувствует 72% наблюдателей, то аналогичный показатель на уровне города несколько ниже — 64%, еще ниже показатель ответственности за происходящее в стране — 59%. Тем не менее нельзя не признать, что уровень ответственности наблюдателей за происходящее на разных уровнях общественной жизни остается весьма высоким. Так же, как и чувство ответственности, ощущение возможности повлиять на происходящее сокращается по мере укрупнения уровня общественной жизни — дома, города, страны. Иначе говоря, чем дальше от собственного дома, тем меньше ощущение возможности что-то изменить. Так, если 71% наблюдателей считают, что в полной или в значительной мере могут повлиять на то, что происходит на уровне дома, то на уровне города ощущение возможности что-то изменить декларирует 40% наблюдателей, на уровне страны — 28%.

*Мотивация участия* в деятельности по наблюдению на выборах также имеет общие и особенные черты в российских регионах и столицах (рис. 3).



**Рис. 3.** Распределение ответов респондентов на вопрос: «Почему Вы впервые решили принять участие в выборах в качестве наблюдателя?», % от числа опрошенных

Несогласие с результатами голосования на предыдущих выборах (59% по выборке в целом) во всех регионах проведения опроса является одной из самых главных причин мобилизации большого числа граждан к участию в наблюдении. Видео, снятые во время голосования в Государственную Думу в декабре 2011 г. и выложенные в сеть Интернет, для многих стали неоспоримым свидетельством нарушений, повлиявших на результат голосования. Протестная активность, развившаяся именно по причине несогласия с результатами голосования на выборах в Государственную Думу, стала важным проводником к деятельности по наблюдению на выборах. Желание убедиться, что выборы проходят честно, и желание предотвратить нарушение закона (57 и 50% по выборке в целом) также объединяют российские регионы и столицы в мотивации впервые принять участие в деятельности по наблюдению на выборах. Соответствующая мотивация актуализируют запрос на личное участие гражданина в выборном процессе, желание на собственном опыте проверить качество выборов. Также крайне низка доля тех, кто за компанию с кем-либо (5% по выборке) решил впервые принять участие в деятельности по наблюдению на выборах как в российских регионах, так и в столицах.

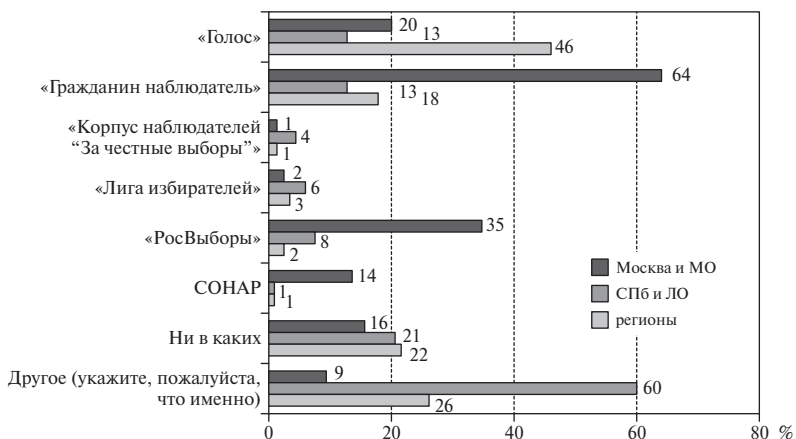
Отчетливо проявляется специфика регионов в мотивации участия в выборах в качестве наблюдателя. Роль партий и кандидатов оказалась значительно выше, чем в Москве и Санкт-Петербурге. Так, причиной впервые



принять участие в выборах в качестве наблюдателя для 37% наблюдателей из российских регионов стала просьба/приглашение баллотирующегося кандидата или партии, в то время как в Москве и Санкт-Петербурге таковых оказалось значительно меньше — 6 и 12% соответственно. Тому есть объяснение: координаторами наблюдения на выборах в регионах зачастую становятся представители непарламентских партий — «Гражданской платформы» и «РПР-Парнас», которым, безусловно, для достижения своих политических целей крайне важно наличие на избирательных участках обученных наблюдателей, контролирующих процесс голосования. Тем не менее высокая организационная значимость партий вовсе не означает, что все наблюдатели на выборах в российских регионах являются членами или сторонниками каких-либо политических партий, — к таковым относят себя лишь 61%.

*Опыт участия в деятельности по наблюдению* за выборами, количественно выраженный в числе раз участия в каком-либо статусе, имеет общие и особенные черты в российских регионах и столицах. Однофакторный дисперсионный анализ показал, что среднее число раз участия в выборах в статусе наблюдателя (1,3) и члена комиссии с правом решающего голоса (1,12) в Москве значимо меньше среднего числа раз участия в соответствующих статусах в регионах (1,99 и 1,62 соответственно). Такие различия объясняются, как минимум, двумя причинами. Во-первых, спецификой выборки: в Москве проводился онлайн-опрос, в регионах — очный, что, вероятно, поспособствовало рекрутированию более вовлеченных в деятельность по наблюдению на выборах респондентов. Во-вторых, в силу того что онлайн-опрос наблюдателей в Москве проводился в период выборов мэра города, в выборку попало немало людей, которые поддерживали баллотирующегося кандидата Алексея Навального и не имели предшествующего опыта наблюдения на выборах, что снизило среднее число раз участия в выборах в формальном статусе наблюдателя. Тем не менее статусный набор участников движения наблюдателей на выборах в российских регионах и столицах сравнительно одинаково широк. Опыт участия в выборном процессе в различных статусах, безусловно, стимулирует качественное развитие деятельности всего движения наблюдателей, позволяет лучше ориентироваться его участникам в тонкостях избирательного законодательства.

Опыт участия в деятельности различных объединений наблюдателей различается в российских регионах и столицах (рис. 4). Так, в Москве и Санкт-Петербурге имеются собственные крупные объединения, а именно «Союз наблюдателей России» и «Наблюдатели Петербурга». В регионах России зачастую встречаются представительства движения «Голос» и проекта «Гражданин наблюдатель», что не означает наличие какой-либо реальной иерархии в их организационной структуре. Региональные представительства



**Рис. 4.** Распределение ответов респондентов на вопрос: «В деятельности каких организаций наблюдателей на выборах Вы принимали участие?», % от числа опрошенных

обладают полной автономией и не являются ресурсозависимыми от московских коллег, между ними выработаны доверительные партнерские отношения. Стоит также отметить, что наличие большего числа организаций в Москве сказалось на том, что 26% столичных наблюдателей имеют опыт участия в деятельности двух организаций, в то время как в Санкт-Петербурге таковых 10, в регионах — 13%.

Помимо непосредственного участия в наблюдении на выборах в день голосования, наблюдатели в российских регионах и столицах вовлекались в различные сопутствующие практики. Абсолютное большинство (88%) опрошенных проходили обучение правовым основам деятельности наблюдателей. Также треть опрошенных (35%) агитировала за участие в деятельности по наблюдению на выборах. Участие в «электоральном туризме» (наблюдении за выборами в населенном пункте, где не проживает респондент) декларируют 14% наблюдателей из Москвы, 38% из Санкт-Петербурга, 27% из российских регионов.

*Вовлеченность в другие практики гражданского общества* наблюдателей во всех регионах проведения исследования характеризуется как высокая. В-первых, наблюдатели на выборах являются в высокой степени информированными о деятельности различных некоммерческих организаций в городе (селе, поселке), где они проживают. В силу специфики деятельности наблюдателей среди всех общественных организаций им в большей степени известна деятельность политических партий (81%). Деятельность жилищных (77%), благотворительных (66%), правозащитных организаций (64%), обществ за-

щиты прав потребителей (61%) и др. также оказалась высокоизвестной среди наблюдателей. Во-вторых, наблюдатели декларируют достаточно высокую степень участия в разного рода общественных и некоммерческих организациях и инициативах. Практически 85% наблюдателей принимают участие в деятельности от одной до трех организаций одновременно: 47% — в одной, 20 — в двух, 11% — в трех. В-третьих, наблюдатели как в российских регионах, так и в столицах активно вовлечены в добровольческую деятельность и денежные пожертвования. Около 85% опрошенных декларируют то, что за последний год им приходилось оказывать по собственной инициативе помощь, поддержку кому-либо, совершать поступки на благо других людей (не близких родственников), заниматься благотворительностью. Что касается денежных пожертвований, то за последний год 14% наблюдателей много раз делали благотворительные пожертвования, давали незнакомым нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню) 55%, 8% — несколько раз. Причем размеры пожертвований, которые делали наблюдатели, сравнительно крупные: около 16% опрошенных за последний год осуществили пожертвования на сумму более 10 тыс. руб. В-четвертых, наблюдатели принимают активное участие в таких гражданских практиках, как акции протеста (75%), мирные демонстрации (61%), собрания жильцов дома или подъезда (27%), акции помощи людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию (26%), субботники (20%), публичные слушания (15%), также наблюдатели декларируют свое обращение в государственные органы по личному вопросу (33%) и по вопросам, не затрагивающим их лично (42%).

#### **4. Заключение**

Движение наблюдателей на выборах в российских регионах и столицах существует и развивается по единой модели. Согласно результатам исследования социально-демографические и гражданские характеристики наблюдателей на выборах в общем и целом аналогичны во всех регионах проведения исследования. Опыт участия в деятельности по наблюдению за выборами и участие наблюдателей в других практиках гражданского общества также не имеют существенных различий среди всех регионов проведения исследования. Данные количественных исследований позволили выявить более высокую роль партий в мотивации граждан принять участие в наблюдении на выборах и в организации их деятельности в целом на уровне российских регионов. Существуют и иные различия, часть которых удалось выявить в процессе продолжающегося качественного исследования: подходы к организации наблюдения; включенность в деятельность политических партий;

наличие партнерских отношений с другими объединениями наблюдателей, органами власти и городскими/региональными избирательными комиссиями и др. Наиболее существенным различием, влияющим на потенциал качественного развития деятельности по наблюдению на выборах в стране в целом, является число активистов. Несмотря на то что количество наблюдателей на выборах в российских регионах сильно различается, а во многих регионах, по замечаниям их координаторов, критически мало, движение наблюдателей продолжает развиваться и вносит свой вклад в развитие гражданского общества и демократии в России.

## **Литература**

*Скокова Ю.А.* Трансформация практики гражданского наблюдения на выборах // Гражданское общество в России и за рубежом. 2013. № 2. С. 15–20.

РБК daily, Оппозиция выдвинула 400 тысяч наблюдателей на выборы в Госдуму 4 декабря [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/12/01/focus/562949982179239> (дата обращения: 10.10.2012).

С. В. Сулова

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Пермь

# ВКЛАД НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ: МАКРО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

---

Важность анализа изменений экономической значимости некоммерческого сектора обусловливается его потенциальной и фактической ролью в жизни общества. Результаты работы Центра исследований гражданского общества Университета Джонса Хопкинса показывают, что в развитых странах неприбыльные организации вносят очень большой вклад в экономику как с точки зрения национального дохода, так и в отношении обеспечения занятости и благосостояния населения [Salamon et al., 2013]. При этом показатели деятельности третьего сектора демонстрируют устойчивую положительную динамику. В нашей стране макроэкономический аспект деятельности организаций гражданского общества пока изучен явно недостаточно. В существующих работах (см. [Абдрахманова, Ковалева, Санович, 2008; Роль некоммерческого сектора..., 2004; Динамика развития..., 2009]) анализ информации, отраженной в системе национальных счетов (СНС), представлен динамикой за относительно небольшие периоды времени.

Данное исследование носит эмпирический характер. Его цель состоит в определении изменений вклада сектора некоммерческих организаций (НКО) в национальную экономику и тенденций его развития. Объектом исследования выступает деятельность НКО, являющихся нерыночными производителями и не контролируемых государственными органами, в терминологии СНС — некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства. При этом особое внимание уделено общественным объединениям, являющимся основной формой самоорганизации граждан с целью продвижения своих интересов и создания коллективных благ. Информационной базой исследования являются статистические данные о национальных счетах, публикуемые Росстатом, за период 1995–2012 гг.

## 1. НКО в системе национальных счетов

СНС выделяет следующие группы неприбыльных институтов:

- 1) обслуживающие бизнес и финансируемые соответствующими заинтересованными корпорациями;
- 2) осуществляющие нерыночное производство и контролируемые и финансируемые правительством;
- 3) обслуживающие домохозяйства.

Последние в свою очередь включают в себя организации, предоставляющие: а) частные блага по экономически значимым ценам; б) частные блага бесплатно или по ценам, не являющимися экономически значимыми; в) коллективные блага бесплатно или по не являющимся экономически значимым ценам [Система..., 2012, с. 529]. Однако в процессе группировки институциональных единиц по секторам в качестве критерия используется источник дохода [Там же, с. 69]. Результатом этого является то, что только две последние группы некоммерческих институциональных единиц учитываются в виде отдельного сектора некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства (НКООДХ), а остальные распределены между нефинансовыми и финансовыми корпорациями и правительственным сектором. В явном виде оказывается выделенной информация только о той части НКО, которая производит индивидуальные и коллективные нерыночные услуги и финансируется в основном за счет благотворительных пожертвований и членских взносов. При этом в сектор НКООДХ оказываются включенными: организации, созданные для производства клубных благ и финансируемые за счет членских взносов; благотворительные организации; организации, производящие коллективные услуги, которые являются чистыми общественными благами (предоставляются бесплатно) [Там же, с. 94]. При определении структуры использования ВВП (как суммы расходов на конечное потребление, валового накопления и чистого экспорта) в качестве отдельной статьи — конечного потребления НКООДХ — учитывается только выпуск организаций, производящих коллективные услуги. Производство тех, кто оказывает услуги отдельным домохозяйствам, включается в конечное потребление домохозяйств [Там же, с. 529–530].

В соответствии с методологическими положениями Росстата для построения национальных счетов по сектору НКООДХ используется информация о деятельности общественных и религиозных организаций, учреждений, общественных движений, фондов, некоммерческих партнерств, автономных некоммерческих организаций, ТСЖ, садоводческих, огороднических и дачных товариществ, других НКО [Методологические положения..., 2008]. При

этом использование заложенного в СНС принципа включения в данный сектор только тех организаций, которые удовлетворяют критерию источника финансирования<sup>1</sup>, оставляет «неучтенными» НКО, получающие средства к существованию в основном за счет платных услуг, а также занятые обслуживанием бизнеса (в том числе бизнес-ассоциации, профсоюзы предпринимателей) и органов государственного управления. В результате изучения состава неприбыльных организаций в нашей стране было установлено, что в совокупности численность ТСЖ и общественных объединений составляет более половины негосударственных НКО [Сулова, 2014]. Это приблизительно то количество организаций, которое государственная статистика относит к сектору НКООДХ. Для сравнения можно привести данные по бельгийскому третьему сектору: в условиях отсутствия «некоммерческих» спутниковых счетов в сектор НКООДХ попадало лишь 15% организаций [Anheier, Mertens, 2003, p. 286].

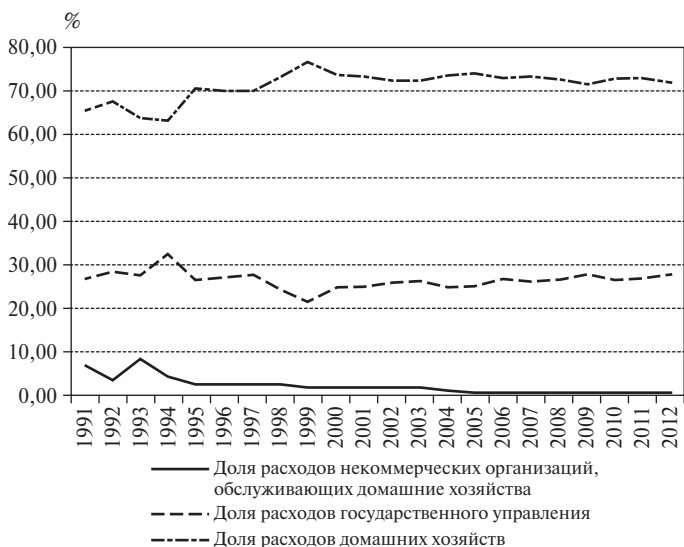
## 2. Динамика развития российских НКО

В данном исследовании вклад отечественных НКО в экономику анализировался в виде элемента использования ВВП (расходы на конечное потребление НКО, обслуживающих домохозяйства), а также в виде изменений выпуска НКООДХ по видам экономической деятельности, с выделением выпуска общественных объединений.

Анализ динамики расходов НКО на конечное потребление, которые представляют собой натуральные трансферты домохозяйствам, показывает существенное снижение их доли в общем конечном потреблении — с примерно 7–8% в начале 1990-х гг. до 0,6% в 2012 г. При этом сопоставление с другими источниками финансирования конечного потребления — собственными расходами домохозяйств и расходами органов государственного управления показывает, что с начала 2000-х гг. доля органов власти растет. Учитывая, что с этого периода доля самих домохозяйств колеблется примерно вокруг одной и той же величины и существенно не меняется, можно говорить о процессе постепенного «вытеснения» товаров и услуг, которые предоставляют НКО, государственными (рис. 1). При более детальном анализе квартальных данных за период с 1995 г. по июнь 2013 г. мы выделили два временных отрезка — до 2000 г. и после. Коэффициенты корреляции величин

---

<sup>1</sup> Если как минимум 50% всех поступлений организация получает в виде финансирования из бюджета, она относится к сектору государственного управления, если отношение выручки от продаж к текущим расходам не меньше 50%, — к сектору нефинансовых корпораций.



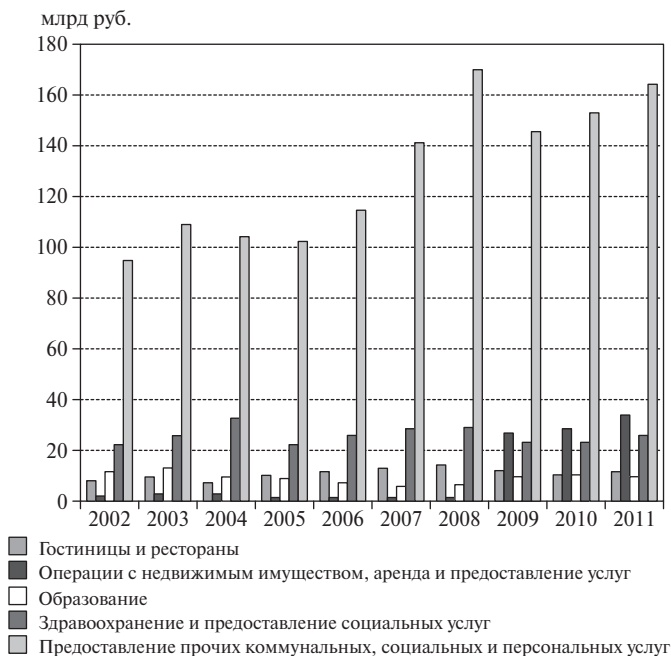
**Рис. 1.** Структура расходов на конечное потребление  
*Рассчитано по:* [Социально-экономические показатели...].

доли НКО и государственных органов составили 0,93 и –0,39 соответственно. Таким образом, в первый период эти показатели изменялись схожим образом, во второй динамика стала разнонаправленной.

Особое внимание было уделено изменению выпуска НКОДХ в отдельных отраслях. В связи с переходом в первой половине 2000-х гг. с Общероссийского классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) на Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) Росстат публикует данные об отраслевой структуре в разрезе секторов только с 2002 г. Поэтому пока возможно построить ряды отраслевого производства НКООДХ лишь за десятилетие (рис. 2). Основная цель этих расчетов — определить примерную структуру производства третьего сектора и ее изменение. Несложно заметить, что в основном НКО обеспечивают домохозяйства «прочими коммунальными, социальными и персональными услугами». Согласно ОКВЭД ими считаются деятельность общественных объединений и религиозных организаций, деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта. Удельный вес этих услуг в общем выпуске НКО стабильно составлял от двух третей до трех четвертей (66–77%).

Построение отраслевых рядов позволило увидеть, что в 2009 г. происходит существенное изменение отраслевой структуры производства НКО. Можно предположить, что резкое увеличение выпуска — с 0,6% в 2008 г.

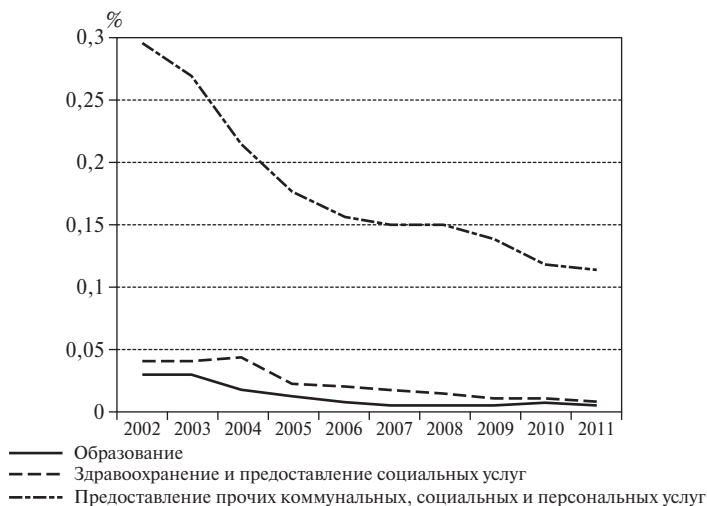




**Рис. 2.** Выпуск НКО, обслуживающих домохозяйства, по видам экономической деятельности, в текущих ценах  
*Рассчитано по:* [Национальные счета..., 2005, 2013].

до 12,5% в 2009-м — в сфере операций с недвижимым имуществом связано с тем, что в состав НКООДХ стали включать ТСЖ и садоводческие и огороднические товарищества. В результате доли прочих отраслей несколько снизились, особенно здравоохранения и социальных услуг (с 21% в 2004 г. до 10,4 в 2011-м).

Вместе с тем, на наш взгляд, более важным является то, как меняется вклад НКО в отраслевой выпуск в целом. Расчеты показывают, что в трех основных сферах некоммерческого производства — персональных услугах, здравоохранении и социальных услугах и образовании — удельный вес НКО на протяжении 2000-х гг. устойчиво снижался (рис. 3). Особенно значительным является снижение и до этого незначительных объемов деятельности в сфере образования — с 3 до 0,5%. Так как в этом секторе представлены лишь организации, которые в основном предоставляют услуги бесплатно или по «экономически незначимым ценам», будет некорректно это расценивать как общее уменьшение размера частного образовательного сектора. Возможно, часть производителей переместилась в сегмент платного образова-



**Рис. 3.** Доля НКО, обслуживающих домохозяйства, в общем выпуске по видам экономической деятельности  
*Расчитано по:* [Национальные счета..., 2005, 2013].

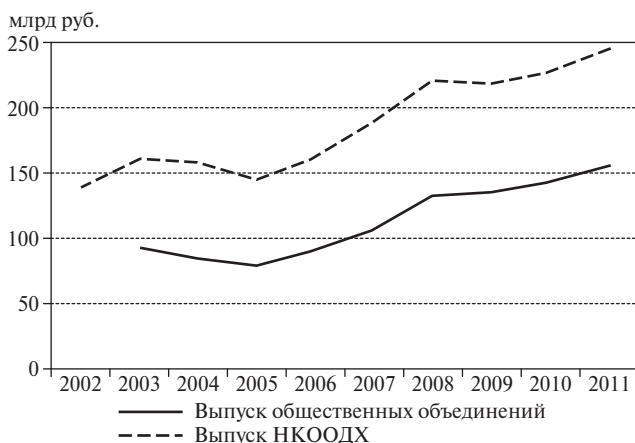
ния или увеличила объем платных услуг настолько, что выручка стала основным источником дохода. Однако в сфере социальных и прочих персональных услуг снижение доли НКО в общем выпуске действительно может быть результатом уменьшения их активности, так как многие организации в этом сегменте являются благотворительными, поэтому требуется отдельное исследование причин этих изменений.

Благодаря тому что в ОКВЭД деятельность общественных объединений выделена в отдельный вид, в макроэкономическом анализе деятельности НКО можно сделать еще один шаг — определить изменения в выпуске этой группы организаций, сведения о величине которого публикуются с 2003 г. (рис. 4).

В эту категорию объектов включена деятельность:

- общественных объединений;
- профессиональных организаций;
- профессиональных союзов;
- религиозных организаций;
- политических организаций;
- прочих общественных организаций, не включенных в другие группировки.

Согласно данным производство общественных объединений устойчиво составляет более половины (к концу рассматриваемого периода — около



**Рис. 4.** Динамика выпуска НКООДХ, в текущих ценах

*Источник:* [Национальные счета..., 2011, 2013].

63%) выпуска всех НКООДХ. При этом обращает на себя внимание снижение этих величин в 2004–2005 гг., в то время как по итогам кризиса 2008 г. сокращения стоимости выпуска общественных объединений не было. Однако для более объективной оценки динамики производства НКО необходимо посмотреть на физический объем выпуска, который не зависит от инфляционной составляющей.

Как уже отмечалось, переход с ОКОНХ на ОКВЭД не позволяет строить временные ряды по всему сектору НКООДХ. Однако общественные объединения выделялись в отдельную категорию и в прежнем классификаторе, поэтому нам представляется возможным при анализе изменений физического объема выпуска объединить два периода в один ряд<sup>2</sup>.

Сравнение динамики объемов выпуска общественных объединений и всей экономики (рис. 5) позволяет предполагать, что, во-первых, в целом деятельность этих НКО была в меньшей степени подвержена общей экономической конъюнктуре, что можно объяснить нерыночным характером их деятельности. Схожие изменения в виде одновременного снижения наблюдались лишь в результате кризиса 2008 г. При этом гораздо большее падение «некоммерческого» выпуска данные показывают в 2004–2005 гг., что, видимо, было связано с действием каких-либо институциональных факторов. Во-

<sup>2</sup> Согласно опубликованному Минэкономразвития России в 2007 г. переходному ключу между ОКОНХ и ОКВЭД расхождения в структуре данных возникают в части объединений, предоставляющих услуги по изучению общественного мнения, которые в новом классификаторе относятся к виду «Предоставление прочих услуг».



**Рис. 5.** Индексы физического объема выпуска товаров и услуг,  
% к предыдущему году  
Рассчитано по: [Национальные счета..., 2002, 2005, 2013].

вторых, в течение анализируемого периода большую часть времени объемы деятельности сокращались, причем на фоне роста или в крайнем случае меньшего снижения общего выпуска, что в конечном итоге внесло вклад в снижение доли некоммерческого сектора в экономике.

Еще один показатель, позволяющий соотнести развитие негосударственного некоммерческого сектора и национального хозяйства в целом, — изменения одной из основных статей расходов НКО — оплаты труда. Соответствующие индексы обнаруживают меньшую по сравнению со всей экономической устойчивостью этой величины в третьем секторе (рис. 6). Согласно данным российской статистики общественные организации острее испытали на себе кризис 1998 г. с точки зрения благосостояния своих работников, хотя, как нам представляется, на изменении объема предоставляемых услуг эта ситуация сказалась менее болезненно (см. рис. 5). Что касается кризиса 2008 г., то и снижение объемов производства, и снижение объемов оплаты труда оказалось менее значительным, чем десятилетие назад.

Очевидно, труд является главным фактором производства в НКО, однако показатели оплаты труда не отражают в полной мере специфику трудовых отношений и формирования издержек в некоммерческом секторе, так как вне поля зрения остается деятельность добровольцев. Поскольку в отношении нерыночных производителей применяется принцип определения выпуска на основе затрат, то игнорирование использования волонтерского труда приводит к недооценке вклада организаций третьего сектора в экономику [The Government..., 2005, p. 148]. Согласно данным Центра исследований



**Рис. 6.** Индексы объемов оплаты труда наемных работников, % к предыдущему году  
*Рассчитано по:* [Национальные счета..., 2002, 2005, 2013].

гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ добровольческий труд использовали более трех четвертей российских НКО [Мерсиянова, 2011, с. 42]. Для более объективной оценки масштабов работы этих организаций в СНС необходимо ввести дополнительную статью затрат для добровольческого труда, который при этом оценивался бы исходя из рыночных ставок оплаты труда [The Government..., 2005, p. 152].

### 3. Заключение

Современный статистический учет пока не дает возможности в полной мере оценить место некоммерческих организаций в экономике. Выделение в отдельный объект наблюдения только одной группы организаций приводит к существенной недооценке их вклада. В то же время специфика российской ситуации заключается в том, что основу нашего третьего сектора составляют организации, обслуживающие своих членов, и организации, предоставляющие бесплатные услуги (социально ориентированные НКО). Для них основные источники средств — это членские взносы, субсидии, гранты и пожертвования [Мерсиянова, 2013; Динамика развития..., 2009]. Таким образом, по нашему мнению, в учете находит отражение деятельность большинства отечественных неприбыльных организаций. Однако и масштабы их работы остаются недооцененными в силу того, что за рамками учета остается такой важный ресурс, как добровольческий труд.

Анализ данных показывает, что темпы развития российского некоммерческого сектора отстают от темпов роста экономики в целом, что проявляется в снижении его доли в использовании ВВП. Особенно наглядно это проявляется при определении удельного веса НКООДХ в образовании, здравоохранении и социальных услугах. При этом сопоставление динамики показателей деятельности неприбыльных организаций и всей совокупности производителей показывает различия в их динамике, что заставляет предполагать в отношении НКО наличие дополнительных институциональных факторов, определяющих их активность.

Несомненно, надежность полученных результатов в определенной степени ослабляется рядом факторов: изменением совокупности НКО, включенных в сектор НКООДХ, и принципов классификации объектов учета; возможно, более низким качеством статистического учета в 1990-е гг.; недостатками современно учета; наконец, тем, что на сегодняшний день по многим показателям можно получать лишь относительно короткие временные ряды, которые не дают возможности делать более уверенные выводы относительно тенденций. Тем не менее представляется, что данные результаты могут послужить стимулом для изучения причин изменения роли третьего сектора в экономике.

## Литература

*Абдрахманова Г.И., Ковалева Н.В., Санович С.В.* Некоммерческий сектор России в зеркале государственной статистики // Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством / под ред. Л.И. Якобсона. М.: Вершина, 2008. С. 237–262.

Динамика развития и текущее состояние сектора НКО в России. АНО Социологическая мастерская Задорина (Исследовательская группа ЦИРКОН). 2009. URL: <http://www.zircon.ru/upload/iblock/6d1/090206.pdf>.

*Мерсиянова И.В.* Факторы вовлеченности россиян в добровольческую деятельность // Гражданское общество в России и за рубежом. 2011. № 2. С. 39–45.

*Мерсиянова И.В.* Влияние финансирования российских НКО на оценку их работы и экономического положения // Гражданское общество в России и за рубежом. 2013. № 3. С. 25–31.

Методологические положения по совершенствованию организации статистического наблюдения за деятельностью некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Росстат, 2008. URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/Metod1/metod2.doc](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/Metod1/metod2.doc).

Национальные счета России в 1994–2001 годах: стат. сб. М.: Госкомстат России, 2002.

Национальные счета России в 1997–2004 годах: стат. сб. М.: Росстат, 2005.

Национальные счета России в 2003–2010 годах: стат. сб. М.: Росстат, 2011.

Национальные счета России в 2005–2012 годах: стат. сб. М.: Росстат, 2013.

Платежный баланс Российской Федерации. URL: [http://cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/bal\\_of\\_payments\\_standart.xlsx](http://cbr.ru/statistics/credit_statistics/bal_of_payments_standart.xlsx).

Роль некоммерческого сектора в экономическом развитии России. Институт экономики города. URL: <http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/research/document4693.shtml>.

Система национальных счетов 2008. Нью Йорк: Европейская комиссия, МВФ, ОЭСР, ООН, Всемирный банк, 2012.

Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2012 гг. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_13\\_p/IssWWW.exe/Stg/%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::|tab10.xls](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13_p/IssWWW.exe/Stg/%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::|tab10.xls).

*Суслова С.В.* Структура и динамика производства благ российскими некоммерческими организациями // Гражданское общество в России и за рубежом. 2014. № 1.

*Anheier H.K., Mertens S.* International and European perspectives on the non-profit sector: Data, theory and statistics // The Non-profit Sector in a Changing Economy. 2003. OECD. P. 269–292.

*Salamon L.M., Sokolowski S.W., Haddock M.A., Tice H.S.* The state of global civil society and volunteering: Latest findings from the implementation of the UN nonprofit handbook. Working Paper No. 49. Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, 2013.

The Government and Private Nonprofit Sectors // Beyond the Market: Designing Nonmarket Accounts for the United States / ed. by G.A. Katharine, C. Mackie. Washington, D.C.: The National Academies Press, 2005.

А.С. Туманова

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

# ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ АКТИВНОСТИ В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: СЛУЧАЙ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА<sup>1</sup>

---

Вольное экономическое общество (ВЭО) было основано 31 октября 1765 г. в качестве «патриотического общества содействия земледелию и домостроительству России», как оно именовалось в плане, составленном учредителями с придворным библиотекарем Екатерины II И. Таубертом во главе. Перед ВЭО стояли задачи достижения улучшений в ведении сельского хозяйства и управлении поместьями, повышения нравственного уровня дворянства, воспитания его в духе служения обществу. Наличие известных людей в составе учредителей (фаворит Екатерины II Г. Орлов, сенатор граф Р.И. Воронцов, генерал-прокурор И.Г. Чернышев, члены Академии наук И.И. Тауберт и Я.И. Сиверс) должно было способствовать продуктивной работе организации [Брэдли, 2012, с. 107–108, 119].

Детище Екатерины II и дворцовых сфер Петербурга стало крупнейшим научным обществом, добившимся существенных успехов в развитии экономической науки. Применительно ко многим начинаниям ВЭО можно использовать термин «первый»: оно создало первый в стране орган сельскохозяйственной печати («Труды Вольного экономического общества»), первое организовало сельскохозяйственную ферму, мастерскую сельскохозяйственных орудий и сельскохозяйственную школу, занялось устройством публич-

---

<sup>1</sup> Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014 г.



ных лекций по вопросам сельского хозяйства и др. Герб ВЭО — пчелы, несущие в улей мед, — ассоциировался с нравственными, религиозными и хозяйственными добродетелями: трудолюбием, совместной деятельностью во имя общей пользы, отражая потребность в создании институтов, сохраняющих и распространяющих полезное знание.

Согласно замыслу исследования, проведенного в рамках проекта «Третий сектор в условиях повышения общественной активности» в 2013 г. Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, мы рассмотрели историю развития деятельности ВЭО и взаимоотношений с государственной властью в наиболее переломный период отечественной истории. Вторая половина XIX — начало XX в. — время структурных реформ, нацеленных на модернизацию российской государственности, ослабление сословных градаций и развитие институтов гражданского общества. На него выпали этапы как активизации (1890-е гг. и 1905–1906 гг.), так и затухания (контрреформы, межреволюционный период 1907–1913 гг.) общественно-политической активности в стране. На примере изучения динамики жизнедеятельности ВЭО в указанный период планируется выявить соотношение теоретической, практической и общественно-политической составляющих в работе этой институции, выяснить воздействие на деятельность ВЭО политического процесса.

Хотя деятельность ВЭО в различные периоды имела своих исследователей (А.И. Ходнев, Н.Г. Кулябко-Корецкий, Б.Б. Веселовский, В.П. Булдаков, Дж. Брэдли), подобная постановка проблемы предпринимается впервые. Никогда ранее нарастание конфликта старейшего экономического общества, являвшегося центром экономической науки, с властью не было темой специального исследования. Целый ряд периодов истории ВЭО является фактически «белой страницей» в историографии.

Этап в деятельности ВЭО, выпавший на 1865–1894 гг., стал временем внутренней перестройки и увлечения ВЭО научно-практической работой. В эпоху общественного оживления 1860-х гг. ВЭО занялось поиском местных культурных сил, на которые можно было опереться, и сосредоточилось преимущественно на практической работе. Так, в 1865 г. ВЭО вступает на путь развития артельного сыроварения и дает толчок работе земств Тверской и Новгородской губерний. В 1865–1868 гг. совместно с Русским географическим обществом оно осуществило экспедиции по исследованию Поволжья, Севера, Северо- и Юго-Запада России, а также Приуралья. В 1865–1866 гг. профессор Д.И. Менделеев ставит на повестку дня ВЭО вопрос о почвенных исследованиях, которые здесь начинают развиваться. В 1861 г. при ВЭО учреждается Комитет грамотности, призванный содействовать развитию начального народного образования в Российской импе-

рии и обозначивший концентрацию ВЭО на просветительской деятельности [Веселовский, 1915].

С начала 1870-х гг. теоретическая и прикладная деятельность ВЭО заметно оживляется. Им предпринимается целый ряд исследований (в 1871 г. — имений, в 1873—185 гг. — сельскохозяйственной статистики, с 1876 г. — чернозема, в 1877 г. — изучения общины). В 1876 г. по инициативе профессора И.Е. Андреевского ВЭО приступило к изданию «Земских ежегодников», заложивших основы сближения Общества с земскими учреждениями [Там же].

В 1880-х гг. ВЭО продолжало направления деятельности, намеченные в 1870-х гг. Оно развивает связи с земскими учреждениями и расширяет работу в соприкасавшихся с земской деятельностью областях. Оно учреждает почвенную комиссию и осуществляет работы по составлению почвенной карты России. В собраниях ВЭО этого периода обсуждались такие актуальные для российской экономики вопросы, как развитие хлебной торговли, железнодорожных тарифов и таможенной политики [Там же]. На период контрреформ пришлось оживление научно-практической деятельности ВЭО.

С воцарением Николая II начинается новый этап в жизни ВЭО. С середины 1890-х гг. значительно активизируется работа Комитета грамотности при ВЭО, в который входит ряд новых работников, в том числе земских деятелей. Комитет дает толчок развитию в земствах библиотечного дела, а также осуществляет исследование начального народного образования в империи. Продолжавшаяся спланироваться вокруг ВЭО «земская» Россия, в лице главным образом представителей «третьего элемента», нашла в 1894 г. приложение своим силам также в статистической комиссии, основанной при Третьем отделении ВЭО. Эта комиссия приняла участие в разработке вопросника всероссийской переписи населения, в постановке земских статистических работ. В докладах ВЭО 1890-х гг. по-прежнему обсуждались первоочередные экономические и хозяйственные вопросы, однако все чаще стал подниматься крестьянский вопрос.

Период усиления общественно-политической деятельности ВЭО пришелся на 1895—1915 гг. 1894 г. явился переломным в истории. Чиновническими элементами в Обществе были мобилизованы все силы, чтобы провести прежнего президента ВЭО А.А. Бобринского на его пост, однако президентом был избран граф П.А. Гейден, видный общественный и политический деятель либеральной ориентации. Время президентства Гейдена — 1894—1906 гг. — было одним из наиболее богатых и внутренними, и внешними событиями периодов в истории ВЭО. Активизации деятельности ВЭО, как и ряда других добровольных обществ, способствовал голод 1891—1892 гг., охвативший основную часть Черноземья и Среднего Поволжья, а также голод 1897 г. и неурожай 1898 г., в ходе которых голодало порядка 27 млн человек.

На рубеже XIX–XX вв. за ВЭО закрепились репутация барометра общественных настроений и центра оппозиционного движения. Руководимое Гейденом и включившее в свой состав земских деятелей Ф.И. Родичева, П.Д. Долгорукова, Д.И. Шаховского и др., ВЭО стало затрагивать «самые животрепещущие вопросы государственной и экономической жизни». В стенах ВЭО обсуждались проблемы влияния на народное хозяйство голода 1897 г., велись исследования сельской общины, денежной реформы С.Ю. Витте, раздавалась критика в адрес постановки в России народного образования. По словам принадлежавшего к «земскому кружку» в составе ВЭО князя В.А. Оболенского, оно превратилось в «арену диспутов между народниками и марксистами», ощущавшими потребность в создании общего фронта для борьбы с правительством [Оболенский, 1988, с. 140].

Поход реакционных кругов против ВЭО увенчался в 1895 г. успехом: после 33-летнего существования Комитет грамотности был отторгнут от Общества, а всеподданнейшее ходатайство президента от 17 ноября 1895 г. о возвращении Комитета в лоно Общества было оставлено без последствий. С 1896 г. значительно оживляется научная работа ВЭО. Но она тотчас встречает нападки: в 1896 г. Обществу ставится на вид нежелательность публичных прений и многолюдных собраний по вопросу о денежном обращении и продовольственному вопросу; в 1897 г. запрещаются доклады экономистов М.И. Туган-Барановского и П.Б. Струве. Обсуждение продовольственного вопроса и создание в марте 1898 г. при ВЭО Комитета для помощи пострадавшим от неурожая решительно настроили против ВЭО бюрократические сферы. Комитет включился в работу по сбору пожертвований, командировал своих представителей в страдавшие от недорода губернии, открыл двери своих заседаний для публики. Все это побудило администрацию перейти от неблагоприятного отношения к ВЭО к откровенно враждебному.

Министр внутренних дел И.Л. Горемыкин обвинил ВЭО в стремлении бороться с правительством на легальной почве и «подчинить своему влиянию деятельность земств», признав его «вредным обществом». Сущность претензий сводилась к тому, что ВЭО стало трибуной для лиц сомнительной политической благонадежности, использовавших его в целях политической агитации [ГА РФ, 1911, д. 320, л. 5, 6 об.]. По мнению историка К.Ф. Шацилло, предметом беспокойства властей стало то обстоятельство, что «...деятельность Вольного экономического общества перестала носить... келейный характер» [Шацилло, 1985, с. 50]. Общество, консолидировавшее в XIX столетии верхи дворянства и чиновной бюрократии, стало на рубеже веков центром российской общественности.

«Поход» Горемыкина против ВЭО завершился изданием высочайшего повеления от 8 апреля 1900 г., наложившего на его действия ряд ограниче-

ний. Обществу был временно запрещен созыв публичных собраний. Образование комиссий и комитетов было подчинено надзору министра земледелия и государственных имуществ. Ряд видных членов Общества (Н.Ф. Анненский, Г.А. Фальборк и др.) был выслан из Петербурга. Организаторы кампании против ВЭО были одолеваемы идеей лишения его самостоятельности и превращения в чисто сельскохозяйственное общество с преодолением традиционно присущих ему черт научной и просветительской организации. Для пересмотра устава в 1900 г. была образована комиссия из восьми членов Общества и восьми чиновников. В ответ на эти меры Общество приостановило работу общего собрания и отделений, выборы членов, выход «Трудов».

Вскоре, однако, работа по пересмотру устава заглохла, и ВЭО начиная с либеральной «весны» 1904 г. стало расширять свою деятельность, а в 1905 г. по предложению вице-президента Л.И. Лутугина возобновило действия практически в прежнем объеме. В годы первой русской революции оно вновь проявило оппозиционный настрой: открыло двери для заседаний Совета рабочих депутатов, учредило Лигу образования, разослало без разрешения властей анкету о состоянии крестьянского хозяйства после 9 ноября 1906 г. В собраниях ВЭО обсуждаются вопросы содействия представительным учреждениям и т.д. ВЭО вновь приковало к себе внимание власти. Начальник Петербургского охранного отделения А.В. Герасимов, характеризовавший в 1906 г. революционную деятельность просветительских обществ Петербурга в специальной записке, аттестовал ВЭО как учреждение, являвшееся «одним из главных очагов революционной заразы» и нуждавшееся «в самой тщательной дезинфекции и более или менее продолжительном проветривании» [ГА РФ, 1906, д. 194 (ч. 2), л. 272–272 об.].

В послереволюционный период на первый план в деятельности ВЭО вышли научные интересы. В 1909 г. учреждается Комиссия по распространению сельскохозяйственных знаний, активно занявшаяся изданием сельскохозяйственной литературы и ее распространением в деревне посредством местных деятелей Общества [ГЛМ, ф. 2, д. 127, л. 2]. В собраниях ВЭО делаются доклады об общине и финансовой реформе, обсуждаются вопросы содействия представительным учреждениям. Так продолжалось до начала Первой мировой войны.

Одним из наиболее слабо изученных периодов является деятельность ВЭО в годы Первой мировой войны. С началом войны ВЭО взяло на себя задачу организации тыла и помощи жертвам войны, оно противостояло тенденциям к дезорганизации экономики и культуры страны. Общая тональность собраний ВЭО начального периода войны была оптимистической, полной веры в способность российской общественности в союзе с властью

добиться победы как на полях сражений, так и в мирной работе в тылу. Деятели ВЭО участвовали в обсуждении финансовой политики и результатов введения «сухого закона». Они поддержали отказ правительства от «пьяного бюджета», дали ему научное обоснование, обсуждали возможность покрытия бюджетной недостачи за счет введения государственной монополии на потребительские товары: табак, сахар, чай и др.

ВЭО боролось с безработицей в Петрограде, открыло биржу труда, завоевавшую популярность у предпринимателей и рабочих Петрограда. За 14 месяцев к ее посредническим услугам обратились почти 138 тыс. безработных, нанимателями было предложено 230 тыс. рабочих мест. ВЭО собирало пожертвования на нужды пострадавшего от войны населения Царства Польского и Закавказья [Записка Совета..., с. 2].

Важным направлением деятельности ВЭО становится помощь жертвам войны. ВЭО создало в Петрограде два лазарета для раненых воинов на 100 и 140 кроватей, укомплектовало их операционными и перевязочными помещениями, рентгеновским кабинетом. Помимо организации лазаретов ВЭО снабжало их книгами. Занимался этим книжный отдел, также ориентированный на общественный почин. На призыв ВЭО к населению жертвовать для раненых в госпитали, а также для тыловых армейских подразделений книги, газеты и деньги откликнулись как частные лица, так и книгоиздатели, книжные магазины и библиотеки. В ВЭО поступило свыше 0,5 млн книг, из которых было составлено более 1300 библиотек по 300–400 книг каждая. Библиотеки рассылались в лазареты военного ведомства, Красного креста, ВЗС и ВСГ. К делу были привлечены Литературный фонд и иные организации [Там же, с. 3].

По мере того как деятельность ВЭО набирала обороты и обростала общественной поддержкой, недоверие правительства к ней увеличивалось. 30 января 1915 г. распоряжением главного начальника Петроградского военного округа П.П. фон Зальца деятельность ВЭО на период действия в столице военного положения была приостановлена. Распоряжение о приостановлении действий ВЭО было инициировано министром внутренних дел Н.А. Маклаковым [ГА РФ, 1914, д. 320, л. 30].

В действиях книжной, лазаретной и библиотечной комиссий полицейские усмотрели прикрытое «покровом благотворительности» стремление к революционной пропаганде в армейской и рабочей среде. Социалисты обвинялись в снабжении солдат и рабочих «тенденциозной литературой». В числе подозреваемых пропагандистов в полицейских документах фигурировали члены Государственной Думы трудовики А.Ф. Керенский (руководитель комиссии по борьбе с безработицей и сотрудник книжной комиссии) и В.Л. Геловани (председатель лазаретной комиссии), меньшевик А.Н. По-

тресов, большевики Г.И. Петровский и А.Е. Бадаев (все трое работали в комиссии по борьбе с безработицей) [ГА РФ, 1914, д. 320, л. 23–23 об.].

Прямые доказательства проводимой в ВЭО революционной работы у политической полиции отсутствовали. Общество посылало раненым тома Н.В. Гоголя и Л.Н. Толстого, Св. Писание, сказки и др. Департамент полиции считал неподходящими для чтения «на передовой» лишь отдельные сочинения: три номера журнала «Русская мысль» за 1913 г., содержавшие статьи антимилиитаристского содержания.

Период 1915–1917 гг. стал для ВЭО временем борьбы за право общественной работы. Приостановление действий не означало для ВЭО полного закрытия. Отдельные его подразделения (совет, лазаретный отдел, библиотека, почвенная комиссия) продолжали работу. Между тем целый ряд направлений деятельности, такие как рассылка пожертвований, книг, издание «Известий ВЭО» и др., был ликвидирован. У администрации было желание закрыть лазареты ВЭО, но они сохранились благодаря поддержке со стороны Петроградского комитета ВСГ, а также интенсивного притока в столицу раненых весной 1915 г. [РГИА, 91, д. 680, л. 7, 13].

В 1915–1916 гг. Советом ВЭО была предпринята серия шагов, направленных на снятие довлывшей над ним кары. Общественные деятели вели переговоры о восстановлении деятельности Общества с командующим Петроградским военным округом генералом П.А. Фроловым, с министром земледелия. Отношение к общественным деятелям властей было благожелательным, однако видимых результатов переговоры не давали. В октябре 1915 г. общественные деятели отправились на переговоры с управляющим МВД А.Н. Хвостовым. Последний признал, что рассылка книг по лазаретам явилась лишь поводом, причины же крылись в опасениях правительства, что «Общество, по примеру 1905 г., явится средоточием широкого общественного движения». Хвостов не возражал против возобновления деятельности Общества при условии замены его устава новым [ГА РФ, 1915, д. 320, л. 5–5 об.]. Между тем в общем собрании 4 марта 1916 г. было категорически отвергнуто предложение о пересмотре устава и постановлено продолжать работу лишь при условии возобновления деятельности Общества в полном объеме.

В 1916 г., по-прежнему функционируя лишь на треть силы, ВЭО продолжало держать руку на пульсе экономической жизни России. В ноябре 1916 г. в условиях нарастающей дезорганизации народного хозяйства и радикализации политической жизни России Совет ВЭО обратился к председателю Государственной Думы М.В. Родзянко с призывом к выработке плана урегулирования экономической жизни страны. В феврале 1917 г. деятельность ВЭО явочным порядком возобновилась. В апреле 1917 г. при ВЭО было создано Петроградское отделение Лиги аграрных реформ — межпартийного объеди-

нения экономистов-аграрников и идейно-практического центра по подготовке земельной реформы.

В повестке дня ВЭО, как мы видим, получили отражение все насущные вопросы времени, связанные с осуществлением либеральных реформ. Взаимоотношения ВЭО с властью были отношениями сотрудничества и противостояния одновременно. Рассматривая различные вехи этих взаимоотношений, мы наблюдаем политизацию и радикализацию деятельности ВЭО и его конфликты с правительственной властью, пришедшиеся на периоды нарастания общественной активности: 1890-е гг., 1904–1906 гг. и 1914–1917 гг. В этих конфликтах, как в капле воды, были очерчены представления обоих их участников (публичной власти и ВЭО) о роли и месте общественного сектора в государственных реформах, о соотношении понятий «закон», «свобода» и «порядок» в условиях поздней имперской России.

Формированию общественно-политической позиции ВЭО в изучаемый период способствовали либеральные реформы 1860-х гг. Эти преобразования привели к консолидации ресурсов и объединению потенциала институций гражданского общества: земских учреждений, реформированных судебных органов и добровольных обществ. Существенную роль в радикализации ВЭО сыграл период 1890-х гг., на который выпали два голода и неурожая, а также выборы нового президента П.А. Гейдена. События первой русской революции также способствовали демократизации ВЭО и активизации ее политической позиции.

Как мы сумели убедиться на примере деятельности ВЭО в 1890–1900-х гг., факты публичной, просветительской и благотворительной деятельности ВЭО особенно настораживали правительство. Уготованное историей к роли элитарного объединения сельских хозяев и дворянской интеллигенции Общество превращалось в выразителя широких общественных чаяний и запросов. Недоверие власти к старейшему экономическому обществу, умножившееся в разы в условиях военного времени, привело к приостановлению действий этой организации в канун ее 150-летия. Правительственные меры были нацелены на лишение ВЭО внутренней самостоятельности и свободы слова. В случае с ВЭО правительство эквилибрировало на узкой почве между свободой развития научного и практического знания и интересом поддержания общественного порядка, трактуемым в полицейско-охранительном духе.

## Литература

*Брэдли Дж.* Общественные организации в царской России: наука, патриотизм и гражданское общество / под ред. А.С. Тумановой. М., 2012.

*Веселовский Б.* Императорское Вольное экономическое общество (31 октября 1765 г. — 31 октября 1915 г.) // Речь. 1915. 31 октября (13 ноября).

ГА РФ (Государственный архив Российской Федерации). Ф.102.00 (Департамент полиции, Особый отдел). 1906. Д. 194. Ч. 2.

ГА РФ. Ф. 102.00. 1911. Д. 320.

ГА РФ. Ф. 102.00. 1914. Д. 320.

ГА РФ. Ф. 102.00. 1915. Д. 320.

ГЛМ (Государственный литературный музей). Ф. 2. Оп. 1. Д. 127.

Записка Совета Императорского Вольного экономического общества о деятельности Общества во время войны (представлена Главноуправляющему земледелием и землеустройством А.В. Кривошеину). Без года и места издания.

К истории Императорского Вольного экономического общества (копии документов 1894–1906 гг.). СПб., 1906.

*Оболенский В.А.* Моя жизнь. Мои современники. Париж, 1988.

РГИА (Российский государственный исторический архив). Ф. 91 (Вольное экономическое общество). Д. 680.

*Шаццлло К.Ф.* Русский либерализм накануне революции 1905–1907 гг. М., 1985.



## ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР АКТИВНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

---

Традиционно основная цель политических партий — достижение власти. В этом случае главные политические процессы разворачиваются в ходе избирательных кампаний. Однако в прежние времена (даже в эпоху позднего модерна) для успеха на выборах политические партии должны были иметь собственный электорат, или, как это раньше называлось, социальную базу.

Сегодня ситуация кардинально изменилась. Классовая структура общества перестала существовать, как и устойчивые группы интересов, в связи с чем политическим партиям приходится привлекать внимание различных групп граждан и индивидуумов или удовлетворять (в своих программных заявлениях и предвыборных обещаниях) самые разнообразные интересы, требования, ожидания. Отсюда — размытость политических позиций и выдвигаемых лозунгов. Западная социология и политология также отмечают факт появления новых вызовов [Gunther, Montero, Linz, 2002], связанных с поиском способов мобилизации избирателей в свою поддержку [Bartolini, Mair, 2001], привлечения на свою сторону различных групп интересов [Klingemann, Fuchs, 1995].

В результате, по оценкам наших респондентов — лидеров оппозиционных политических партий пяти регионов России (Самарская, Нижегородская, Свердловская, Тамбовская и Ивановская области, в которых проведено 18 глубинных интервью в региональных центрах и их районах), «в периоды между выборами, как действовать, не известно», за исключением работы в репрезентативных органах власти. В этом, законодательном, поле основные действия оппозиционных партий заключаются в том, чтобы выступать с законодательными инициативами. В большинстве случаев они отклоняются при голосовании в Государственной Думе или законодательных собраниях на региональном уровне, к чему, судя по настроениям наших респондентов (особенно из КПРФ), депутаты-партийцы привыкли, результатов не ждут, а видят свою функцию в обозначении партийных позиций. Это осуществля-

ется ими в ходе выступлений с трибуны представительных органов, в публикациях в СМИ, в том числе и в собственных. Но только ЛДПР заявляет о том, что ее предложения со временем реализовываются: «ЛДПР — единственная партия, чьи предложения начали реализовываться. Укрупнение территорий — это наша идея. Федеральные округа — это наша идея. Признание Абхазии и Осетии — это наша идея» (из интервью с В.Ф. Жириновским на радио «Эхо Москвы» 30 ноября 2011 г.) [В круге света].

## **1. Мобилизация поддержки граждан**

Мобилизовать граждан в свою поддержку политическим партиям необходимо, иначе на выборах не победить. Действия такой направленности большей частью осуществляются на местном уровне (даже если речь идет об акциях в столицах регионов, то поднимаемые проблемы чаще всего носят локальный характер и касаются жителей отдельных территорий, т.е. местных сообществ). Наиболее значимыми и резонансными являются протестные выступления граждан, в которые в первую очередь и пытаются так или иначе влиться лидеры и члены политических партий.

Наше исследование 2013 г. показало, что на современном этапе в стране есть одна общая проблема — ЖКХ. Но, с одной стороны, можно предположить, что она временная и рано или поздно здесь сложится сбалансированная система, удовлетворяющая всех участников процесса. С другой стороны, эта проблема не является консолидирующей: она не способна объединить все общество, даже сообщества отдельных регионов, локальностей и жилых домов. Она провоцирует возникновение временных протестных групп, разьедаемых внутренними противоречиями и постоянно видоизменяющихся под их влиянием.

Единственная возможность консолидировать местных жителей, которые по определению представляют собой наиболее стабильные социальные группы, это решение конкретных проблем окружающей среды, т.е. среды их непосредственного обитания. По нашим многолетним наблюдениям, забота жителей об окружающей среде — это наиболее устойчивый интерес, накал которого не снижался даже в период разрушения экономики и всей страны в 1990-е гг.

Тематика гражданской активности в этой сфере весьма разнообразна — от протестов (против точечной застройки, ликвидации зеленых зон, строительства торгово-развлекательных центров во дворах или в непосредственной близости от жилых домов, возведение коттеджей в заповедных или водоохраных зонах и многое другое) до акций по благоустройству среды

обитания собственными силами жителей (очистка от мусора берегов водоемов, благоустройство дворов и т.п.).

Приведем несколько конкретных примеров.

Нижегородская область. 15 октября 2010 г. в г. Навашино местные жители протестовали против строительства АЭС; в г. Дзержинске 25 июня 2013 г. прошел митинг с призывом не вносить «антинародные поправки» в генеральный план города, в результате которых площадь зеленых зон вокруг города может уменьшиться на 2200 га; жители проспекта Кораблестроителей в Нижнем Новгороде 11 сентября 2013 г. провели акцию протеста против уплотнительной застройки; экологическая акция «Вместе — чисто!» прошла на территории парка «Светлоярское озеро» в Нижнем Новгороде 12 июля 2013 г.; городской митинг был организован в защиту парка Кулибина в Нижнем Новгороде, где под предлогом борьбы с пробками принято решение уничтожить часть парка; 14 марта 2013 г. нижегородцы провели акцию протеста против поднятия уровня Чебоксарской ГЭС.

Ивановская область. 3 февраля 2013 г. на Советской площади г. Гаврилова Посада состоялась акция протеста против закрытия детского и других отделений районной больницы, отмены дневного пригородного поезда Иваново — Юрьев-Польский и грубейших нарушений условий жизни города, связанных с отсутствием в городе канализационного коллектора; жители с. Михалево Ивановского района, обеспокоенные экологической ситуацией, складывающейся в населенном пункте, подготовили обращение к власти.

Тамбовская область. 10 сентября 2013 г. в г. Котовске состоялся митинг, организованный рабочими города при поддержке Тамбовского обкома КПРФ и местного горкома партии, против банкротства Котовского лакокрасочного завода, массовых увольнений, невыплаты задолженности по зарплате; 27 июля 2013 г. в Тамбове состоялась акция протеста, организованная Тамбовским обкомом КПРФ и региональным движением «Дети войны», основными требованиями митинга стали отставка Правительства РФ и установление федерального статуса такой категории граждан, как дети войны; в Тамбове 3 октября 2013 г. представители Объединенного гражданского фронта, движения «Солидарность», партии «РПР-Парнас» провели одиночные пикеты из-за отсутствия тепла во многих квартирах жителей города; 21 октября 2013 г. в г. Котовске прошла акция протеста, организованная городским комитетом КПРФ, темой протеста стала намеченная разработка никелевых месторождений в Новохоперском районе Воронежской области; 2 сентября 2013 г. представители ряда политических партий и экологических организаций Тамбовской области устроили пикет в Тамбове против загрязнения окружающей среды вредными выбросами местного химического предприятия.

Свердловская область. 16 марта 2012 г. в г. Верхнем Тагиле на площади Победы состоялась массовая акция протеста с участием работников агрофирмы «Северная», которая начала активно сокращать производство, без работы осталось несколько сотен свердловчан; 18 июля 2013 г. у здания ОАО «Евроцемент групп» представители рабочих ОАО «Михайловцемент» при поддержке партии «Яблоко» провели пикет в поддержку требований рабочих, объявивших бессрочную забастовку; акции группы экологов против загрязнения реки Чусовой предприятием «Русский хром» состоялись в г. Первоуральске; 25 апреля 2013 г. состоялась акция протеста против незаконного строительства и вырубки зеленых насаждений в г. Екатеринбурге.

Самарская область. 29 июня в Самаре у Дворца спорта легкой атлетики состоялся массовый митинг протеста: около 700 человек протестовали против расширения зоны строительства стадиона для игр Чемпионата мира по футболу — 2018 в Самаре; с 14 по 21 сентября самарская «Зеленая лига» организовала проведение многочисленных акций по ликвидации несанкционированных свалок и благоустройству территории.

В конвенциональной деятельности по благоустройству среды обитания нами не замечена ни одна политическая партия, скорее такую активность поддерживают местные и иногда региональные власти. Зато протестные акции и кампании вызывают реакцию всех политических партий (за исключением «Справедливой России», протестные акции которой сосредоточены главным образом на политической тематике), выливающуюся в непосредственное участие их членов, в попытки стать медиатором между обществом и властью, в стремление возглавить борьбу. Пожалуй, наиболее активной и последовательной выглядит активность партии «Яблоко». Однако следует отметить, что это скорее действия не местных «яблочников», но лидеров партии или ее экологического крыла. В изучаемых нами в настоящее время регионах отделения партии «Яблоко» особой активностью и жизнеспособностью не отличаются, хотя они существуют, свое наличие обозначают и в политическом пространстве, и визуально (флаг партии можно видеть, например, в окне штаб-квартиры партии в Нижнем Новгороде). Члены партии открыты для общения, как, впрочем, и парламентские оппозиционные партии (кроме партии «Справедливая Россия», в результате пришлось отказаться от поиска контакта и исключить ее из нашего исследования).

Таким образом, охрана окружающей среды оказывается не только поводом, но и единственным устойчивым и (или) перманентно возникающим основанием политических процессов, если под ними понимать взаимодействие общества и власти при участии политических партий.

Еще одной формой мобилизации поддержки населения является реакция политических партий на обращения граждан. Хотя эти жалобы жителей

главным образом адресуются депутатам различных уровней, но все же люди приходят и в партийные офисы. Наше исследование показывает, что наиболее активно на региональном и местном уровнях действует ЛДПР: ее члены не только оказались готовыми продемонстрировать журнал записи обращений, но и сами инициируют их получение. Осуществляется это двумя способами. Первый инициирован партийными лидерами и депутатами Государственной Думы от ЛДПР, т.е. «сверху». В нескольких регионах нам рассказали, как происходит акция: поезд с депутатами Госдумы от ЛДПР проезжает по региону, останавливаясь даже в самых его отдаленных населенных пунктах; собирают сход жителей, которые, предупрежденные заранее, приносят свои обращения в письменном виде и в ходе общения с депутатами их вручают; региональные отделения их собирают, систематизируют и передают в Госдуму. Второй способ — это активность региональных членов ЛДПР и их лидеров в ходе избирательных кампаний в местные органы власти. В этих случаях ЛДПРовский «десант» приезжает и работает на месте, т.е. в районах — их центре и поселениях. Больше других из исследуемых нами регионов в этом преуспела Ивановская область.

Следует отметить, что и в обращениях граждан, хотя доминируют проблемы недостаточности личных денежных средств жителей, на втором месте оказываются проблемы среды обитания, в том числе связанные с работой ЖКХ и увеличивающимися случаями территориального внедрения российских (чаще всего московских), иностранных, а то и транснациональных корпораций, размещающих в провинции свои предприятия. Самый резонансный случай — проект по разработке никелевого месторождения в Новохоперском районе Воронежской области, где Уральская горно-металлургическая компания получила от правительства России лицензию на геологоразведку и добычу руды. В ходе нашего исследования такие ситуации тоже были обнаружены. Так, в Павловском районе Нижегородской области французской фирмой начата разработка гипсового месторождения, что еще до начала работы предприятия вызвало протестные выступления местных жителей. В Тамбовской области, также как в Воронеже, обсуждаются перспективы добычи никеля, против чего члены оппозиционных партий уже настроены, но пока не выступают, поскольку никаких действий и даже проекта нет.

## **2. Мобилизация новых членов политических партий**

Поддержка политической партии может выражаться и в том, что ее ряды пополняются новыми членами. Но само по себе это не происходит — парти-

ям приходится выполнять действия для привлечения в свои ряды наиболее активных граждан, готовых участвовать в политической борьбе. В исследуемых нами регионах обнаружены два основных способа такого рода деятельности.

Первый — вовлечение «бесхозной» молодежи, т.е. тех молодых людей, которые стоят практически на перепутье: то ли спиться, то ли в бандиты податься, то ли суметь найти нужную дорогу. Структуры ЛДПР нередко подхватывают таких людей, дают образование или мотивируют на его получение, включая в активную повседневную работу. Одновременно региональные отделения ЛДПР привлекают к себе и уже профессионально состоявшихся молодых людей, в первую очередь возможностью реальной деятельности, самореализации, в том числе и профессиональной, оказания помощи гражданам. Особенно яркий пример представляет собой молодежная команда ЛДПР Тамбовской области, члены которой в интервью говорили о необходимости помогать слабым, например работать с детскими домами, и подчеркивали, что их радует большое количество молодежи в партии.

Второй эффективный способ вовлечения граждан в члены политической партии — это мотивирование представителей малого бизнеса. Сильная партия способна оказывать действительную поддержку предпринимателям, о чем они сами свидетельствовали в наших интервью с членами КПРФ Самарской области.

Наиболее слабо в такого рода деятельности выглядит партия «Яблоко», что, без сомнения, объясняется в первую очередь недостаточностью ресурсов, в том числе и такого важного, как политическое влияние. Однако и у этой партии есть свои достижения в мобилизации граждан: «Яблоко» — единственная партия, имеющая экологическое «крыло», что привлекает участников российского экологического движения. Однако в то же время широкой мобилизации экологически ориентированной общественности не происходит. С нашей точки зрения, экологи — люди чрезвычайно прагматичные: если сегодня политическая активность не приносит реально ощутимых позитивных результатов в деле защиты природы, то они не будут бросать сюда свои основные силы.

### **3. Некоторые выводы**

На основании изложенного можно сделать несколько важных выводов.

1. Казалось бы, участие членов политических партий в экологической активности должно экологизировать их сознание. Но, к сожалению, происходит это лишь до некоторой степени. Они приобретают знания в экологиче-

ской сфере, привыкают к самой тематике, усваивая термины и идиоматические выражения, даже осознают значимость для жизни человека и человечества экологической составляющей. Возможно также включение в программу партии специального экологического раздела.

И тем не менее для любой политической партии основная цель — достижение власти. И это не обязательно означает стремление немедленно стать правящей партией, это скорее конечная цель, весьма отдаленная. На различных этапах цель заключается в успехе на выборах в представительные органы власти всех уровней, занять на политической арене определенное место, повысить свое политическое влияние и т.п. А это значит, что приоритеты в повседневной жизнедеятельности политических партий могут постоянно меняться в зависимости от того, деятельность в какой сфере на каждом конкретном этапе будет приносить наибольшие дивиденды в виде общественного признания и вследствие него массового голосования на выборах.

2. Можно быть твердо уверенными, что проблематика состояния окружающей среды для человека и локальных сообществ всегда будет значимой. Экологические акции — и протестные, и конвенциональные — будут осуществляться, пока люди живы. Таким образом, эта сфера активности политических партий не прекратится никогда.

3. Однако экологическая активность не оказывает решающего воздействия на укрепление политических позиций партий. Дело в том, что экологические действия чаще всего объединяют людей конкретных локальных сообществ и в основном на непродолжительное время (иными словами, эти действия очаговые и ситуационные), а значит, не способны создать устойчивую и широкую общественную поддержку политической партии.

4. Представленный материал показывает, что уже сегодня в стране есть различные группы интересов. Их значимость в социальной, экономической, культурной, политической жизни общества будет меняться на разных этапах его развития. Политические партии должны (или вынуждены) на это реагировать в своей политике мобилизации собственной поддержки. Но поскольку состояние природной и рукотворной среды обитания человека имеет непреходящее значение для общества (даже если оно само это не вполне осознает), то вовлеченность политической партии в экологическую активность может оказаться залогом того, что такая партия не перейдет (в связи с изменением ситуации) на антиэкологические позиции. Более того, экологические ориентиры политических партий могут влиять на процесс экологизации сознания общества и различных групп интересов, что способно привести к усилению природоохранной политики государства, а это имеет огромное значение в эпоху развития сверхвысоких технологий, которую человечество переживает сегодня.

## Литература

В кругу света. URL: <http://tvoygolos.narod.ru/echo/2011.11.30.htm> (дата обращения: 29.10.2013).

*Bartolini S., Mair P.* The challenge to political parties in contemporary democracies // Diamond L. Gunther R. (eds) *Political Parties and Democracy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 2001.

*Gunther R., Montero J.R., Linz J.J.* (eds) *Political parties: Old concepts and new challenges*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

*Klingemann H.-D., Fuchs D.* (eds) *Citizens and the state*. Oxford: Oxford University Press, 1995.



# ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТА САМООРГАНИЗАЦИИ ГРАЖДАН ПО МЕСТУ ЖИТЕЛЬСТВА

---

## 1. Введение

Научные данные говорят о низком уровне гражданской активности населения и, как следствие, о слаборазвитости институтов гражданского общества в России. Организации гражданского общества (НКО) не играют субъектную роль в процессе принятия органами власти социально важных и ценностных для социума решений, отмечается неустойчивое финансирование таких организаций, имеет место недоинформированность населения об их деятельности и много других актуальных проблем.

Таким образом, в России сложилась острая необходимость в развитии институтов гражданского общества. Как показывает мировой опыт, самоорганизация граждан может выступать фактором, способствующим социально-экономическому прогрессу. Важно отметить, что ресурс и результат деятельности организаций гражданского общества, обуславливающий прогресс, — это социальный капитал. Социальный капитал — это способность общества или сообществ к самоорганизации и совместным действиям, опирающаяся на доверие, разделяемые ценности, общественные нормы и сети [Коулмэн, 2001; Полищук, 2011]. С одной стороны, в рамках частного (не связанного с государством) решения общественных проблем доверие (социальный капитал) позволяет сократить транзакционные издержки, граждане оказывают друг другу взаимную помощь, сотрудничают в рамках добровольных объединений и пр. С другой стороны, социальный капитал материализуется в виде политической активности граждан для достижения более высокой подотчетности и эффективности работы органов власти [Меняшев, Полищук, 2011].

Одной из форм активного участия жителей в вышеупомянутых институтах являются сообщества территориального общественного самоуправления (ТОС), или так называемые соседские сообщества, призванные решать проблемы местного значения (подъезда, дома, микрорайона, района, города и т.п.), а также повышающие гражданскую активность в политической жизни государ-

ства. В России под ТОС понимается самоорганизация граждан по месту их жительства на части территории поселения для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив по вопросам местного значения (Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»).

Важность развития данных сообществ подчеркивают результаты научных исследований, проведенных в рамках реализации проекта «Индекс гражданского общества — CIVICUS» НИУ ВШЭ. Несмотря на это, в научной среде наблюдается острый дефицит данных о факторах, способствующих самоорганизации жителей в подобные сообщества, а также эффективности таких сообществ. Анализ деятельности сообществ ТОС с применением эконометрических методов в России практически не проводился. Из отечественных исследований стоит выделить работы И.В. Мерсияновой [Мерсиянова, 2009], Л.И. Якобсона [Якобсон, 2008], Е.С. Шоминой [Шомина, 2007, 2012], Л.И. Полищука, Е.И. Борисовой [Полищук, Борисова, Пересецкий, 2010], и Острома [Ostrom, 1990], Кандела, Лейзера [Kandel, Lazear, 1992], Андреони [Andreoni, 1998], Дависа, Орбелла, ван де Крагта [Dawes, Orbell, Van de Kragt, 1986] из числа зарубежных экономистов и социологов.

Границами исследования стал г. Киров. Анализ проведенного исследования дает основания для вывода о факторах, способствующих самоорганизации граждан по месту жительства в ТОС, эффективных практиках его осуществления, а также эффективности сообществ ТОС и факторах, ее определяющих. Изучение данных аспектов ТОС стало целью исследования.

Для реализации поставленной цели были проведены опросы муниципальных служащих (сотрудников администрации города) и руководителей сообществ ТОС. Сбор информации проектировался и осуществлялся с использованием современного инструментария эмпирического анализа в экономике и методов прикладных социологических исследований. По результатам репрезентативной стратифицированной случайной выборки автором работы были отобраны и опрошены 104 должностных лица органа местного самоуправления, составившие 20% от общего числа сотрудников администрации, и 100 руководителей сообществ ТОС, составивших 55% от общего числа ТОС, официально зарегистрированных на территории г. Кирова. Всего в выборку муниципальных служащих попали 20% сотрудников структурных подразделений администраций, включая районные администрации.

Центральными гипотезами исследования стали предположения, что доминирующий фактор самоорганизации населения в сообщества в ТОС связан с желанием жителей города благоустроить жилой дом и прилегающую к нему территорию, социальный капитал оказывает положительное влияние на эффективность сообществ ТОС.

## 2. Факторы самоорганизации жителей в сообществе ТОС

Трактовка, которую дает Федеральный закон № 131-ФЗ термину «территориальное общественное самоуправление», схожа с определением социального капитала, представленного способностью общества или сообществ к самоорганизации и совместным действиям, опирающейся на доверие, разделяемые ценности, общественные нормы и сети [Полищук, 2011; Коулмэн, 2001]. Такая необходимость в совместных действиях возникает в случае, когда стоящая перед социумом задача не может быть решена простой суммой индивидуальных действий индивидов, не координирующих свои действия друг с другом. Чтобы добиться своей цели, они должны действовать сообща. Эта способность действовать сообща, причем самостоятельно и по своей воле, и называется социальным капиталом. Такая трактовка достаточно полно характеризует данное понятие. В нашей стране законодатель предусматривает объединение индивидов по месту жительства для решения тех или иных насущных задач, заключив эту возможность в понятие ТОС. Иными словами, ТОС — форма волеизъявления граждан и институт гражданского общества.

Социальный капитал представляет собой условие существования сообществ ТОС и ресурс, который в ходе осуществления деятельности ТОС способен аккумулироваться среди жителей, позволяя сообществу действовать более эффективно. Важно отметить, что возникновение ТОС обусловлено наличием должного уровня социального капитала, необходимого для совместных действий индивидов. Тогда как институт ТОС представляет собой правовые рамки для взаимодействия жителей территорий.

Социальный капитал при создании ТОС стал фундаментом для консолидированных действий населения, несмотря на это, вопрос о факторах, подталкивающих индивидов к самоорганизации в данные сообщества, оставался открытым. В многочисленном списке научной отечественной и зарубежной литературы о деятельности некоммерческих организаций, которыми являются сообщества ТОС, должного внимание изучению таких факторов не уделялось.

Опрос руководителей сообществ ТОС и муниципальных служащих<sup>1</sup>, проведенный в рамках данного исследования, позволил сделать выводы о факторах, способствующих объединению жителей в ТОС.

---

<sup>1</sup> Автором работы в 2013 г. был проведен репрезентативный опрос руководителей ТОС и муниципальных служащих г. Кирова. По результатам стратифицированной случайной выборки были отобраны 100 руководителей ТОС и 104 сотрудника органа

По результатам анкетного опроса респондентов (рис. 1) 73% опрошенных из числа муниципальных служащих и 78% руководителей ТОС ответили, что основным фактором, подтолкнувшим жителей города к созданию сообщества, стало желание получить финансирование от органов власти на благоустройство жилого дома или прилегающей к нему территории (ремонт общего имущества, озеленение территории, строительство детских площадок и обустройство других мест общего пользования). Примечательно, что данный вариант ответа выбрали большинство респондентов, стороны как со-



**Рис. 1.** Распределение ответов респондентов на вопрос: «Что, на Ваш взгляд, подтолкнуло жителей вашей территории самоорганизоваться в ТОС», % опрошенных, допускаясь выбор любого числа вариантов ответа:

1 — желание призвать органы власти (включая организации ЖКХ сектора) к качественному оказанию услуг; 2 — желание получить финансирование от органов власти на благоустройство жилого дома или прилегающей к нему территории (ремонт общего имущества, озеленение территории, строительство детских площадок и обустройство других мест общего пользования); 3 — решение органов местного самоуправления (администрации) передать населению выполнение ряда функций органов власти; 4 — желание руководства городских властей получить поддержку жителей на муниципальных выборах; 5 — недовольство жителей работой органов власти и желание решить проблемы городских территорий собственными силами; 6 — равнодушие жителей к проблемам города; 7 — возможность совместно с администрацией города решать проблемные вопросы территорий

местного самоуправления (включая сотрудников районных администраций). Инструментарий исследования разработан И.Л. Шагаловым, Л.И. Полищуком и К. Сводером.

трудников администрации, так и населения. Это позволяет судить о достоверности полученных в ходе опроса данных.

Не менее равными по набранным голосам оказались ответы респондентов о втором по значимости факторе, побуждающем население к самоорганизации в сообщества ТОС. Речь идет о недовольстве жителей работой городских властей и желании первых решить проблемы городских территорий собственными силами (21% муниципальных служащих и 22% руководителей ТОС). При выборе третьего фактора 28% чиновников и 15% руководителей сообществ ТОС остановились на том, что поводом к созданию ТОС стало желание жителей призвать органы власти (включая организации сектора ЖКХ) к качественному оказанию услуг. Так думают граждане с субъективным доходом выше среднего «я могу себе позволить приобретение холодильника или телевизора, но не могу себе позволить покупку новой машины» — 40%, и 60% опрошенных имеют диплом о высшем образовании.

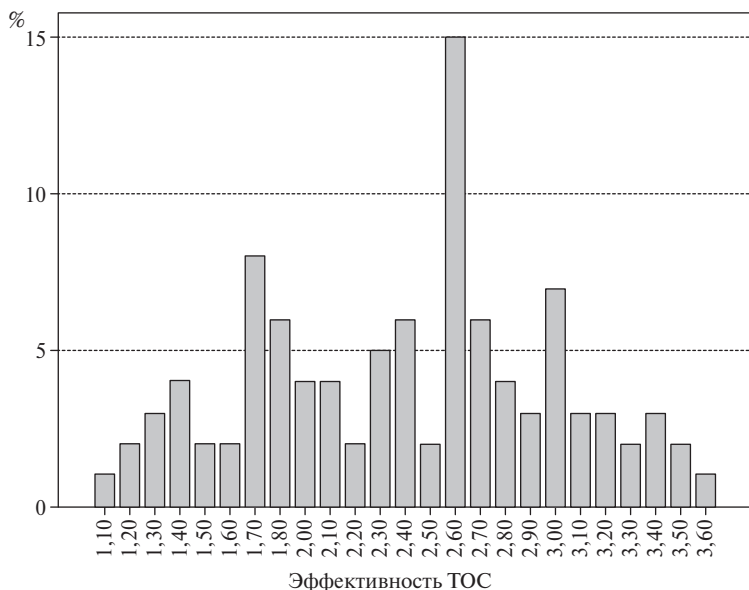
Отметим, что о желании решить проблемы городских территорий своими силами, в том числе за счет бюджета города (субсидии, гранты), заявили руководители ТОС пенсионного возраста (58,9%) и со средним размером дохода, в то время как желание призвать органы власти и организации сектора ЖКХ к качественному оказанию услуг в большей степени проявили граждане трудоспособного возраста с более высоким доходом (49%). Последние рассматривают институт ТОС как механизм для усиления подотчетности власти, ресурсом которого выступает социальный капитал граждан. Это позволяет повысить качество муниципального управления. Однако большинство опрошенных респондентов считают ТОС инструментом для решения местных проблем собственными силами, следовательно, дополняя, а места-ми подменяя власть на местах.

### **3. Эффективность сообществ ТОС**

Оценка эффективности ТОС стала одной из основных задач данного исследования. Выполнение данной задачи включило в себя два этапа. На первом этапе респондентами выступили руководители сообществ ТОС, а на втором первичные данные были дополнены результатами опроса муниципальных служащих г. Кирова, проведенного автором практически одновременно с опросом ТОС.

На первом этапе анализ матрицы парных корреляций Спирмена указал на тесную взаимосвязь вопросов о качестве работы сообщества ТОС с вопросами, характеризующими социальный капитал. Факторы эффективности были определены по результатам корреляционного анализа. Показатель эф-

эффективность сообществ ТОС рассчитан через усреднение оценок, выставленных респондентами за качество услуг (видов деятельности), оказываемых каждым ТОС. Наибольшая средняя оценка соответствует наиболее эффективному сообществу ТОС (рис. 2). Модальное значение данного показателя составило 2,6; а среднее — 2,4 из четырех максимально возможных, это в свою очередь говорит, что 15% сообществ ТОС города эффективно лишь на 60%.



**Рис. 2.** Оценки эффективности сообществ ТОС в г. Кирове

Переменная эффективность ТОС оказалась положительно коррелированной с такой переменной-индикатором открытого социального капитала (*OpenSC*), как доверие к большинству жителей города, и индикатором гражданской культуры (*CivicCulture*) — чувство ответственности за свой город. Кроме того, с эффективностью положительно коррелируют качество работы руководителя ТОС (*LeaderQuality*), переменные специфического социального капитала (*SpecificSC*) и корпоративного социального капитала (*CorporateSC*). Остальные переменные значимой связи не выявили. В качестве контрольных использовались переменные пола и возраста респондентов. В связи тем что переменные уровня и образования, и дохода респондентов были высоко коррелированы между собой, они были исключены из состава контрольных переменных.

Чтобы проанализировать связи переменных социального капитала, качества работы руководителя ТОС и показателя эффективности ТОС (*Effectiveness*), в регрессионном уравнении характеристики традиционного, специфического социального капитала, корпоративного социального капитала, качества работы руководителя ТОС и гражданская культура выступили объясняющими переменными, а эффективность ТОС — объясняемой (см. таблицу).

Определение факторов, способствующих эффективности сообществ ТОС

Факторы	Эффективность ТОС	β-коэффициент (стандартизированный)
Специфический социальный капитал	0,491* (0,074)	0,318
Качество работы руководителя сообщества ТОС	0,281* (0,109)	0,251
Корпоративный социальный капитал	0,333* (0,124)	0,248
Открытый социальный капитал	0,227** (0,081)	0,174
Гражданская культура	0,365* (0,066)	0,141
Число наблюдений	100	
$R^2$	0,429	

\* Корреляция значима на уровне 0,01. В скобках указана стандартная ошибка.

\*\* Корреляция значима на уровне 0,05.

В результате регрессионная модель принимает следующий вид:

$$Effectiveness_i = Const_i + \beta_1 OpenSC_i + \beta_2 CivicCulture_i + \beta_3 SpecificCS_i + \beta_4 CorpateSC_i + \beta_5 LeaderQuality_i + \varepsilon_i$$

где  $i$  — номер сообщества ТОС.

На втором этапе оценка эффективности сообществ ТОС была дополнена результатами опроса муниципальных служащих. Им было предложено выбрать направления деятельности ТОС, которые, по их мнению, являются наиболее востребованными жителями города и эффективными. Так, 85% респондентов высказались за то, что наиболее востребованной и эффективной практикой осуществления ТОС является «содержание и благоустройство территории ТОС (ремонт подъездов, дворов, озеленение территории и т.п.)». На втором по значимости оказался ответ об участии ТОС в грантовых конкурсах и реализации социальных проектов, за него проголосовали 51% опрошиваемых. Третье же место в субъективном рейтинге занял ответ, что востребованной и эффективной практикой ТОС является общественный контроль за работой управляющих компаний ЖКХ сектора, — 20%. Неподалеку от него разместились точки зрения об эффективном проведении силами ТОС культурно-массовых мероприятий и оказании содействия незащищенным слоям населения.

## 4. Выводы

Проведенное исследование позволило получить следующие выводы.

Основным фактором, способствующим самоорганизации граждан в обществе ТОС, выступает желание граждан получить финансирование от органов власти на благоустройство жилого дома или прилегающей к нему территории. Чуть менее значимыми оказались факторы недовольства жителей работой органов власти, желания решить проблемы городских территорий собственными силами и призвать органы власти (включая организации сектора ЖКХ) к качественному оказанию услуг. Дополняют первый фактор значительные интервенции бюджетных инвестиций в виде грантов на реализацию социальных проектов. Можно сказать, что выдвинутая автором гипотеза нашла свое подтверждение в полученных результатах.

Главными факторами эффективности ТОС являются специфический социальный капитал, качество работы руководителя ТОС и корпоративный социальный капитал. В меньшей степени показатель эффективности обусловлен открытым социальным капиталом и гражданской культурой. Такие результаты симулятивны с выдвинутой гипотезой.

Оценки эффективности сообществ ТОС г. Кирова в большинстве своем говорят об уровне эффективности ТОС чуть выше среднего, что дает основание полагать об эволюции оценки с развитием факторов эффективности.

Дополнение к основной (количественной) оценке эффективности ТОС в виде качественных характеристик эффективных и востребованных практик осуществления ТОС подтверждает, что главным и эффективным видом деятельности сообществ стало содержание и благоустройство территории.

В качестве общего вывода отметим, что существование и развитие сообществ ТОС возможны при условии достаточно высокого уровня консолидации жителей города, представленного социальным капиталом, помноженного на интенсивную инвестиционную поддержку со стороны действующей власти. Важно отметить, что бюджетные инвестиции лишь способствуют самоорганизации граждан в ТОС, но в то же время не оказывают существенного влияния на его эффективность. Первостепенной же целью самоорганизации граждан выступает создание комфортных условий для собственного проживания. Однако при отсутствии необходимого социального капитала распространение подобного института станет невозможным.



## Литература

*Борисова Е.И.* Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения // Экономический журнал ВШЭ. 2009. № 1 (13). С. 80–100.

Гражданское общество в модернизирующейся России: аналитический доклад Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» по итогам реализации проекта «Индекс гражданского общества — CIVICUS» / Л.И. Якобсон, И.В. Мерсиянова, О.Н. Кононыхина и др. [Электронный ресурс]. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

*Коулмэн Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.

*Меняшев Р.Ш., Полищук Л.И.* Экономическая отдача от социального капитала: о чем говорят российские данные // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Т. 2. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. С. 159–170.

*Мерсиянова И.В.* Институты самоорганизации по месту жительства и качество жизни населения // Журнал исследований социальной политики. 2009. Т. 7. № 4. С. 535–550.

Отчет о работе органов местного самоуправления муниципального образования «Город Киров» за 2012 г. Киров: О-Краткое, 2012.

*Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. М., 1996.

*Полищук Л.И., Борисова Е.И., Пересецкий А.А.* Управление коллективной собственностью в российских городах: экономический анализ товариществ собственников жилья // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 115–135.

*Полищук Л.И., Меняшев Р.Ш.* Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12. С. 46–65.

*Полищук Л.И.* Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния: научный семинар. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

*Черезов И.В., Катаева Н.А.* Кировские ТОСы — зоны гражданской инициативы // Муниципальная Россия. 2011. № 7 (23). С. 54–59.

*Шомина Е.С.* Самоорганизация жителей на локальном уровне: отчет о научно-исследовательской работе. М.: Лаборатория исследования гражданского общества ГУ ВШЭ, 2007.

*Шомина Е.С.* Трансформация жилищной сферы и новые задачи жилищного просвещения в России // Вестник Московского государственного областного университета. 2012. № 4. С. 156–167.

*Якобсон Л.И.* Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством. М.: Вершина, 2008.

*Andreoni J.* Toward a theory of charitable fund-raising // Journal of Political Economy. 1998. Vol. 106. No. 6. P. 1186–1212.

*Dawes R.M., Orbell J.M., Van de Kragt J.C.* Organizing groups for collective action // American Political Science Review. 1986. Vol. 80. Dec. P. 1171–1185.

*Gabbay S.M., Leenders R.Th.* CSC: The structure of advantage and disadvantage // Leenders R.Th., Gabbay S.M. (eds) Corporate social capital and liability. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999. P. 1–14.

*Kandel E., Lazear E.P.* Peer pressure and partnership // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100 (4). Aug. P. 801–817.

*Krishna A.* Active social capital: Tracing the roots of development and democracy. N.Y., 2002.

*Levi M.* Social and unsocial capital: A review essay of Robert Putnam's "Making Democracy Work" // Politics and Society. 1996. Vol. 24. No. 1.

*Ostrom E.* Governing the commons: The evolution of institutions for collective action. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1990.

*Todeva E., Knoke D.* Strategic alliances and corporate social capital. Special issue on "Sociology of Organizations". Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. 2002. P. 57.

# CIVIL SOCIETY: DIFFERENT FUNCTIONS AND ITS IMPORTANCE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

---

## 1. Introduction

Civil society is often described as the “third sector”, a domain outside market and state. Civil society organisations have been shown to contribute social participation and democracy. However, also the economy is deemed to profit from a vibrant civil society and multi-lateral donors, including the World Bank and the UNDP, advice developing and transition countries to nurture and support independent civil society as adjunct to the state and the market [Clarke, 2011, p. 960]. A healthy civil society has become to be regarded as an essential ingredient of a functioning democracy that aims at incorporating the concerns of the poor through a market economy calibrated to deliver pro-poor growth.

The purpose of the paper is to investigate the functions of civil society and specifically the relation between civil society and economic development through a survey of theories and models in the literature that explain the different functions of civil society and address the interdependency between civil society, democracy and economic development. The paper also explores different empirical approaches that enable comparisons between countries of the relative strength of their civil societies. Based on the findings, the conclusions discuss to what extent existing theories and empirical indices support the notion that there is a positive relationship between civil society and economic development.

The use of the concept “civil society” in the paper refers to the *real sector of collective action outside the state, market and family*. This is what in the literature is often called an “empirical-analytical” approach. This stands in contrast to a “normative-theoretical approach” that assesses visions and models of what civil society *should be* [Heinrich, 2010, p. 22]. The real civil society consists of a large array of different types of organisations that may be formal, large registered organisations as well as informal local organizations. Civil society in this meaning includes traditional reli-

gious organizations, political parties, trade unions, other trade and professional organisations, scientific associations, ecological groups and modern mass movements, action groups and IT based social networks [Ghaus-Pasha, 2005, p. 2–3]. In this paper civil society thus refers to a broader concept than just the often mentioned Non-Governmental Organizations (NGOs).

## 2. Exit, voice and loyalty

Civil society is important for absorbing and giving structure and strength to citizens' "voice". That a society can absorb the voice of its citizens is deemed positive for the economic and democratic development.

The concept of "voice" in economic literature comes from the theory of *Exit, Voice and Loyalty* of Albert O. Hirschman [Hirschman, 1970]. Hirschman takes his starting point in standard economic theory and attempts to explain behaviour that is not predicted by standard economic models. That market actors express "voice", i.e. tries to influence quality of goods and services instead of just choosing another provider. "Exit" is the predicted behaviour for an economic agent that is unsatisfied with a good or service, at least in a competitive environment where there are alternatives. Hirschman also introduces the concept of "loyalty" as a bridge between exit and voice. If the individual has a loyalty bond with the organisation or company that he/she is dissatisfied with there is a greater chance he/she will try to use voice to improve the situation before using the exit option.

Translated into a political setting "voice" is how citizens try to influence the political elites and get their prioritised issue on the agenda. In democracies there is a mutual interest in effective channels of voice since power elites and political parties want to stay in power and adjusting to citizens' demands may increase their chances to do so. Citizens may also choose "exit" by voting for somebody else. When that is not possible, however, and the space for voice is restricted, exit may take the form of emigration, or the form of "internal emigration" which means that citizens withdraw from the political life and do not participate in social activities that require an interface with power structures. They vote with their feet. Internal emigration was a common behaviour in the Communist states of the past where political opposition was repressed.

Civil society may strengthen "voice" in a society by giving more strength, structure and sustainability to certain ideas and movements. It strengthens voice and makes individuals refrain from exit by offering organized channels of expression, protest and a party for negotiation with the power. For that reason a strong civil society is seen as an important ingredient of democracy. It can also provide alternative goods and services which increases welfare.

### 3. The roles and functions of civil society

Civil society is often associated with its *advocacy* role. Civil society can identify problems that are not addressed by the political elite and bring them to public attention thereby creating public opinion, awareness and change. In many countries NGOs have taken on a “watchdog” function, they monitor consumers’ rights, freedom of speech, ecological matters or anti-corruption schemes and generally act as bodies that hold the politicians accountable. These issues are both represented by local civil society organisations and by international NGOs such as Greenpeace, Amnesty and Transparency International.

Economists often refer to civil society when investigating the development of *social capital* (see [Glaeser et al., 2002]). Participation in civil society organisations gives individuals the opportunity to develop as they meet and work with people outside their own group, class, work environment which strengthens *social cohesion*. Large parts of civil society is engaged in expressive function like theatre companies, Facebook groups, book clubs and fill an important role in forming and diversifying social capital.

In many countries civil society is an important *economic actor* in itself generating employment and value added. This is seldom mentioned in standard analysis of economic development. However, in many countries the third sector is an important contributor to growth. As reported by A. Ghaus-Pasha [Ghaus-Pasha, 2006, p. 4–5] a survey of 36 countries by John Hopkins University shows that the civil society sector in the surveyed countries spent on average 5,4 per cent of GDP and employed an equivalent of 4,4 per cent of economically active population in the period 1995–2000. According to another report by John Hopkins University (2013) non-profit organizations are a major source of employment growth globally and in some countries its employment share is as high as 10 per cent.

Finally, some civil society organisations complement or replace the state in certain functions and *regulation*. In many countries, for instance in Sweden, trade unions and employer organisations are fully responsible for wage negotiations within a framework set by the state. Another example of when the state has delegated regulative functions are the occurrence of certain professional associations that certify their members right to operate in their profession with a certain title, e.g. lawyers, auditors, so called “self-regulation”.

## 4. Theories explaining occurrence and of strength of civil society

Several theories have been developed to compare and explain differences between countries' civil society development. In [Salaman, Anheier, 1998, p. 220–231] six main types of explanation models are put forward and compared. These are:

- government failure/market failure;
- supply-side theory;
- contract failure and information asymmetry;
- welfare state theory;
- interdependence theory;
- social origin theory — liberal, social democratic, corporative, statist.

**Government failure/market failure.** A simple economic perspective on the presence of civil society organisations assumes that civil society occurs because the market or government fails to supply sufficient quantities of public good. Thus, the theory focuses on the unsatisfied demand for public goods. In addition, B. Weisbrod [Weisbrod, 1977] claims that governments tend to supply goods preferred by the *median voter* in a democracy, but there might be considerable different opinion about which and what type of public good should be supplied among citizens. Therefore there is a role for actors outside the state to supply goods that are preferred by minorities, e.g. special schools or high quality social services. Thus, *heterogeneity in the population's* preferences would spur civil society provision of public goods.

**Supply-side theory.** According to supply-side theories unsatisfied demand is a necessary condition for civil society organisations to emerge but not a sufficient condition. In addition there need to be a presence of social entrepreneurs, people with initiative to create non-profit organisations [Salmon, Anheier, 1998, p. 221]. The existence of social entrepreneurs with strong ideas emerge when there are unsatisfied needs in the same way as in the commercial market. However, for social goods and ideas the availability of funding from the state or private charity donations is of importance.

**Contract failure and information asymmetry.** In contract failure and information asymmetry the basic problem is lack of trust. Due to complexities of the good or service it is difficult to conclude a contract that ensures that the consumers get what they expect. The consumer lacks information to properly assess the quality and therefore seeks other ways to evaluate the quality. What type of institution provides a service might be a selection criterion, e.g. a nursing home for elderly run by a non-profit organisation may be assumed to be better than one run by a profit maximising company, or a private school might be preferred to a state-run school.

**Welfare state and interdependency theory.** Welfare state models regard the non-profit sector as “pre-modern” and assume that the role of the non-profit sector diminishes with higher public state provided welfare. While such an explanation suggests that civil society and the state are *substitutes*, another line of thought is that state, market and civil society are interdependent and co-exist in a complementary way. There is interdependency, for example, civil society can take action on issues where the state does not yet have a policy and eventually mobilize state support. Civil society may also be involved in issues where state involvement is resisted, e.g. the labour market. In these cases increased government welfare spending would induce larger civil society since they are *complementary*.

**Social origin theory.** There are also models that stress the history and social origin for explaining the evolution of civil society. They implicate that choices about whether to rely on market, non-profit or state provision of key services are not made freely by consumers as the above theories may suggest. Rather, these choices are heavily constrained by prior patterns of historical development that shape the range of options available. L.M. Salamon and H.K. Anheier [Salamon, Anheier, 1998] explore four stylized alternatives of this model.

First, the *liberal model*, where there is a combination of low government social welfare spending, due to political hesitation of extending the state, and thereby room for other actors and a high non-profit scale in these services. After testing, the authors find that examples of this model are the UK and US [Ibid., p. 240].

Second, there is the opposite model that is named *social democratic*. In this model state-delivered social welfare protection is extensive which leaves little room for civil society which plays a small role as service providers. However, civil society may still be active but rather as vehicles for the expression of political, social and expressive interests. Examples of these countries in tests of the hypothesis of this model are Sweden and Italy [Ibid.].

The third model is characterised as *corporative*, which has a high level of state-provisions in social services but also a high level of civil society in these activities. The explanation behind the prevalence of simultaneous high level of state delivered social welfare and high degree of non-profit organisations is that the welfare state has developed parallel to the institutions of old elites that have been preserved. Examples of this kind of system are Germany and France [Ibid.].

A last possible model is called *statist* (strong small state) and has both low level of state welfare provision and low level of civil society. In this model the state exercises power on its own behalf, or on behalf of certain elites. Low social welfare protection does not translate into high levels of civil society providers as in the liberal regime since civil society remains highly constrained. The real life statist model is found in Japan [Ibid.]. Japan is however a well-developed democracy, but part of the explanation of small state and civil society provision of social services is probably

fund that the business sector manages a large part of social provisions. Non-democratic countries with small state sectors will probably fall in this category as well.

## 5. Indices for mapping CSO strength and cross country comparisons

There is an increasing interest in comparing the development of civil society cross-country. Statistical capture of the strength of civil society remains in its infancy. Several approaches exist and unfortunately they do not procure regularly, do not always cover the same countries over time, and are not completely comparable. Here we present which aspects of civil society development these indices try to capture.

### 5.1. John Hopkins Global Civil Society Index

The JHGCSI is based on three aggregated indicators of civil society strength [Clarke, 2010, p. 964–965]:

- *capacity* — the size of the sector and the effort or activity it mobilizes;
- *sustainability* — the ability of the civil society sector to sustain itself over time — legally, financially and socially;
- *impact* — the contribution the civil society sector makes to social, economic and political life.

Each of these aggregated indicators consists of a number of sub-indicators. The index draws on four main data sources: 1) official economic statistics; 2) data assembled by umbrella groups or intermediate associations; 3) specialised surveys of CSOs and 4) population or demographic surveys [Ibid.]. The index emphasises economic over social or political aspects of civil society activity. The last results found with this methodology are the 2004 JHGCSI.

### 5.2. The CIVICUS civil society index

CIVICUS, The World Alliance for Citizen Participation, is a world alliance for the advocacy based CSOs. The index (CIV) seeks to widen the conception of civil society activity in statistical terms and presents data viable. The CIV index focuses around four main variables [Ibid., p. 965; Integral, 2008]:

- *structure* — the size and the scope of civil society in economic, social and organizational terms;
- *space* — the legal and political space given to civil society by the regulatory environment;
- *values* — the values, norms and cultural expectations that civil society represents;



- *impact* — the contributions of civil society in terms of voice, policy-making, service provision or equity.

Each variable gives a score between 0 (low) and 5 (high) and the index is also presented in a two-dimensional diagram with two axes — the Civil Society Diamond — that give a key visual representation of the data [Clarke, 2011, p. 967; CIVICUS, 2009, 2013; Integral, 2008].

### **5.3. The ISSP survey of Global Citizenship Index**

The ISSP index is derived from the International Social Survey Programme's Survey of Global Citizenship undertaken in 2004. It works by adding modules, e.g. series of questions on a particular social issue every year to establish national surveys, such as the British Social Attitudes Survey or the US General Social Survey. Results are collated by a secretariat in Leibniz Institute for Social Research in Germany [Clarke, 2011, p. 967–968]. The index is entirely quantitative, with no qualitative data. From the survey a composite and weighted index of the strength of civil society is drawn based on three aggregated indicators:

- membership;
- activism in support of civil society;
- values of the citizens underpinning a healthy civil society.

### **5.4. USAID CSO Sustainability Index**

USAID [USAID, 2011] published the first CSO Sustainability Index in 1997. Since 2003 it covers 29 countries in Central and Eastern Europe and Euro Asia. The CSO Sustainability index reflects seven aspects of civil society:

- legal environment;
- organizational capability;
- financial viability;
- advocacy;
- service provision;
- infrastructure;
- public image.

The index assesses each of these aspects of the CSOs on a scale between 1 and 7 where 1 is the best score “sustainability enhanced” and 7 are the worst score “sustainability impeded”.

## 6. Civil society and economic development

Is there a positive correlation between strong civil society and economic development?

The discussion in this paper does not provide proofs of a positive correlation between a strong civil society and economic development. However, all theories explaining the existence and relative strength of civil society imply direct and indirect correlation with the economy. Civil society provides organized voice to consumers that improve quality and increase the variety of goods and services and diminishes the propensity to just quit, i.e. exit an economic relationship. Civil society can further act as watchdog over companies and their compliance with regulations and be an important instrument against corruption. Thereby it assists the state in keeping up regulations and may even take over some reviewing functions from the state. It is also a vehicle for improving social capital and enables social cohesion which is positive for economic growth and social justice.

G. Clarke [Clarke, 2011, p. 970–974] performs an advanced correlation analysis between pairs of indices in which he includes a larger number of countries especially developing countries. He finds that his comparative analysis provides:

“... a degree of empirical support for the thesis that a strong and vibrant civil society is an important bulwark of a successful market economy and of a stable liberal democracy, institutional regimes which provide, in utilitarian terms, the greatest level of welfare to the greatest number of people” [Ibid., p. 974].

For development policy empirical evidence of the positive role of civil society for economic development is vital since aid has increasingly been invested in the third sector in developing countries in the belief that this will have better effect on the economy than giving money to corrupt regimes. Also in developed countries further research into the economic role of civil society should be pursued. Civil society has a strong potential of improving life quality for different groups of society by providing more individually adjusted services and by assessing and auditing commercial and public activities. It is also a backbone for sustainable democracy with strong citizen participation.

## References

Clarke G. Civil society, cross-national comparisons and the problem of statistical capture // *Journal of International Development*. 2011. No. 23. P. 959–979.

Ghaus-Pasha A. Role of civil society organisations in governance. Paper presented at 6th Global Forum on Reinventing Government Towards Participatory and Transparent Government, May 2006, Seoul, Republic of Korea. URL: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan019594.pdf> (date of access: 03.03.2014).

*Glaeser E.L., Labson D., Sacerdote B.* An economic approach to social capital // The Economic Journal. 2002. Vol. 112. No. 483. P. F437–F458.

John Hopkins Global Civil Society Index (2013). URL: [http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2013/04/JHU\\_Global-Civil-Society-Volunteering\\_FINAL\\_3.2013.pdf](http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2013/04/JHU_Global-Civil-Society-Volunteering_FINAL_3.2013.pdf) (date of access: 03.03.2014).

*Heinrich V.F.* What makes civil society strong? An innovative approach to conceptualising measuring and analysing the strength of civil society in 43 countries. Dissertation presented to the Faculty of Social Sciences at the Fernuniversität, Hagen, 2010. January.

*Hirschman A.O.* Exit voice and loyalty. Harvard University Press, Cambridge Ma., USA; L., UK, 1970.

Integral (2008). Civil Society Diamond, Report for the Russian Federation (by Nina Belyaeva and Liliana Prosurayakova), Integral Foundation, Moscow.

*Salamon L.M., Anheier H.K.* Social origins of civil society: Explaining the non-profit sector cross-nationally // International Journal of Voluntary and Non-profit Organization. 1998. Vol. 9. No. 3. P. 213–248.

CIVICUS. Civil Society Index. 2009. URL: [www.civicus.org/csi/index.php?option=com\\_csidata&itemid=27](http://www.civicus.org/csi/index.php?option=com_csidata&itemid=27) (date of access: 03.03.2014).

CIVICUS. State of Civil Society 2013: Creating an enabling environment. URL: [http://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/2013StateofCivilSocietyReport\\_full.pdf](http://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/2013StateofCivilSocietyReport_full.pdf) (date of access: 03.03.2014).

USAID. CSO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia. 15th Anniversary Ed. 2011. URL: [http://transition.usaid.gov/locations/europe\\_eurasia/dem\\_gov/ngoindex/reports/2011/2011CSOSI\\_Index\\_complete.pdf](http://transition.usaid.gov/locations/europe_eurasia/dem_gov/ngoindex/reports/2011/2011CSOSI_Index_complete.pdf) (date of access: 11.11.2013).

*Weisbrod B.* The voluntary nonprofit sector. Lexington Books, Lexington Ma., 1977.

ПРОБЛЕМЫ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
И МУНИЦИПАЛЬНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ

---



И.Л. Боровская,  
Д.А. Александров

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Санкт-Петербург

## **ХОСТЕЛЫ — НОВАЯ КУЛЬТУРА ГОСТЕПРИИМСТВА: ОПЫТ САНКТ- ПЕТЕРБУРГА**

---

Современная городская среда формирует новые поведенческие и бизнес-модели. И те, и другие определяются тенденциями экономического развития социальных институтов, культурным ландшафтом, образом жизни, ценностями горожан и другими факторами. Одной из характерных тенденций последних лет явилось развитие творческой составляющей как в креативных индустриях, где она является базисом, так и в традиционных отраслях, иницилирующих элементы инновационного развития. Вследствие чего наблюдается значительный рост ряда субкультур — креативного класса, молодых предпринимателей, социально активных горожан, представители которых реализуют определенный спектр новых поведенческих моделей. При этом реализуемые ими практики работы, отдыха, самовыражения опираются, помимо креативности, на коллективное взаимодействие, интенсивные коммуникационные процессы. В качестве рабочего пространства фрилансеры, а также индивидуальные предприниматели или команды стартапов выбирают так называемые антикафе, где посетители платят не за заказанную еду и напитки, а за проведенное время; арендуют оборудованные рабочие места в коворкингах, предполагающих независимую работу на одной площадке представителей разных организаций или самозанятых граждан, или офисы в креативных пространствах. «Коворкинг удовлетворяет физические, эмоциональные, духовные потребности независимой рабочей силы, создавая сообщество, где социализация и сотрудничество доступны по умолчанию» [Kwiatkowsky, 2011].

Креативные пространства, которых в Санкт-Петербурге к настоящему времени более полутора десятков, являются одновременно и центрами интеллектуального досуга, где расположены картинные галереи, рестораны, кафе, магазины, шоу-румы, мастерские, школы танцев, проводятся различные фестивали, арт-события и т.д.

Поведение в публичных местах модифицируется посредством культурных интервенций, флешмобов, городских игр [Lavrinec, 2011], инициаторы

которых создают креативное взаимодействие и сотрудничество жителей (и гостей города) для изменений городской среды, публичных пространств.

Таким образом, креативные индустрии создают и поддерживают достаточно широкий спектр бизнес-моделей для удовлетворения потребностей целевой аудитории в коллективном взаимодействии. Однако если они являются объектом исследований зарубежных [Richards, 2011] и российских [Желнина, 2012] специалистов, то включенности в эти процессы субъектов индустрии гостеприимства и туризма уделяется меньше внимания, хотя и декларируется, что туризм и креативные индустрии тесно связаны, туризм является благоприятной средой для их развития, туристы потребляют продукты креативных индустрий [Drake, 2003].

Между тем индустрия гостеприимства, ориентируясь на вышеописанную целевую аудиторию, способна предоставлять услуги в том же востребованном формате коллективного взаимодействия: в частности, на примере Санкт-Петербурга было выявлено, что речь может идти о хостелах как о соответствующей бизнес-модели.

Большинство существующих исследований хостелов связано с бэкпекерами [Murphy, 2001; Nash et al., 2006; Hecht, Martin, 2006], которые признаются особой субкультурой [Power, 2010] и исторически являются основной категорией клиентов хостелов. Однако установлено, что их интерес связан не только с низкой ценой, но и возможностью общения, которую хостелы предоставляют [Murphy, 2001]. Причем речь идет как о знакомстве и взаимодействии с другими путешественниками, так и с местными [Loker-Murphy, Pearce, 1995; Murphy, 2001; Nash et al., 2006]. Ряд исследований затрагивает вопросы выбора хостелов на основе определенных критериев [Hecht, Martin, 2006] и оценки клиентской удовлетворенности [Nash et al., 2006], а также изучение лучших практик [Musaa, Thirumoorth, 2011]. Однако, по нашим сведениям, нет исследований, демонстрирующих (хотя историческая ретроспектива подводит к тому), что сейчас хостелы — это особый феномен, специфический вид размещения, не просто бюджетного, но формирующего определенную культуру гостеприимства — креативную, коммуникативную, вовлекающую клиента в процесс оказания услуги. Однако, возможно, это связано с тем, что полученные в ходе представляемого исследования результаты и выводы связаны со спецификой объектов исследования. Допускаем, что в связи с поздним развитием хостельной индустрии в Санкт-Петербурге и особенным культурным профилем дестинации хостелы могут отличаться от исторических хостелов Европы, что, впрочем, не делает кейс менее интересным, открывая перспективы для компаративистских исследований в дальнейшем на основе полученных результатов.

В рамках Лаборатории экономики культуры НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, студентами и преподавателями магистерской программы «Экономика впечатлений: менеджмент в индустрии гостеприимства и туризма» в 2012–2013 гг. было проведено исследование «Хостелы — новая культура гостеприимства». Дизайн исследования предполагал изучение всех хостелов Санкт-Петербурга, функционирующих в период сбора данных, информацию о которых можно было найти в открытом доступе. На первом этапе исследования, в октябре 2012 г., на основе данных систем бронирования [www.booking.com](http://www.booking.com), [www.ostrovok.ru](http://www.ostrovok.ru), [www.russian.hostelworld.com](http://www.russian.hostelworld.com), [www.nomeraspb.com](http://www.nomeraspb.com), <http://gdehostel.ru>, <http://otel-spb.ru>, сайтов хостелов в сети Интернет, а также страниц хостелов в социальных сетях Вконтакте [www.vk.com](http://www.vk.com) и [www.facebook.com](http://www.facebook.com) была составлена база данных, содержащая контактную информацию, а также сведения о количестве и типах номеров, мест, платных и бесплатных услугах, предоставляемых хостелами. Во время второй волны исследования база была обновлена: добавлена информация о новых хостелах, верифицирована информация о действующих, в итоге в ноябре 2013 г. база объектов исследования составила 155 действующих хостелов (за год количество хостелов увеличилось почти в 1,2 раза).

Для углубленного изучения предполагалось проведение полуструктурированных интервью у владельцев, менеджеров (управляющих) и (или) администраторов всех хостелов, которые согласятся принять участие в исследовании. Таким образом, в ходе первой волны исследования было изучено 50 хостелов, в ходе второй — 26, выборка составила 76 хостелов (49% от генеральной совокупности).

Скрипты, разработанные для интервью, состояли из нескольких разделов: история создания хостела, оперативное управление хостелом и стратегические перспективы, менеджерские практики, целевая аудитория и специфика ее привлечения, методы продвижения, взаимодействие с другими организациями в рамках осуществления своей деятельности, в том числе с организациями креативных индустрий, формы событийной активности. Продолжительность каждого интервью составила от получаса до полутора часов. Полученные данные были обработаны и закодированы в программе Nvivo.

Проведенное исследование является эксплоративным, нацеленным на сбор данных и создание кейса. Полученные результаты позволили описать популяцию хостелов Санкт-Петербурга, изучить подходы хостельеров к ведению бизнеса и на основе применения ими различных управленческих практик выделить различные сегменты в данном секторе индустрии гостеприимства.



# 1. Популяция хостелов Санкт-Петербурга

История возникновения хостельного сегмента гостиничного рынка в Санкт-Петербурге начинается в 1992 г., когда здесь открылся первый в России хостел. Однако основной рост популяции приходится на последние несколько лет. Сложности развития бизнеса в России связаны с несколькими факторами: прежде всего речь идет о проблемах правового и информационного поля. Только в ноябре 2013 г. Минкультуры России подготовило и обнародовало проект федерального закона «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации», предусматривающий внесение в ст. 288 и 779 Гражданского кодекса РФ изменений, которые упрощают работу «организаций, предоставляющих гостиничные услуги в малых средствах размещения». Теперь для оказания гостиничных услуг помещение менее чем на 50 номеров не нужно будет переводить в нежилое. Это выведет из тени большую часть российских малых средств размещения и легализует хостелы с коллективным и индивидуальным проживанием как формат гостиничных услуг.

Отсутствие правовой поддержки отражает отсутствие четкого представления о хостелах, их стандартах, практиках как у владельцев бизнеса, так и у их сотрудников и клиентов. Исследование показало, что границы между такими формами размещения, как общежитие, хостел и мини-отель, являются весьма размытыми, что имеет негативные последствия. Например, многие российские туристы оказываются недовольными, когда при заселении выясняется, что им придется делить номер с кем-то еще. Однако и сами владельцы бизнеса иногда продвигают свои услуги под маркой хостела, однако фактически речь идет о мини-отелях: в отличие от устоявшейся практики западных хостелов здесь отсутствуют комнаты более чем на три койко-места, допускающие возможность коллективного проживания, и ванная комната расположена не на этаже, а при каждом номере.

Тем не менее вследствие сравнительно небольших требований к инвестициям для открытия хостела, относительной простоты бизнес-процессов и востребованности услуги наблюдается активный рост числа хостелов, в том числе формирование сетей. На данный момент в Санкт-Петербурге функционирует сеть хостелов «Друзья» (девять хостелов), СуперХостел (девять хостелов), по три хостела в сетях МИР и Vakst Hostel и ряд хостелов имеют два адреса — Tabouret Rooms, Геральда Хостел, Красный коврик, КИНО. При этом некоторые владельцы работают и в смежных сегментах, предлагая апартаменты и (или) мини-отели (под другим брендом).

Большая часть хостелов расположена в центральных районах города, близости от достопримечательностей, однако периферийное местоположе-

ние дает ряд преимуществ (возможность парковки, более низкие цены, близость к концертным залам и другим потенциально интересным для гостей объектам и т.п.).

По размеру hostels можно разделить на малые — 2–3 номера (до 12 койко-мест), средние — 6–15 номеров (25–50 койко-мест), составляющие мажоритарную долю, и большие (до 27 номеров, общей вместимостью до 160 человек), которых очень мало. Несмотря на разницу в цене, клиенты предпочитают 2-, 3-, 4-местные номера, 8-, 10- и 12-местные пользуются спросом в ограниченном числе hostels.

Функционирование hostels, менеджериальные практики подбора персонала, продвижения, позиционирования, взаимодействия с клиентами и т.д. зависят от владельца(-цев), которые выбирают одну из двух возможных стратегий: «hostel как стиль жизни» и осуществляют стратегическое или и стратегическое, и оперативное руководство; или «hostel как бизнес» и выступают в роли инвестора, дистанцируясь от бизнес-процессов, ориентируясь на создание прибыльного бизнеса без больших усилий по созданию уникальной маркетинговой среды. Хостелеры первого типа, будучи знакомы с лучшими зарубежными практиками, представляют свой hostel не как дешевую гостиницу, а как место с особой атмосферой, дающее возможность общения с интересными людьми, реализации собственных творческих замыслов.

«В студенческие времена я часто останавливался в hostels, путешествуя по Европе. Больше всего был впечатлен hostelem “Circus” в Берлине, который совмещал в себе клуб, бар, hostel и неповторимую атмосферу» (Иван, владелец).

«Вообще я рассматриваю жильцов hostela как своих гостей, как будто я дома принимаю. Мне очень нравится, когда постояльцы общаются между собой» (Наталья, владелица).

Так как в hostele, как малом бизнесе, большинство процессов не формализованы, то желаемый *modus operandi* изначально закладывается в правила игры, показывается самими владельцами, поэтому подход основателей определяет hostельные практики: позиционирование hostela, выбор персонала, целевой аудитории, методов продвижения hostela, организацию взаимодействия с клиентами, создание организационной культуры и т.д.

Собранные данные показали, что подобные практики могут сильно отличаться друг от друга и их совокупность создает некий континуум, отражающий всю вариативность феномена «hostel» в индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга: от дешевого жилья с минимумом сервиса в лучших традициях общежитий через бюджетные, однотипные формы размещения в стиле мини-отелей (где условия проживания могут быть комфортнее, чем в hostels) до вариантов,

которые позиционируют себя как хостелы в «западном» понимании — место для коллективного проживания, обладающее особой атмосферой, предоставляющее возможности для общения и взаимодействия своих гостей.

Очевидно, что чем дальше по континууму, тем разнообразнее и креативнее практики и атмосфернее сам хостел, и хотя трудно точно сказать, где именно проходят границы сегментов мы отобрали 25 хостелов, которые, на наш взгляд, являются креативными вследствие разнообразия и особенностей практик и механизмов своей работы. Они представляют собой не очень большой (15% от общего числа) сегмент хостельного рынка Санкт-Петербурга, но тем не менее являются особым феноменом.

В креативном хостеле большее значение придается организации пространства: меньше приватности, больше общения. Дизайн помещения нацелен на удобство взаимодействия — общая гостиная, кухня, веранда; некоторые хостелы выделяют пространство для коворкинга. Для эффективного использования этого пространства подбирается соответствующий персонал — менеджеры, администраторы, обладающие определенными компетенциями (молоды, открыты, знают английский язык, коммуникабельны, инициативны), похожи на клиентов хостела и заинтересованы в общении с ними. Можно предположить, что в дорогих гостиницах важен персонал, который незаметен, в дешевых — который отсутствует (для сокращения издержек), а для креативных хостелов важна проактивная позиция персонала, максимальная вовлеченность в коммуникации с клиентами.

«Важно, чтобы администраторы не просто все время сидели на ресепшн, они должны взаимодействовать с клиентами, при этом не надоедая им» (Алексей, менеджер).

«Администраторы и даже Саша (владелец) организуют экскурсии, показывают город, устраивают кулинарные мастер-классы» (Марина, администратор).

Персонал инициирует и (или) организует различные ивенты для гостей, вечеринки, концерты.

Вечера английского языка, настольные игры, просмотр фильмов и футбола на проекторе (кейс 26).

Хостел позиционирует себя не только как место размещения, но и как площадку для творчества и самореализации. Можно создавать декоративные элементы для хостела, картины, музыкальные группы могут проводить репетиции (кейс 18).

Однако усилий персонала будет недостаточно для создания атмосферы, необходима готовность клиентов к активному общению, которое является отличительной чертой хостелов, так как путешественники останавливаются

в хостелах для встреч с новыми людьми, к тому же обладающими похожими ценностями [Murphy, 2001], а это значит, что, формируя внутреннюю среду, менеджеры заинтересованы в определенной гомогенности целевой аудитории, поскольку они на нее ориентируются. Случайно попавшие в хостелы люди, ищущие не общения, а дешевого жилья, могут свести на нет менеджерские усилия по формированию сообщества из клиентов, сотрудников, поэтому используются методы продвижения и привлечения клиентов, которые позволяют максимально сфокусироваться на нужном сегменте.

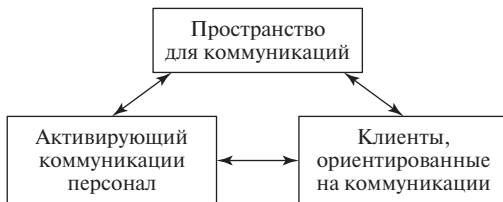
[В хостеле предпочитают иностранных гостей, так как...] «с большими русскими группами много проблем: “отрываются по-русски”, “нет понятия, что такое хостел”, ожидают увидеть по приезду гостиницу, поэтому часто не нравится. Не понимают, что хостел — это “сообщество”» (кейс 16).

Хостел придерживается политики «закрытой организации», нет вывесок, табличек; специально, чтобы не ходили люди с улицы. Поэтому единственный способ разместиться — через бронирование на сайтах (кейс 7).

Персонал проводит «отбор» гостей, поскольку от их «качества» во многом зависит продукт хостела — атмосфера, из-за которой клиенты выбирают это средство размещения. Сами клиенты в процессе взаимодействия друг с другом и с персоналом хостела являются и создателями, и потребителями услуги одновременно.

Таким образом, двусторонние связи, отраженные на рисунке, формируют некий «добродетельный треугольник» (по аналогии с «добродетельным кругом») эффективного функционирования, поскольку их активация порождает креативность, которая в данном случае не столько результат, сколько процесс. Так как она не самоцель, а топливо, приводящее в движение систему.

В частности, менеджеры не могут предлагать гостям одно и то же мероприятие каждый день, они придумывают и организуют разнообразные ивенты. Новые и новые клиенты, приезжая в хостел, предлагают и реализуют свои варианты взаимодействия. Без обновления система остановится, поскольку ком-



Коммуникативный треугольник креативного хостела

муникации выдохнутся и могут сойти на нет — профессионально выгоревшие администраторы не будут вдохновлять и вовлекать клиентов, активные клиенты постепенно покинут этот хостел, на смену им придет другой сегмент гостей, которым важна не атмосфера, а цена, и в итоге креативный хостел перестанет быть таковым. При этом необязательно он станет убыточным, но он будет функционировать по другим принципам, на основе другой бизнес-модели.

Таким образом, мы предполагаем, что креативный хостел — эта особая бизнес-модель, предполагающая, что данный субъект гостиничного бизнеса формирует внутри себя особую, креативную культуру гостеприимства, основанную на коммуникациях, вовлекающих клиентов в процесс сотворчества.

## Литература

*Желнина А.А.* Творчество «для своих»: социальное исключение и креативные пространства Санкт-Петербурга // Креативные индустрии в городе: вызовы, проекты и решения: сб. научных статей студентов и преподавателей НИУ ВШЭ / отв. ред. Ю.О. Папушина, М.В. Матецкая. СПб.: Левша—Санкт-Петербург, 2012. С. 42—57.

*Drake G.* This place gives me space: Place and creativity in the creative industries // Geoforum. 2003.

*Hannam K., Diekmann A.* From backpacking to flashpacking: Developments in backpacker tourism research // Beyond backpacker tourism: Mobilities and experiences / ed. by K. Hannam, A. Diekmann. Bristol: Channel View Publications, 2010. P. 1—7.

*Hecht J.-A., Martin D.* Backpacking and hostel-picking: An analysis from Canada // International Journal of Contemporary Hospitality Management. 2006. No. 18 (1). P. 69—77.

*Kwiatkowski A., Buczynski B.* Coworking: How freelancers escape the coffee shop office. Fort Collins, 2011.

*Lavrinec J.* From a “blind walker” to an “urban curator”: Initiating “emotionally moving situations” in public spaces. Limes: Cultural Regionalistics. 2011. Vol. 4 (1). P. 54—63.

*Loker-Murphy L., Pearce P.* Young budget travelers: Backpackers in Australia // Annals of Tourism Research. 1995. No. 22. P. 819—843.

*Murphy L.* Exploring social interactions of backpackers // Annals of Tourism Research. 2001. No. 28 (1). P. 50—67.

*Musaa G., Thirumoorth T.* Red Palm: exploring service quality and servicescape of the best backpacker hostel in Asia // Current Issues in Tourism. 2011. Vol. 14. No. 2. P. 103—120.

*Nash R., Thyne M., Davies S.* An investigation into customer satisfaction levels in the budget accommodation sector in Scotland: a case study of backpacker tourists and the Scottish Youth Hostels Association // Tourism Management. 2006. No. 27. P. 525—532.

*Power L.* Backpackers as a Subculture, Socheolas // Limerick Student Journal of Sociology. 2010. No. 3 (1). P. 25—37.

*Richards G.* Creativity and tourism. The state of the art // Annals of Tourism Research. 2011. Vol. 38. No. 4.

Н.В. Ворошилов

Институт  
социально-экономического  
развития территорий РАН,  
Вологда

# РЕФОРМА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ОЦЕНКАХ ГЛАВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (На материалах Вологодской области)

---

В 1990-е гг. в России были проведены коренные изменения в системе публичного (государственного и муниципального) управления, по-новому сформирован институт местного самоуправления. С 1996 г. в полной мере начал действовать закон о местном самоуправлении 1995 г., который определил правовые, организационные, финансовые и экономические основы функционирования системы местного самоуправления. С 1 января 2009 г. в России (в ряде регионов — с 1 января 2006 г.) начал действовать новый Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (Закон № 131-ФЗ), который сформировал двухуровневую систему муниципального управления с разграничением полномочий, финансовых и экономических основ между муниципальными районами и входящими в их состав поселениями.

В соответствии с Законом № 131-ФЗ целями реформы местного самоуправления 2000-х гг. было, с одной стороны, приблизить этот уровень власти к интересам и потребностям населения, а с другой — сделать этот институт полноправным и самостоятельным уровнем власти (не являющимся государственным и формально от него не зависящим), ответственным за определенный круг вопросов и полномочий в рамках проведения единой политики, направленной на решение комплексных задач развития страны. Однако, как показала российская практика, органы муниципальной власти так и не смогли приступить к исполнению возложенных на них функций в полном объеме в силу ряда финансовых, организационных, законодательных, кадровых и иных проблем и ограничений. При этом наибольшая роль в управлении местным развитием принадлежит главе муниципального образования и местной администрации, которые определяют основные направления развития муниципалитета, разрабатывают и исполняют местный бюджет, вза-

имодействуют с вышестоящими органами власти. Таким образом, в октябре 2013 г. отмечалось 10 лет с момента начала реформы местного самоуправления в России. Поэтому исследование тенденций функционирования института местного самоуправления (основных тенденций и проблем организации сфер муниципального управления, местного самоуправления, форм его организации, мероприятий по повышению эффективности муниципального управления, взаимодействия с органами государственной власти) весьма актуально, что и явилось целью данного доклада.

В Вологодской области с 2006 г. начало функционировать 372 муниципальных образования, а после проведения объединения поселений в ряде районов области в 2008–2013 гг. их осталось 283, в том числе 2 городских округа (города Вологда и Череповец), 26 муниципальных районов, 22 городских и 233 сельских поселения.

Институтом социально-экономического развития территорий РАН (ИСЭРТ РАН, г. Вологда) ежегодно начиная с 2007 г. проводится анкетный опрос глав всех муниципальных образований Вологодской области (городских округов, муниципальных районов, городских и сельских поселений) с целью исследования тенденций, проблем и перспектив функционирования института местного самоуправления в регионе по итогам прошедшего года. На 30–40 вопросов анкеты отвечают ежегодно 200–210 глав муниципальных образований из 302–372, что позволяет обеспечить ошибку выборки не более 5%. Данное исследование является уникальным для России, так как позволяет получить картину развития всех муниципальных образований региона и ежегодно исследовать происходящие изменения, в том числе эффективность государственной поддержки местного самоуправления.

Одним из основных результатов проводимого ИСЭРТ РАН опроса является то, что положительно оценивают результаты проводимых изменений, осуществляемых в рамках реформирования местного самоуправления, лишь 50–57% глав муниципальных районов. Доля глав поселений с позитивными оценками по итогам 2012 г. снизилась по сравнению с 2006 г. с 78 до 42% в городских и с 64 до 44% — в сельских поселениях (табл. 1). Это обусловлено тем, что в 2006–2007 гг. у глав поселений были позитивные ожидания от проводимых преобразований, а также осуществлялась значительная государственная поддержка муниципалитетов во время переходного периода реформы МСУ, но к 2012–2013 гг. большинство из этих ожиданий «растворилось» в силу множества причин, более подробно основные из них будут рассмотрены ниже.

Рост положительных настроений глав районов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. обусловлен главным образом мерами, предпринимаемыми государственной властью области: создание корпорации развития и поиск путей раз-

Таблица 1.

Распределение ответов на вопрос:  
«Как вы оцениваете результаты изменений,  
проводимых в рамках реформы местного  
самоуправления, применительно к вашему  
муниципальному образованию?»,  
% от числа ответивших

Варианты ответов	Муниципальные образования								
	Муниципальные районы			Городские поселения			Сельские поселения		
	2006 г.	2011 г.	2012 г.	2006 г.	2011 г.	2012 г.	2006 г.	2011 г.	2012 г.
Положительно	57,1	23	50,0	77,8	49,9	41,6	63,5	35,9	44,2
Ситуация не изменилась	42,9	38,5	27,3	0,0	43,8	41,7	21,2	35,3	25,6
Отрицательно	0,0	38,5	22,7	22,2	6,3	16,7	15,3	28,8	30,2

*Источник:* здесь и в табл. 1–5 «База данных мониторинга изучения условий реформирования института местного самоуправления Вологодской области» ИСЭРТ РАН (г. Вологда), 2007–2013 гг.

вития районов, выведение в 2012–2013 гг. почти половины районов на бездотационность путем замены дотаций в местные бюджеты дополнительными нормативами отчислений от НДФЛ.

Главная проблема организации местного самоуправления заключается в том, что у местных органов власти недостаточно возможностей для существенного улучшения дел в соответствующих сферах. Так, главы отмечают, что меньше всего они могут повлиять на положение дел в сферах обеспечения занятости населения (почти 50% руководителей городских и 63% сельских поселений), обеспечения населения жильем (75 и 65%), формирования и развития экономической базы в муниципальном образовании (67 и 65%), решения проблем в жилищно-коммунальном хозяйстве (в своих ответах на это указали 67% глав городских, 57% глав сельских поселений и 32% глав районных администраций; табл. 2).

Главным образом низкие возможности муниципалитетов объясняются нерешенностью ряда проблем, наиболее значимыми среди которых, по мнению руководителей администраций, являются (на это указали 25–95% всех ответивших глав муниципалитетов):

- 1) недостаточность финансовых ресурсов (дефицит собственных доходных источников, недостаточность финансовой поддержки со стороны государства);
- 2) пассивность местного населения и отсутствие механизмов учета балансов бизнеса, власти и населения в процессе развития территории;
- 3) несовершенство законодательства в целом, касающегося вопросов функционирования и развития муниципальной власти;



**Таблица 2.**

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Оцените, пожалуйста, возможности органов местного самоуправления вашего муниципального образования по решению проблем в следующих сферах в 2012 г. ...», % от числа ответивших

Сфера	Муниципальные образования								
	Муниципальные районы		Городские поселения		Сельские поселения				
	Удовлетворительные и высокие	Крайне низкие и низкие	Удовлетворительные и высокие	Крайне низкие и низкие	Удовлетворительные и высокие	Крайне низкие и низкие			
Жилищно-коммунальное хозяйство	68,2	31,8	33,3	66,7	66,7	42,9	57,1		
Обеспечение общественного порядка	86,4	13,6			33,3	76,9	23,1		
Проблема безработицы и трудоустройства	77,2	22,8	50		50	36,6	63,4		
Обеспечение населения жильем	45,4	54,6	25		75	34,7	65,3		
Организация отдыха и культуры	86,4	13,6	83,4		16,6	80,1	19,9		
Формирование экономической базы	95,5	4,5	33,4		66,6	35,3	64,7		
Повышение уровня социальной активности населения	68,2	31,8	58,4		41,6	47,4	52,6		
Обеспечение качественного образования	100	0	66,7		33,3	72,4	27,6		
Обеспечение социальной защиты населения	90,9	9,1	83,4		16,6	85,2	14,8		
Обеспечение жителей транспортными услугами	72,7	27,3	75		25	62,8	37,2		
Развитие малого бизнеса	77,2	22,8	58,3		41,7	36,5	63,5		
Повышение туристической привлекательности	81,8	18,2	25		75	46,2	53,8		
Охрана окружающей среды	95,4	4,6	75		25	80,1	19,9		

4) недостаточно эффективное взаимодействие с органами государственной власти (бюрократические проволочки, отсутствие согласованности программных документов, направленных на развитие территории, противоречивость системы разграничения полномочий и др.);

5) неукomплектованность органов местного самоуправления квалифицированными кадрами;

6) недостаточность объектов имущества;

7) отсутствие полной и достоверной информации о муниципалитете.

Возможности органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, удовлетворению основных потребностей и нужд местного населения и обеспечению условий жизнедеятельности напрямую определяются размером финансовых средств, аккумулируемых в местном бюджете. Собственные источники формирования местных бюджетов в России (земельный налог и налог на имущество физических лиц), а также отчисления от НДФЛ и транспортного налога недостаточны для формирования доходной базы бюджета, чтобы полно и качественно решать все вопросы и проблемы местного значения. Большую часть (более половины) доходов местных бюджетов в России по-прежнему составляют безвозмездные поступления из вышестоящих бюджетов (дотации, субсидии и субвенции). Как в 2006-м, так и в 2012 г. во всех муниципальных районах Вологодской области размер собственных средств (налоговые и неналоговые доходы бюджета) был менее 50%.

Что касается ситуации в целом по России, то расходы местных бюджетов, необходимые для исполнения органами местного самоуправления своих полномочий в соответствии с Законом № 131-ФЗ, можно оценить в сумме 4,9 трлн руб. В то же время в 2012 г. доходы местных бюджетов составили лишь 3,1 трлн руб., что на 1,8 трлн меньше фактических финансовых потребностей муниципалитетов [Основные направления...].

С переходом к двухуровневой системе в каждом муниципальном образовании должен был быть сформирован собственный профессиональный персонал для управления развитием и ключевыми сферами жизнеобеспечения муниципалитета. И хотя в 2012 г. по сравнению с 2006 г. ситуация существенно улучшилась, но и сейчас не во всех муниципальных образованиях эта проблема полностью решена. Почти четверть и более глав районов и поселений оценили обеспеченность местной администрации кадрами как крайне низкую и низкую (табл. 3).

Также нельзя обойти вниманием тот факт, что пока, по мнению большинства глав, уровень профессионализма и компетентности муниципальных служащих можно оценить только как удовлетворительный (в 2012 г. на это указали 68% руководителей муниципальных районов, 42% городских

Таблица 3.

Распределение ответов руководителей администраций на вопрос: «Оцените, пожалуйста, обеспеченность вашего муниципального образования кадрами», % от числа ответивших

Муниципальные образования	Обеспеченность кадрами			
	Крайне низкая (0–30%)	Низкая (40–60%)	Средняя (70–90%)	Высокая (более 90%)
<i>2006 г.</i>				
Муниципальные районы	20,0	20,0	40,0	20,0
Городские поселения	20,0	0,0	80,0	0,0
Сельские поселения	27,4	12,9	42,0	17,7
<i>2011 г.</i>				
Муниципальные районы	11,6	11,5	73,1	3,8
Городские поселения	6,3	18,8	56,3	18,6
Сельские поселения	6,0	16,2	57,5	20,3
<i>2012 г.</i>				
Муниципальные районы	4,5	18,2	77,3	0,0
Городские поселения	8,3	33,3	41,7	16,7
Сельские поселения	12,2	16,7	46,1	25,0

и 66% сельских поселений). Кроме кадрового дефицита и отсутствия необходимой квалификации у муниципальных служащих главами местного самоуправления признается и факт недостаточности собственных знаний. Так, на вопрос: «Как вы оцениваете уровень своей квалификации?» в 2012 г. только 55% глав муниципальных районов, 58% городских поселений и 26% сельских ответили, что он достаточен для управления муниципальным образованием. Недостаток квалифицированных и высокопрофессиональных кадров в местных администрациях ведет к снижению эффективности управления муниципальным развитием. Во многом это связано и с невысоким уровнем оплаты труда в органах местного самоуправления, относительной непривлекательностью данной работы среди наиболее активной молодежи.

Вместе с тем эффективность муниципального управления зависит от множества факторов, не менее значимыми из которых являются наличие действенной и эффективной системы взаимодействия между органами местного самоуправления и органами государственной власти субъекта РФ, а также эффективность действий региональных властей по развитию муниципалитетов. Под региональной политикой по развитию муниципальных образований, на наш взгляд, следует понимать деятельность региональных органов власти по определению и реализации целей и приоритетов территориального развития, механизма стимулирования, поддержки и содействия развитию

муниципальных образований в целях обеспечения комплексного и устойчивого развития региона.

Адекватную оценку эффективности региональной политики по развитию муниципальных образований могут дать, на наш взгляд, оценки их глав. В опросе ИСЭРТ РАН главам задаются три вопроса, касающиеся данной эффективности: «Как вы оцениваете эффективность взаимодействия с перечисленными ниже институтами?» (органами государственной исполнительной власти области); «Как вы оцениваете действия региональных органов власти, направленные на поддержку муниципальных образований в предыдущем году?»; «Как бы вы оценили эффективность действий региональных органов власти, осуществляемых в рамках следующих направлений?». В предлагаемой нами методике оценки эффективности региональной территориальной политики [Оценка..., 2013] каждому варианту ответа присваивается балльная оценка (от 0 до 2 или 3). Далее с учетом доли выбравших каждый вариант ответа рассчитывается средний балл. Расстояние от нуля до максимально возможного балла делится на одинаковые интервалы (количество интервалов равно количеству вариантов ответа) [Там же]. Исходя из рассчитанных границ интервала определяется уровень того или иного компонента эффективности. Результаты апробации данного методологического подхода представлены в табл. 4.

**Таблица 4.** Оценка эффективности региональной политики по развитию муниципальных образований главами муниципальных районов Вологодской области

Вид муниципального образования	Направление взаимодействия	2007 г.	2011 г.		2012 г.	
			Значение	Уровень	Значение	Уровень
Эффективность и результативность взаимодействия органов госвласти и ОМСУ (мин. — 0 баллов; макс. — 2 балла)	Итого органы госвласти области	0,67	1,02	Средний	1,24	Средний
	ФОИВ	...	0,82	Средний	1,08	Средний
	ОМСУ	0,54	1,02	Средний	1,13	Средний
Эффективность действий региональных органов власти, направленных на поддержку муниципалитетов (мин. — 0 баллов; макс. — 3 балла)	...	...	2,15	Выше среднего	2,14	Выше среднего
Эффективность отраслевой региональной политики (мин. — 0 баллов; макс. — 1 балл)	...	...	0,31	Ниже среднего	0,49	Ниже среднего

*Примечание.* ... — индекс рассчитать невозможно в связи с отсутствием вариантов ответа в анкетах соответствующих лет; ФОИВ — федеральные органы исполнительной власти на территории области; ОМСУ — органы местного самоуправления района и поселений, местный бизнес и общественные объединения граждан.

Данные табл. 4 свидетельствуют о недостаточной эффективности государственной политики Вологодской области в отношении муниципальных образований, а также весьма низкой оценке главами реализации в регионе и отраслевых политик.

Наиболее значительное влияние на развитие муниципалитета, по мнению глав муниципалитетов, оказывают региональные (на это указали 86% опрошенных глав муниципальных районов, 75% городских и 71% сельских поселений) и федеральные власти (36, 50 и 64% соответственно), а также сами жители (свыше 58% оценок всех глав; табл. 5). Это главный парадокс реформы местного самоуправления в России, когда главы муниципалитетов не видят реальной силы и возможностей в своей власти и находятся в зависимости от вышестоящих властей.

**Таблица 5.** Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как вы считаете, от кого в наибольшей степени зависит развитие вашего муниципального образования?», % от числа ответивших

Варианты ответов	Муниципальные образования								
	Муниципальные районы			Городские поселения			Сельские поселения		
	2006 г.	2011 г.	2012 г.	2006 г.	2011 г.	2012 г.	2006 г.	2011 г.	2012 г.
От органов государственной власти региона	62,5	73,1	86,4	58,3	75,0	75,0	44,9	55,7	70,5
От федеральных органов власти	50,0	61,5	36,4	58,3	37,5	50,0	42,1	63,5	64,1
От самих жителей	25,0	30,8	72,7	50,0	50,0	83,3	54,2	45,5	58,3
От органов местного самоуправления	50,0	50,0	63,6	16,7	31,3	58,3	16,8	32,9	51,9
От главы муниципального образования	12,5	34,6	59,1	0,0	43,8	41,7	8,4	27,5	40,4
От частного бизнеса	12,5	19,2	36,4	16,7	18,8	25,0	12,1	21,6	20,5

За шесть лет (с 2006 г.) количество руководителей местных администраций, считающих, что развитие их муниципалитетов в наибольшей степени зависит от региональных органов власти, увеличилось в 1,3 раза среди глав городских поселений, в 1,6 и 1,4 раза — среди глав сельских поселений и муниципальных районов соответственно. Также постепенно повышается роль органов местного самоуправления. Количество отмечающих это руководителей администраций выросло с 17 до 58% в городских и с 17 до 52% в сельских поселениях.

Также отмечается низкая распространенность применения современных форм и методов управления муниципальным развитием: такие инструменты, как развитие межмуниципального сотрудничества, реализация программно-целевого подхода к управлению развитием муниципалитета, разработка внутренних стандартов деятельности органов местного самоуправления, внедрение механизмов муниципально-частного партнерства, реализуются, по признанию глав, менее чем в 37% муниципалитетах региона.

На уровне городских и сельских поселений планируют использовать данные инструменты менее чем 20% глав опрошенных муниципалитетов. Во многом такая ситуация связана с недостаточной квалификацией специалистов и глав администраций, отсутствием должного нормативно-правового и методического обеспечения, а также ограниченностью средств бюджета на их внедрение.

Подводя итоги седьмого года реализации Закона № 131-ФЗ, можно сказать, что по-прежнему в функционировании института местного самоуправления на территории Вологодской области имеется множество проблем (недостаточность ресурсной базы, инертность местных жителей и др.). Это отодвигает реализацию заявленных в Законе № 131-ФЗ целей на более поздние сроки. Так, по мнению большинства глав муниципальных образований, для достижения позитивных результатов в развитии муниципалитетов требуется более трех лет (так считает 100% руководителей муниципальных районов, 83% — городских и 92% — сельских поселений).

В заключение следует отметить, что во многом решение проблем развития муниципальных образований зависит и от политики федеральных властей по изменению системы межбюджетных отношений, перераспределению полномочий, устранению чрезмерного контроля над органами местного самоуправления и др. Понимание необходимости этих преобразований и повышения роли местного самоуправления есть и у Президента РФ, и у ветвей власти, что отмечалось на прошедшем 8 ноября 2013 г. в г. Суздале Всероссийском съезде муниципальных образований. Вместе с тем, насколько эти решения и поручения будут реализованы в действительности, покажет время [Ворошилов, 2014].

## Литература

*Ворошилов Н.В.* Тенденции и проблемы развития муниципальных районов Вологодской области // Вопросы территориального развития. 2014. № 1 (11). [Электронный ресурс]. URL: <http://vtr.isert-ran.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=3489>.

Основные направления развития механизмов местного самоуправления в Российской Федерации на среднесрочный период: итоговый документ Всероссийского съезда муниципальных образований // Официальный сайт Всероссийского совета местного самоуправления [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vsmsinfo.ru/>.

Оценка и направления повышения эффективности региональной политики по управлению развитием муниципальных образований: заключительный отчет о НИР / исполн. А.Н. Чекавинский, Н.В. Ворошилов. Вологда, 2013.

В.Э. Гордин,  
М.А. Дедова

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Санкт-Петербург

## КОМПАРАТИВНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ КУЛЬТУРНЫХ СОБЫТИЙ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ГОРОДОВ

---

Методология сравнительного исследования предусматривает выделение ключевых вопросов, ответы на которые позволят получить полномасштабную картину изучаемых явлений. Данный доклад будет построен по этому же принципу, подразумевающему пошаговый компаративный анализ. Цель проводимого исследования — выявление отличительных особенностей импактов, производимых фестивалями, находящимися на разных этапах жизненного цикла.

Для изучения импактов культурных событий представляется целесообразным использование теории заинтересованных сторон, или стейкхолдеров, для которых проводимое культурное событие имеет значение. Согласно теории стейкхолдеров, получившей свое развитие благодаря работе Эдварда Фримена, впервые опубликованной в 1984 г., фирма должна принимать во внимание и стремиться удовлетворять интересы стейкхолдеров, находящихся в ее внутреннем и внешнем окружении [Freeman, 2010]. Впоследствии теория стейкхолдеров не только стала использоваться исследователями для анализа бизнес-сферы, но и нашла широкое применение в других областях, в частности в сфере культуры. Культурные события и особенно фестивали привлекают к себе внимание целого ряда стейкхолдеров, каждый из которых имеет свою функцию [Crespi, Richards, 2007; Getz, Andersson, Carlsen, 2010].

Настоящее исследование включало в себя опрос посетителей фестивалей Пори Джаз 2013 (Финляндия) и Открытого фестиваля джазовой и духовой музыки «Сентябрь в Тихвине» (Россия) и интервью с различными стейкхолдерами: представителями властей, организаторами фестиваля, артистами, а также в случае фестиваля Пори Джаз — рестораторами, торговцами, владельцами гостиниц, работниками культуры, волонтерами, местными жителями. В ходе исследования было собрано 310 стандартизированных анкет посетителей джазового фестиваля в Пори и 136 анкет посетителей фестиваля в Тихвине. Также было проведено в общей сложности более 120 интервью со стейкхолдерами двух фестивалей.



Прежде всего рассмотрим в ретроспективе основные социально-экономические характеристики изучаемых городов.

Пори — старинный город на юго-западе Финляндии, переживший в 1970-е гг. тяжелый экономический кризис. Возрождение экономики города шло по двум направлениям: восстановление деятельности существовавших в городе предприятий и развитие постиндустриальных отраслей, таких как образование, наука и культура. В результате в городе образовался мощный научно-образовательный кластер, состоящий из крупного регионального вуза и филиалов четырех финских университетов. В городе проживает свыше 20 тыс. студентов, что составляет почти четверть населения. Являясь центром области Сатакунта, Пори привлекает к себе жителей многочисленных мелких и средних городских поселений юго-западной Финляндии как место труда и отдыха.

Тихвин — старинный русский купеческий город, расположенный на юго-востоке Ленинградской области. В годы советской власти город получил значительное индустриальное развитие, в частности, здесь располагался крупный филиал Кировского завода. В 1990-е гг. основная масса промышленных предприятий закрылась или перешла на кустарное производство. С середины 2000-х гг. в городе началась реиндустриализация, в ходе которой открылось несколько крупных предприятий машиностроения, металлургии, деревообработки. Это потребовало привлечения значительного количества трудовых мигрантов как высокой, так средней и низкой квалификации. Однако в городе полностью отсутствует сфера высшего образования и науки, слабо развито среднее специальное образование. В последние годы Тихвин стал позиционировать себя как туристический центр. Этому способствовало возрождение нескольких монастырей и возвращение в город иконы Тихвинской Божьей Матери, что дало импульс к развитию паломнического туризма. В рамках светского туризма туристы знакомятся также с домом-музеем Н.А. Римского-Корсакова. Власти города стремятся укрепить имидж Тихвина как культурной дестинации, поддерживая проводимые в городе фестивали.

Далее охарактеризуем мероприятия, изучение влияния которых на развитие данных городов стало предметом исследования.

Пори Джаз фестиваль (Pori Jazz Festival) — ежегодное музыкальное событие, которое проводится с 1966 г. В 2013 г. фестиваль состоялся в 48-й раз. В 2012 г. Международная фестивальная джазовая организация (International Jazz Festivals Organization) включила Пори Джаз в список 16 лидирующих мировых джазовых фестивалей [IJFO Club]. Ежегодно фестиваль посещают около 150 тыс. зрителей [Pori Jazz Festival].

Фестиваль «Сентябрь в Тихвине» впервые был проведен в 2000 г. и в 2013-м состоялся в 14-й раз. Тихвинский фестиваль собирает гораздо бо-

лее скромное число посетителей. В один из дней проведения фестиваля нами в концертном зале было насчитано 150 зрителей.

Музыкальный фестиваль Пори Джаз 2013 проходил с 13 по 21 июля. Основной фестивальной площадкой являлась арена Kirjuriinluotoarena, находящаяся на острове, на расстоянии 15–20 минут ходьбы от центра города. С 18 по 21 июля на этой площадке проходили концерты хедлайнеров фестиваля. Вход на арену был платным, а стоимость билета составляла 66–69 евро (один день посещения фестиваля). На арене также располагалась зона для особо важных гостей — VIP-ложи, вход в которые осуществлялся по специальным билетам.

Кроме того, концерты были организованы еще на девяти городских площадках, в числе которых несколько клубов, городской театр, кафе, а также церковь и сцена, установленная на так называемой Улице джаза (Jazz-katu), одной из улиц в центре города. Также на этой улице были размещены многочисленные киоски, в которых организована продажа разнообразной продукции, изделий местных мастеров, и киоски с едой.

Ежедневные концерты, организованные на сцене Jazz-katu, были бесплатны, они проходили в течение всего периода проведения фестиваля три раза в день. Стоимость билета для посещения других концертных площадок варьировалась от 10 до 36 евро. Вход на некоторые концерты был бесплатным.

С 12 по 16 июля в рамках основного фестиваля также проходил музыкальный фестиваль для детей Pori Jazz Kids Festival. Для проведения детского фестиваля была выделена отдельная площадка на открытом воздухе.

В отличие от Пори Джаз фестиваля основные площадки фестиваля «Сентябрь в Тихвине» располагались в помещениях — клубах и дворцах культуры. Фестиваль проходил с 26 сентября по 2 октября 2013 г. Открытие фестиваля проходило в Санкт-Петербурге, в популярном джазовом клубе JFC. Затем основные концерты фестиваля проходили в Тихвине — во Дворце культуры, а также по одному дню во дворцах культуры г. Пикалево и г. Бокситогорска Ленинградской области. Вход на концерты был бесплатным для пенсионеров, стандартная цена билета составляла 200 руб.

Также в рамках фестиваля в Тихвине прошел Детский фестиваль джазовой музыки Jazz Kids. Идея проведения фестиваля для детей была позаимствована организаторами из Пори. Детская часть программы проходила один день. Стоимость билетов составила 50 руб., вход для пенсионеров был свободным.

Перед началом основной части программы фестиваля 28 сентября бесплатный получасовой концерт на площади перед дворцом культуры давал духовой оркестр детской школы искусств им. Н.А. Римского-Корсакова

г. Тихвина. Также в рамках фестиваля проводится закрытое мероприятие — jam session в одном из ресторанов города. Билеты на jam session стоят 1000 руб., их количество ограничено.

Что касается сувенирной продукции и организации других точек продаж, то в холле дворца культуры посетители могли приобрести только CD-диски с записями музыкантов, участвующих в фестивале.

В настоящее время Пори Джаз фестиваль — это крупное культурное событие, причиной возникновения и устойчивого развития которого стало наличие в составе организаторов несомненного лидера и основателя Пори Джаз фестиваля, джазового контрабасиста Юрки Кангаса (Jurki Kangas)<sup>1</sup> [Jurki Kangas...]. Художественная концепция фестиваля доказала свою жизнеспособность на протяжении почти 50 лет, что для фестивалей в целом признается длительным сроком существования.

Интервью со стейкхолдерами показало, что импакты от проведения фестиваля положительно оценивают разные группы стейкхолдеров: городские и региональные власти, предприниматели, местные жители.

«Пори Джаз притягивает в город массу туристов, все отели заполнены, рестораны и магазины полны посетителей, имидж города улучшается. Что касается молодежи, то такие мероприятия создают им рабочие места, дают возможность узнать что-то новое, пообщаться с новыми людьми»<sup>2</sup>.

«Такие события дают больше денег городской экономике, больше налогов, больше рабочих мест»<sup>3</sup>.

«...Компания — организатор фестиваля принимает на себя значительные риски и приносит городу доход в размере 20–25 млн евро. Эта сумма, которая тратится посетителями фестиваля, сюда также включены траты местных жителей»<sup>4</sup>.

«Плюсы для города: приток денежных средств и туристов. А также возможности для малого бизнеса»<sup>5</sup>.

У фестиваля «Сентябрь в Тихвине» тоже есть свой идейный вдохновитель — музыкант Игорь Володин, являющийся художественным руководите-

---

<sup>1</sup> С 2010 г. Юрки Кангас занимает на фестивале должность консультанта.

<sup>2</sup> Из интервью с Riikka Kataja, представителем Департамента г. Пори по спорту и делам молодежи (Pori City Department of Sports and Youth Affairs).

<sup>3</sup> Из интервью с Teemu Niemelä, представителем Регионального офиса Сатакунты по трудоустройству и экономике (Satakunta Employment and Economic Office).

<sup>4</sup> Из интервью с управляющим директором компании — организатора фестиваля Pori Jazz 66 Ry Juha Miikkulainen.

<sup>5</sup> Из интервью с местными жителями.

лем фестиваля. По его словам, идея создания фестиваля давно витала в воздухе. В 2000 г. к власти пришли такие люди, которые поддержали эту идею<sup>6</sup>.

Несмотря на то что фестиваль проводится на протяжении уже 14 лет, по мнению опрошенных стейкхолдеров, он в основном несет на себе познавательно-культурную функцию.

«Это прежде всего хорошая музыка и шанс для людей, которые ее любят, услышать ее вживую <...> Мы даем людям возможность заинтересоваться хорошей музыкой и полюбить ее»<sup>7</sup>.

«Фестиваль позволяет повысить культурный уровень горожан, предоставить им возможность доступа к высококачественной услуге культуры, услышать исполнение классической джазовой музыки в эталонном исполнении и позволить музыкальному сообществу нашего города — музыкантам, композиторам поднять свой уровень, произвести обмен опытом и осуществить некоторое продвижение себя»<sup>8</sup>.

Изучение двух фестивалей с точки зрения компаративистского подхода позволяет нам выдвинуть гипотезу о том, что многолетние фестивали становятся для малых городов системообразующими в части деятельности сферы культуры, в особенности креативных отраслей и сервисных по отношению к фестивалю отраслей — общественное питание, гостиничный сектор, мелкая торговля.

Как показывает история фестиваля Пори Джаз, для достижения такого уровня должно пройти достаточно много времени. Когда в 1968 г. перед началом фестиваля газета «Satakunnan Kansa» проводила небольшой опрос, из семи опрошенных жителей Пори только один побывал на фестивале, а четыре о нем даже не слышали [Satakunnan Kansa, 1968]. Более того, поначалу власти города сдержанно относились к проведению этого события: в 1967 г. запрошенный организаторами фестиваля грант (3000 FIM) не был поддержан, но было принято решение о возможности бесплатного использования острова Kirjurinluoto как площадки для фестиваля [Pori Jazz Festival]. Спустя восемь лет после первого фестиваля, в 1974 г., организаторы рисковали остаться и вовсе без поддержки городских властей в случае отказа организаторов в лице Ассоциации Пори Джаз 66 заключить контракты по обеспечению

---

<sup>6</sup> Из интервью с И.В. Володиным, художественным руководителем фестиваля «Сентябрь в Тихвине».

<sup>7</sup> Из интервью с И.В. Гребешковой, заместителем главы Администрации г. Тихвина по социальным вопросам, главой оргкомитета фестиваля «Сентябрь в Тихвине».

<sup>8</sup> Из интервью с Е.Ю. Котовой, председателем Комитета по культуре, спорту и молодежной политике Администрации г. Тихвина, заместителем главы оргкомитета фестиваля «Сентябрь в Тихвине».

нию чистоты и порядка во время проведения фестиваля. Когда контракты были заключены, город поддержал фестиваль строительством постоянного моста взамен понтонного и постоянной сцены на острове Kirjuriinluoto.

В этой связи позиция властей г. Тихвина по отношению к местному джазовому фестивалю в целом более конструктивна. Власти увидели в этом фестивале элемент социальной ответственности, и, несмотря на то, что проект был инициирован прежней администрацией, находящиеся сегодня у власти чиновники понимают, что закрытие его нежелательно с точки зрения культурной жизни города и возможного социального резонанса: «Все следующие должны поддерживать добрую традицию, чтоб не падать в глазах народа»<sup>9</sup>.

Обратимся к следующей группе стейкхолдеров фестивалей — посетителям, многие из которых являются местными жителями. На рисунке представлено распределение опрошенных посетителей на фестивалях в Пори и Тихвине соответственно по возрастным категориям.

Большую часть посетителей фестиваля в Пори представляют люди от 20 до 50 лет (около 70% респондентов), в Тихвине же посетители в возрасте от 40 лет и старше составляют большинство — 55%, из них почти 28% составляют люди в возрасте 60 лет и старше.

Фестиваль Пори Джаз, согласно проведенным опросам и интервью, в целом ориентирован на молодых людей и людей среднего возраста. С целью привлечения на фестиваль более молодой аудитории, чем традиционная аудитория джазовой музыки (слушатели старше 40 лет), в программу фестиваля включаются исполнители популярных среди молодежи музыкальных направлений.

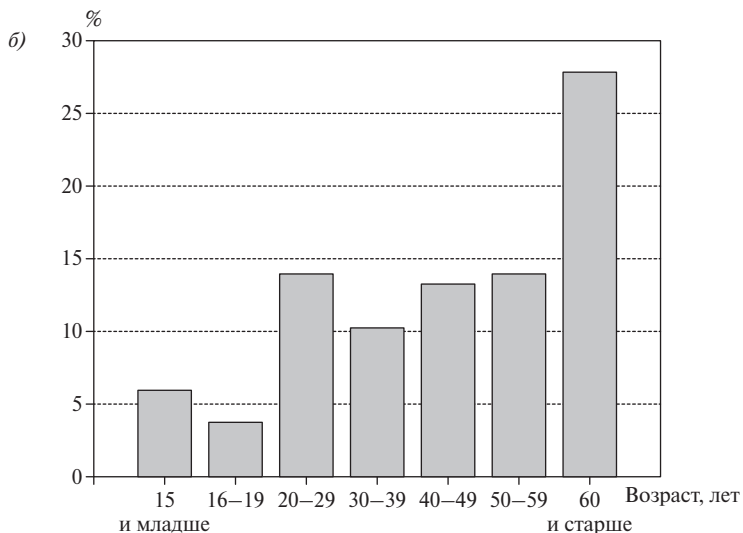
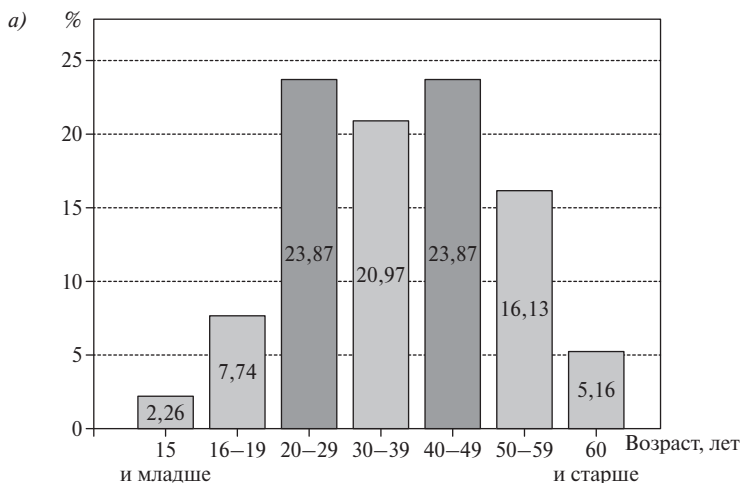
С другой стороны, фестиваль в Пори создает некую культурную аттракцию как для местных жителей, так и для их друзей и знакомых. Для многих фестиваль является поводом для встречи. Так, более 80% опрошенных посетителей фестиваля пришли на него в сопровождении одного и более человек. Кроме того, 22% респондентов остановились на время проведения фестиваля у своих родственников или друзей.

Среди посетителей фестиваля велика доля людей с высшим образованием или студентов, которые его получают, — более 56%. Это объясняется наличием в городе мощного научно-образовательного кластера.

Импакты, получаемые посетителями джазового фестиваля в Тихвине, не идут в сравнение с ситуацией в Пори. Прежде всего это обусловлено неблагоприятной социально-культурной средой города. В Тихвине очень мала доля молодежи с высшим профессиональным образованием, в городе прак-

---

<sup>9</sup> Из интервью с Н.А. Румянцевой, директором детской школы искусств им. Н.А. Римского-Корсакова.



Распределение посетителей фестивалей по возрастным категориям, %:  
 а — Пори Джаз; б — «Сентябрь в Тихвине»

тически отсутствуют студенты, нет ни одного филиала вуза. С другой стороны, в Тихвине достаточно много пенсионеров, и власти города с помощью фестиваля стараются удовлетворить потребности старшего поколения. Здесь стоит отметить, что в целом в городе проводится относительно мало культурных событий — пять–шесть фестивалей за год, половина из которых на рели-

гиозную тему. Это объясняет резкий крен среди посетителей в сторону людей старшего поколения, младшее поколение присутствовало на фестивале в основном в рамках детской программы Jazz Kids в организованном порядке.

Еще одну группу стейкхолдеров, заслуживающую нашего внимания, составляют туристы. Несмотря на свое неудачное географическое положение Пори (город, по сути, является «медвежьим углом», до которого от столицы Финляндии Хельсинки можно добраться только по автомобильной дороге или поездом с пересадками — прямого железнодорожного сообщения нет), организаторы фестиваля предпринимают успешные усилия для привлечения туристов. Значительная часть посетителей прибывает на фестиваль на своем личном транспорте, что и создает массовость. Еще в 1971 г. была сооружена первая площадка для кемпинга, а в 2012 г. площадь стоянки для караванеров достигла 22 га [Pori Jazz Festival]. Это позволяет фестивалю ежегодно принимать сотни тысяч гостей, так как возможности размещения, включая гостиницы, хостелы и квартиры, которые сдают жители, в Пори и его окрестностях весьма ограничены. Опрос посетителей показал, что более 58% респондентов являются туристами, при этом 12% из них приехали в Финляндию из других стран.

Немаловажным фактором популярности фестиваля является наличие широкого круга посетителей, а не только любителей джаза.

«На Пори Джаз фестиваль приезжают десятки тысяч людей, среди которых только 10% истинных джазовых фанатов, остальные имеют разную степень вовлеченности в это направление. Многие приезжают на фестиваль, просто чтобы хорошо провести время»<sup>10</sup>.

Фестиваль стал своего рода общественным явлением Финляндии, которое привлекает и туристов, и так называемых квазитуристов, посещающих фестиваль один день и не остающихся в городе с ночевкой.

В случае фестиваля «Сентябрь в Тихвине» туристы фактически не играют какой-либо значимой роли. Тем не менее респонденты отмечали, что на некоторые мероприятия традиционно приезжают гости из других городов.

«На jam session были люди, которые специально приезжают уже третий год»<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Из интервью с Teemu Niemelä, представителем Регионального офиса Сатакунты по трудоустройству и экономике (Satakunta Employment and Economic Office).

<sup>11</sup> Из интервью с И.В. Гребешковой, заместителем главы Администрации г. Тихвина по социальным вопросам, главой оргкомитета фестиваля «Сентябрь в Тихвине».

Среди опрошенных посетителей фестиваля 11% составили туристы из Санкт-Петербурга. Несмотря на удаленное месторасположение и отсутствие развитого транспортного сообщения между Тихвином и Санкт-Петербургом, фестиваль имеет большой потенциал для привлечения туристов, прежде всего за счет организованных туристских групп, основным объектом посещения которых являются религиозные объекты города.

Перейдем к рассмотрению последней группы стейкхолдеров — спонсоров. За время своего существования фестиваль Пори Джаз сформировал комплексную систему спонсорства, в которой основное место занимают продукты, предлагаемые фестивалем своим спонсорам. Это прежде всего ко-брендинг, используемый как во время фестиваля и его отдельных мероприятий, так и для дальнейшего продвижения продукции спонсоров. Благодаря высокому уровню узнаваемости бренда фестиваля — 92% финнов знают про него<sup>12</sup> — фестиваль не испытывает сложностей в поиске спонсоров. Спонсорам предоставляется уникальное право продавать свою продукцию на фестивале (только одна компания продает ту или иную категорию товаров), также им предоставляется возможность делать ко-брендинг с логотипом Пори Джаз<sup>13</sup>.

Фестиваль Пори Джаз является коммерческим проектом, в то время как тихвинский фестиваль практически не коммодифицирует свою деятельность. Несмотря на это, по словам респондентов, «где-то на 99% фестиваль организуют на спонсорские деньги»<sup>14</sup>. Взамен организаторы фестиваля «Сентябрь в Тихвине» предлагают спонсорские пакеты, включающие в себя размещение логотипа спонсора на сайте фестиваля, в СМИ — информационных партнерах фестиваля и получение благодарственных писем от администрации города, являющейся одним из организаторов фестиваля. На наш взгляд, основной интерес спонсоров в поддержке этого события заключается в возможности через участие в фестивале поддержать позитивный имидж и репутацию.

Фестиваль «Сентябрь в Тихвине» родился под крылом городской администрации, он широко используется властями в качестве городского бренда. Небольшое, но стабильное финансирование поступает из городского бюджета, а с этого года и из регионального. Все это, по нашему мнению, приводит к снижению фандрайзинговой активности организаторов фестиваля. Модель, по которой администрация города является одним из ключевых организаторов события, не обусловила отсутствие таких важных для фестивалей культу-

---

<sup>12</sup> Из интервью с директором по продажам Pori Jazz 66 Ry Mika Grönroos.

<sup>13</sup> Там же.

<sup>14</sup> Из интервью с И.В. Гребешковой...



ры функционеров, как менеджеры по фандрайзингу и продажам. Тихвинский фестиваль является паттерналистским по своей сути, и создаваемые им импаkты также имеют паттерналистский характер, потому что они не направлены на развитие ни частного сектора, ни некоммерческого.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

1. Цикл жизни фестиваля влияет на создаваемые им импаkты.
2. Импаkты связаны с социально-демографической структурой посетителей и прежде всего жителей города.
3. Импаkты связаны с уровнем коммодификации фестивальной деятельности и ожиданием получения прибыли.
4. Существует целый ряд импаkтов, обусловленных формированием программы фестиваля. На сегодняшний день фестиваль в Тихвине является моноцентричным: его продолжающаяся на протяжении 14 лет история свидетельствует о том, что значительная часть как артистов, приезжающих на фестиваль, так и посетителей является поклонниками таланта идейного вдохновителя фестиваля И.В. Володина. В случае его ухода существование фестиваля будет под угрозой. Фестиваль Пори Джаз за многолетнюю историю достиг устойчивого развития и уже не ассоциируется с конкретными именами.

## Литература

*Freeman R.E.* Strategic management: A stakeholder approach. Cambridge University Press, 2010.

*Crespi V.M., Richards G.* The meaning of cultural festivals // International Journal of Cultural Policy. 2007. Vol. 13. No. 1. P. 103–122.

*Getz D., Andersson T., Carlsen J.* Festival management studies: Developing a framework and priorities for comparative and cross-cultural research // International Journal of Productivity and Quality Management. 2010. Vol. 1. No. 1. P. 29–59.

IJFO Club.

Pori Jazz Festival (официальный сайт). URL: <http://porijazz.fi> (дата обращения: 15.01.2014).

Jyrki Kangas. Best Regards Oy. ZoomInfo.com // ZoomInfo. URL: <http://www.zoominfo.com/p/Jyrki-Kangas/207559042> (data of access: 29.01.2014).

Satakunnan Kansa. 1968.

# ТАРИФЫ ЖКХ И ЭЛЕКТОРАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

---

Стабильное функционирование жилищно-коммунального комплекса (ЖКХ) российских городов зависит от устойчивой системы его финансирования и рациональности хозяйственной деятельности самих предприятий коммунального комплекса. Доходы предприятий ЖКХ определяются уровнем регулируемых тарифов на коммунальные услуги, которые являются основным инструментом финансирования отрасли. В соответствии с традиционным нормативным подходом к экономическому регулированию органы регулирования коммунальных тарифов должны быть независимы от политических решений. Тарифы должны устанавливаться по правилам, принятым исходя из необходимости достижения баланса экономической эффективности (устойчивое развитие коммунальных отраслей) и справедливости (доступность коммунальных услуг как жизнеобеспечивающих благ для большинства населения муниципального образования).

Однако экономическая теория в ее позитивном аспекте свидетельствует о том, что регулирование отраслей является политикой. Регулирование тарифов на коммунальные услуги, по сути, представляет собой процесс достижения соглашения между производителями коммунальных услуг и их потребителями (населением и организациями) при участии еще одной заинтересованной стороны — органов власти, с деятельностью которых общество связывает результаты тарифной политики в ЖКХ. В связи с этим интерес представляет процесс достижения соглашения заинтересованными группами по вопросам тарифной политики в ЖКХ. В частности, требует оценки роль электорального поведения населения в связи с эффективностью и справедливостью тарифной политики в ЖКХ.

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

В ходе исследования проверяются следующие гипотезы:

1) высокий уровень тарифов ЖКХ и (или) устойчивая тенденция их ускоренного роста ведет к повышению электоральной активности и снижению степени лояльности населения к партии власти;

2а) высокая электоральная активность и низкая степень лояльности населения к партии власти способствуют корректировке тарифной политики в ЖКХ в направлении снижения тарифов и (или) замедления их роста;

2б) низкая электоральная активность населения создает предпосылки для реализации жесткой тарифной политики в муниципальном образовании, результатами которой являются повышенный уровень тарифов ЖКХ и тенденции их ускоренного роста.

Недофинансирование жилищно-коммунального комплекса России в течение последних 20 лет часто связывается с политизированностью тарифной политики в отрасли. Зависимость от политических факторов в большинстве исследований объяснялась необходимостью обеспечения социальной и политической стабильности в обществе, в то время как повышение расходов населения на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) могло провоцировать обострение протестных настроений и вести к протестным действиям [Теория и практика..., 2003]. При этом электоральное поведение населения не рассматривалось исследователями в качестве самостоятельного фактора тарифной политики в ЖКХ.

В то же время в работах, посвященных политической и электоральной активности населения России и ее динамике, исследовались различные факторы, определяющие электоральное поведение и связанные как с социально-демографическими характеристиками населения, так и с особенностями политического процесса в России [Гончаров, 2005]. Состояние и тарифная политика в ЖКХ также не исследовались в качестве самостоятельного фактора, влияющего на электоральное поведение населения.

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

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

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

Ростовская область занимает территорию 101,0 тыс. км<sup>2</sup>, на которой проживает 4254,6 тыс. человек (плотность населения 42,4 человека на 1 км<sup>2</sup>). В области 23 города, из которых 12 — городские округа. В городских округах Ростовской области проживает 2477,9 тыс. человек, что составляет более 58% населения области (на 1 января 2013 г.) [Ростовстат, 2013].

В числе исследуемых городов — Ростов-на-Дону, административный центр Ростовской области и Южного федерального округа, в котором проживает более 1 млн человек. Крупные промышленные города области — Та-

ганрог, Шахты, Новочеркасск, Волгодонск, численность населения в них составляет в сумме 835,6 тыс. человек. Батайск (115,7 тыс. человек) — город-спутник Ростова-на-Дону. Группа шахтерских территорий включает пять городов, в которых проживает 577,5 тыс. человек.

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

Электоральное поведение населения исследуется по данным результатов последних выборов в Законодательное собрание Ростовской области 8 сентября 2013 г., собранных на сайте Центральной избирательной комиссии Российской Федерации [ЦИК РФ]. Электоральное поведение населения характеризуют электоральная активность и степень лояльности населения города к партии власти.

В качестве *показателя электоральной активности* используется явка на выборы. Уровень электоральной активности оценивается как «высокий», «средний» и «низкий» в зависимости от процента явки на выборы. В качестве предельного уровня электоральной активности был взят максимальный уровень активности населения Ростовской области на выборах 4 декабря 2011 г. в ГД РФ, когда явка на выборы составила 59,37%. На президентских выборах 2012 г. явка избирателей снизилась до 57,09%.

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

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

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

По степени лояльности партии большинства городские округа Ростовской области можно разделить на три группы: «лояльные» — с долей прого-

**Таблица 1.** Группировка городских округов Ростовской области по уровню электоральной активности, %

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

лосовавших избирателей более 50%, «низколояльные» — с долей сторонников от 40 до 50% и «оппозиционные» — с долей проголосовавших избирателей менее 40% (табл. 2).

**Таблица 2.** Группировка городских округов Ростовской области по уровню лояльности партии большинства, %

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

Совмещая группировки по признакам электоральной активности и лояльности к партии большинства, получаем следующую матрицу (рис. 1).

Таким образом, «электорально неблагополучной», сочетающей невысокую электоральную активность и высокую степень оппозиционности, для действующей власти оказывается группа из пяти городов (Новочеркасск, Гуково, Таганрог, Зверево, Волгодонск), в которых проживает 49,87% населения городских округов без учета населения Ростова-на-Дону. Группа «электорально благополучных», т.е. сочетающих высокий или средний уровни электоральной активности и лояльности действующей власти, включает четыре города (Донецк, Новошахтинск, Шахты, Ростов-на-Дону). Группа «электорально среднеблагополучных» городов состоит из Каменск-Шахтинского, Батайска и Азова.

В качестве показателей тарифов ЖКХ используются тарифы на самые важные коммунальные ресурсы, предоставляемые местными естественными монополиями городов: тарифы на водоснабжение и водоотведение и на тепловую энергию. Тарифы на коммунальные ресурсы ежегодно утверждаются региональной службой по тарифам для каждой организации комму-

	Оппозиционные (менее 40% голосующих за партию большинства)	Низкоколяльные (40–50% голосующих за партию большинства)	Лояльные (более 50% голо- сующих за партию большинства)
Низкий уровень элек- торальной активности (явка на выборы — менее 25%)	Новочеркасск Гуково Таганрог		
Средний уровень электоральной активности (явка на выборы — 25–42%)	Зверево Волгодонск	Каменск-Шахтинский Батайск Азов	Донецк Новошахтинск
Высокий уровень электоральной активности (явка на выборы — выше 42%)			Шахты Ростов-на-Дону

**Рис. 1.** Матрица электорального поведения населения городских округов на выборах в Законодательное собрание Ростовской области 8 сентября 2013 г.

нального комплекса. Данные о тарифах собраны за 2009–2013 гг. на официальном сайте Региональной службы по тарифам Ростовской области [РСТ РО].

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

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

**Таблица 3.** Группировка городских округов Ростовской области по уровню тарифов на водоснабжение и водоотведение, 2013 г.

Тарифы на воду, руб. на 1 м <sup>3</sup>		
Высокие	Средние	Низкие
Новошахтинск — 150,51 Гуково — 109,37 Зверево — 109,37 Шахты — 93,32	Донецк — 59,17 Новочеркасск — 59,16 Батайск — 58,12 Ростов-на-Дону — 58,12 Таганрог — 50,57	Волгодонск — 46,08 Каменск-Шахтинский — 45,39 Азов — 42,65

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

выше, чем в городах с «дорогой» водой. Динамика тарифов оценивается процентным показателем прироста (табл. 4).

**Таблица 4.** Ежегодный прирост тарифов на водоснабжение и водоотведение по городским округам Ростовской области, 2008–2013 гг., %

Городской округ	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013/2008, раз
Зверево	-6,71	27,25	37,73	-11,15	6,87	1,55
Туково	12,74	6,44	36,52	1,92	6,87	1,78
Новочеркасск	20,43	13,03	19,64	10,05	6,35	1,91
Таганрог	21,01	15,46	15,47	10,87	7,05	1,91
Новошахтинск	3,97	24,19	43,92	-17,71	26,97	1,94
Шахты	82,37	2,85	-0,51	6,63	0,00	1,99
Батайск	30,62	17,20	5,28	20,74	7,71	2,10
Каменск-Шахтинский	26,25	18,77	19,02	11,60	9,98	2,19
Азов	17,46	35,13	15,36	10,08	10,95	2,24
Ростов-на-Дону	46,05	-18,97	52,27	20,74	7,71	2,34
Волгодонск	58,48	14,71	15,64	10,10	6,22	2,46
Донецк	42,33	14,81	23,32	10,05	15,00	2,55

Размах тарифов на тепловую энергию (соотношение максимальной и минимальной стоимости 1 Ккал) по городским округам Ростовской области в 2008–2013 гг. составлял в среднем 2 раза (табл. 5).

За этот же период рост тарифов на тепло составил от 1,5 до 2,25 раза по городам области.

По уровню тарифов на теплоэнергию города Ростовской области можно разделить на три группы с «высокими», «средними» и «низкими» тарифами (табл. 6).

Совмещая группировки по уровням тарифов на услуги водо- и тепло-снабжения, получаем следующую матрицу (рис. 2).

Восприятие уровня коммунальных тарифов населением как параметра расходов домохозяйства тесно связано с уровнем доходов семьи, главным параметром которого остается заработная плата. По уровню среднемесячной начисленной заработной платы за август 2013 г. городские округа Ростовской области можно разделить на «высокодоходные» (уровень среднемесячной заработной платы превышает 30 тыс. руб.), «среднедоходные» (с уровнем заработной платы от 20 тыс. до 30 тыс. руб.) и «низкодоходные», где заработная плата не достигает 20 тыс. руб. в месяц (табл. 7).

Совмещая группировки городских округов по уровню коммунальных тарифов и уровню заработной платы, получаем следующую матрицу (рис. 3).

**Таблица 5.** Тарифы на тепловую энергию по городским округам Ростовской области, 2008–2013 гг., руб./Гкал (с НДС)

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

**Таблица 6.** Группировка городских округов Ростовской области по уровню тарифов на тепловую энергию, 2013 г.

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

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

Совмещая группировки городских округов по уровню коммунального и электорального благополучия, получаем матрицу коммунального и электорального благополучия городов (рис. 4).

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



	Высокие тарифы на воду, руб. на 1 м <sup>3</sup>	Средние тарифы на воду, руб. на 1 м <sup>3</sup>	Низкие тарифы на воду, руб. на 1 м <sup>3</sup>
Высокие тарифы на тепловую энергию, руб./Гкал	Новошахтинск Гуково Зверево Шахты	Донецк	
Средние тарифы на тепловую энергию, руб./Гкал		Батайск Ростов-на-Дону Новочеркасск	Каменск-Шахтинский
Низкие тарифы на тепловую энергию, руб./Гкал		Таганрог	Волгодонск Азов

**Рис. 2.** Матрица уровня тарифов на коммунальные услуги в городских округах Ростовской области, 2013 г.

**Таблица 7.** Группировка городских округов Ростовской области по уровню среднемесячной начисленной заработной платы, август 2013 г., руб./месяц

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

	Высокие расходы на коммунальные услуги	Средние расходы на коммунальные услуги	Низкие расходы на коммунальные услуги
Низкодоходные города	Новошахтинск Гуково Шахты	Донецк	Азов
Среднедоходные города	Зверево	Батайск Новочеркасск Таганрог	Каменск-Шахтинский Волгодонск
Высокодоходные города		Ростов-на-Дону	

**Рис. 3.** Матрица городских округов Ростовской области по уровням заработной платы и расходов на коммунальные ресурсы, 2013 г.

	Коммунально неблагополучные города	Города со сред- ней степенью коммунального благополучия	Коммунально благополучные города
Электрально неблагополучные города	Гуково Зверево	Новочеркасск Таганрог	Волгодонск
Электрально среднебла- гополучные города		Батайск Азов	Каменск-Шах- тинский
Электрально благополучные города	Шахты Новошахтинск Донецк		Ростов-на-Дону

**Рис. 4.** Матрица электрального и коммунального благополучия городов Ростовской области, 2013 г.

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

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

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

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

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

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

## Литература

*Гончаров И.А.* Бедность и факторы, влияющие на социально-политическую активность населения // ПолитЭкс. 2005. № 3. URL: <http://www.politex.info/content/view/162/30/>.

Ростовстат. URL: <http://rostov.gks.ru>.

РСТ РО (Региональная служба по тарифам Ростовской области). URL: <http://rst.donland.ru/>.

Теория и практика реформы жилищно-коммунального комплекса: аналитический доклад / под общ. ред. С.Б. Сиваева. М.: Фонд «Институт экономики города», 2003. URL: [www.urbanecomomics.ru/analytics/?mat\\_id=7](http://www.urbanecomomics.ru/analytics/?mat_id=7).

ЦИК РФ (Центральная избирательная комиссия Российской Федерации). URL: <http://www.vybory.izbirkom.ru/region/izbirkom>.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

---



А.Е. Иванов

Национальный  
исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
Санкт-Петербург

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ КВАЗИКОРРУПЦИИ ДЛЯ СОВЕРШЕН- СТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ

---

## 1. МЕТОДЫ

При моделировании процессов, происходящих в общественном секторе, отправной точкой, как правило, является предположение о том, что для удовлетворения общественных потребностей политическая элита (принципал) делегирует определенные полномочия правительственным агентствам и другим государственным организациям (агентам).

В рамках настоящей статьи под политической элитой условимся понимать совокупность представителей правительства, законодательных и административных органов, ответственных за разработку системы регулирования в соответствующей области [Jain, 2001, p. 105].

В отличие от частного сектора использование модели «принципал — агент» в общественном секторе имеет свою специфику, связанную с тем, что в условиях демократии политическая элита в свою очередь является агентом, избираемым для обеспечения достижения общественных целей. Таким образом, носителем эталонных предпочтений в данном случае является не политическая элита, а общество в целом, которое мы будем далее называть базовым принципалом (БП).

Предположим, что БП, принципал и агент одинаково идентифицируют множество  $\mathcal{A}$  имеющихся альтернатив, и на этом множестве определены их отношения предпочтения, соответственно  $\succeq_{BP}$ ,  $\succeq_P$ ,  $\succeq_A$ .

*Определение 1.* Будем говорить, что принципал (агент) является недобросовестным, если его отношение предпочтения отлично от отношения предпочтения БП:  $\succeq_P \neq \succeq_{BP}$  ( $\succeq_A \neq \succeq_{BP}$ ), и добросовестным — в противном случае.

Условимся называть классическими модели, в которых исходными предположениями являются предположения о добросовестности принципала и недобросовестности агента ( $\succeq_P \equiv \succeq_{BP}$ ,  $\succeq_A \neq \succeq_{BP}$ ).

В классической модели «принципал — агент» неявно предполагается, что политическая элита разрабатывает правила регулирования, опираясь исключительно на интересы ее принципала — общества. В то же время рассмотрение политической элиты в качестве агента, нанятого обществом, естественным образом заставляет рассмотреть политиков скорее «...как агентов, максимизирующих достижение своих собственных эгоистических интересов, чем добросовестных агентов, максимизирующих общественное благосостояние» [Grossman, Helpman, 1994, p. 48]. Однако, отказавшись от предположения о добросовестности принципала ( $\succeq_P \neq \succeq_{BP}$ ), мы уже не можем исходить из презумпции недобросовестности агента. Соответственно в зависимости от целеполагания последнего возникают два типа моделей.

В модели очередей [Lui, 1985] и модели аукционов [Beck, Maher, 1986] коррумпированная бюрократия пытается исправить последствия провалов госрегулирования. Поскольку действия агентов нарушают принятые правила регулирования, это позволяет констатировать различия в предпочтениях принципала и агента:  $\succeq_A \neq \succeq_P$ .

Такие модели, исходящие из предположения о недобросовестности и принципала, и агента, формируют класс моделей эффективной коррупции ( $\succeq_P \neq \succeq_{BP}$ ,  $\succeq_A \neq \succeq_{BP}$ ,  $\succeq_A \neq \succeq_P$ ) [Aidt, 2003, p. F633]. Тем не менее принципал может создать такую систему стимулов, которая предостережет агента от каких-либо действий в противовес существующим институтам. Такого рода модель ( $\succeq_P \neq \succeq_{BP}$ ,  $\succeq_A \equiv \succeq_P$ ) может быть названа тоталитарной.

Настоящая статья завершает построение типологии моделей «принципал — агент», вводя в рассмотрение модель квазикоррупции, опирающуюся на предположение о недобросовестности принципала и добросовестности агента ( $\succeq_P \neq \succeq_{BP}$ ,  $\succeq_A \equiv \succeq_{BP}$ ).

*Определение 2.* Действия добросовестного агента, которые нарушают правила регулирования, созданные недобросовестным принципалом, называются квазикоррупционными.

*Определение 3.* Модель, описывающая поведение добросовестного агента в институциональных условиях, созданных недобросовестным принципалом, называется моделью квазикоррупции.

Назовем модель, опирающуюся на предположения о добросовестности и принципала, и агента ( $\succeq_P \equiv \succeq_A \equiv \succeq_{BP}$ ), бесконфликтной и рассмотрим следующую типологию моделей «принципал — агент» (табл. 1).

Ниже предлагается следующий алгоритм моделирования коррупционного/квазикоррупционного поведения:

- построить модель предпочтений БП;

**Таблица 1.** Типология моделей «принципал — агент»

Принципал \ Агент	Недобросовестный	Добросовестный
Недобросовестный	Модель эффективной коррупции. Тоталитарная модель	Классическая модель
Добросовестный	Модель квазикоррупции	Бесконфликтная модель

- использовать установленные правила регулирования для описания отношения предпочтения принципала и доказать, что оно совпадает с отношением предпочтения БП или отлично от него;

- идентифицировать существование добросовестных и недобросовестных агентов;

- сформулировать рекомендации по изменению правил регулирования и построить прогноз реакции агентов на предлагаемые изменения.

В статье рассматривается применение приведенного алгоритма в сфере размещения государственного заказа.

## 2. Математическое моделирование предпочтений базового принципала

Рассмотрим проблему размещения государственного заказа на неделимый товар. Будем считать, что для БП существенными являются степень удовлетворения государственных нужд с помощью приобретаемого товара и его стоимость.

Н1. Будем предполагать, что БП может:

1) формализовать предмет закупки как набор его характеристик (для упрощения изложения включим в их число и условия поставки)

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_n), \quad x_i \in D_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad x \in D \subseteq D_1 \cdot D_2 \cdot \dots \cdot D_n^1;$$

2) указать множество значений, которые они могут принимать:

$$x_i \in \bar{D}_i \subseteq D_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad x \in \bar{D} \subseteq \bar{D}_1 \cdot \bar{D}_2 \cdot \dots \cdot \bar{D}_n.$$

Введем в рассмотрение множество исходов процедуры размещения заказа

$$A = \{(x, p) | x \in D, p \in [0, +\infty)\},$$

где  $x$  — формализованное описание предмета поставки, а  $p$  — цена, по которой заключается контракт. Назовем точки множества  $A$  контрактами, а само множество  $A$  — множеством контрактов. В свою очередь множество

<sup>1</sup>  $D_1 \cdot D_2 \cdot \dots \cdot D_n$  — декартово произведение множеств.



$$\tilde{A} = \{(x, p) | x \in \tilde{D}, p \in [0, +\infty)\}$$

назовем множеством допустимых для БП контрактов.

Обозначим через  $p_0$  начальную стоимость контракта, которую по российскому законодательству государственный заказчик (ГЗ) должен включать в информационное извещение о закупке. Поскольку при проведении торгов<sup>2</sup> получение единственного предложения  $(x, p)$ , такого, что  $x \in \tilde{D}, p \leq p_0$ , автоматически влечет заключение контракта со сделавшим его поставщиком, множество  $\tilde{D}$  может быть названо множеством качественных товаров.

Предположим, что на множестве допустимых контрактов  $\tilde{A}$  определено отношение предпочтения базового принципала (ОПБП). Будем считать, что ОПБП рефлексивно, полно, транзитивно и выпукло.

При сделанных предположениях отношение предпочтения БП на множестве контрактов может быть представлено его картой безразличия<sup>3</sup>.

Для упрощения изложения условимся считать, что предмет и условия закупки могут быть описаны единственной числовой характеристикой  $q$ , изменяющейся во множестве  $[q_0, +\infty)$ , большее значение которой (*ceteris paribus*, с.р.) соответствует строго более предпочтительной альтернативе.

Поскольку контракты, различающиеся лишь по ценовой характеристике, не могут быть равноценными между собой, множества безразличия, представляющие ОПБП, не содержат внутренних точек, и термин «множество безразличия» может быть заменен термином «кривая безразличия».

Рассмотрим торги, проводимые в целях закупки однородного товара. При приобретении таких товаров контракты, различающиеся значением разве лишь качественной характеристики, изменяющейся в диапазоне  $[q_0, +\infty)$ , рассматриваются заказчиком как равноценные, и его карта безразличия выглядит следующим образом (рис. 1).

Рассмотрим торги, проводимые в целях закупки дифференцированного товара. Если дополнительно предположить строгую выпуклость ОПБП, то его кривые безразличия являются графиками строго монотонно возрастающих функций (рис. 2).

<sup>2</sup> Под торгами здесь и далее понимается любой из видов аукциона [McAfee, McMillan, 1987, р. 702] или конкурс.

<sup>3</sup> Карта безразличия — символически изображенная совокупность множеств безразличия, снабженная указателем направления, в котором лежат строго более предпочтительные альтернативы.

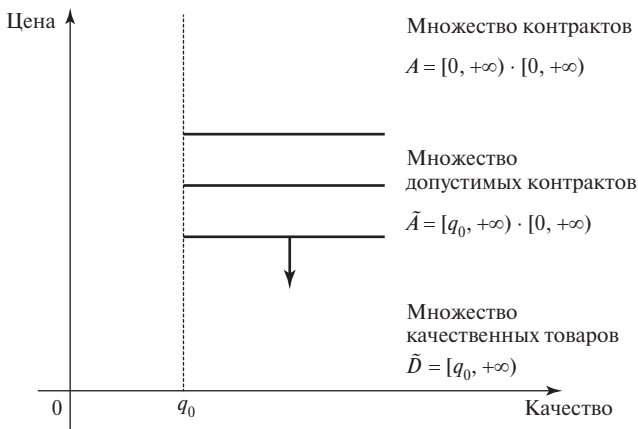


Рис. 1. Карта безразличия БП: однородный товар

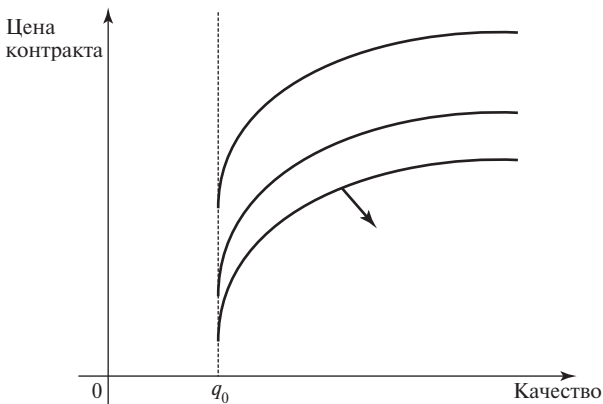


Рис. 2. Карта безразличия БП: дифференцированный товар

### 3. Размещение заказа путем применения английского аукциона: идентификация добросовестности принципала

Предположим, что закупаемый товар входит в аукционный перечень, что исключает возможность его приобретения на конкурсной основе, и объем заказа настолько велик, что товар нельзя приобрести путем запроса котировок. В этом случае принципал предписывает агенту приобретение товара на английском аукционе.

Последовательно примем ряд гипотез и определим выбор ГЗ в условиях действующего нормативно-правового регулирования.

Н2. ГЗ так же, как и БП, определяет множество допустимых товарных предложений как  $\tilde{D}$ .

Условимся считать, что существует  $N$  поставщиков, способных поставить товар из множества  $\tilde{D}$ :  $x^i \in \tilde{D}$ ,  $i \in I = \{1, 2, \dots, N\}$ ,  $N \geq 1$ .

Н3. Каждый поставщик знает, чему будут равны его издержки по производству (закупке) и поставке товара в случае выигрыша торгов.

Обозначим экономические издержки по производству и поставке товара  $i$ -го поставщика через  $c_i^4$ :

$$c_i = C_i(x^i), \quad x^i \in \tilde{D}, \quad i \in I.$$

Н4. ГЗ устанавливает начальную (максимальную) стоимость контракта  $p_0$  таким образом, чтобы было справедливо следующее неравенство:

$$\max_{i \in I} c_i \leq p_0.$$

Н5. Множество поставщиков  $S$  представляет собой объединение  $M$  ( $1 \leq M \leq N$ ) непересекающихся множеств (классов поставщиков):

$$S = S_1 \cup S_2 \cup \dots \cup S_M, \quad |S_i| = n_i, \quad S_i \cap S_j = \emptyset \quad (i \neq j), \quad i, j = 1, 2, \dots, M^5,$$

причем поставщики каждого из классов представляются симметричными покупателю и друг другу. Предполагается, что существуют известные заказчику и поставщикам распределения  $F_i(\mu_i, \sigma_i)$ ,  $i = 1, 2, \dots, M$ , из которых поставщики соответствующего класса случайным образом независимо друг от друга извлекают свои издержки.

При  $M = 1$  построенная модель является моделью независимых частных [McAfee, McMillan, 1987, p. 705].

Обозначим множество номеров поставщиков, образующих  $k$ -й класс, через  $I_k$ :  $I_k = \{i_1, i_2, \dots, i_{n_k}\}$ ,  $1 \leq k \leq M$ . Очевидно, что

$$I = I_1 \cup I_2 \cup \dots \cup I_M, \quad I_i \cap I_j = \emptyset \quad (1 \leq i, j \leq M, i \neq j).$$

Н6. Для любых целых  $k, l \in [1, M]$ , таких, что  $k < l$ , справедливы неравенства

$$c_i < c_j \quad \forall i \in I_k, j \in I_l.$$

<sup>4</sup> Предполагается, что стоимость участия в процедуре размещения заказа равна нулю.

<sup>5</sup> Через  $|X|$  обозначено число элементов конечного множества  $X$ . Очевидно, что

$$\sum_{i=1}^M n_i = N.$$

Н7. Все поставщики предполагаются рациональными и нейтральными к риску.

Н8. Кооперативное поведение (сговор) поставщиков отсутствует.

Н9. Никто из поставщиков не прибегает к демпингу, делая ставки ниже своих издержек.

Н10. Аукцион организован таким образом, что поставщики не располагают информацией об участии/неучастии в аукционе других поставщиков.

*Теорема.* Если принципал предписывает ГЗ использование для приобретения неделимого товара английский аукцион и гипотезы Н1–Н10 имеют место, то он является недобросовестным.

## **4. Добросовестный поставщик: идентификация стимулов к квазикоррупции**

### **4.1. Приобретение однородного товара: случай симметричных поставщиков**

Рассмотрим проблему размещения заказа на приобретение однородного товара. В этом случае:

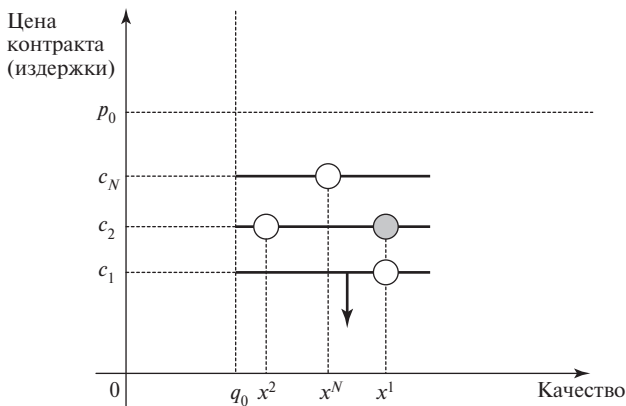
- существует один класс поставщиков ( $M = 1$ ) с достаточно большим количеством представителей ( $N > 1$ );
- $\sigma_1$  — относительно мало (по сравнению с вариацией издержек на рынках дифференцированных товаров);
- предпочтения БП на множестве контрактов описываются картой безразличия, изображенной на рис. 1;
- гипотезы Н1–Н5 и Н7, Н8, вообще говоря, выполняются;
- гипотезы Н6 и Н10 нерелевантны.

Изобразим контракт  $(x^1, c_2)$  и символически контракты  $(x^i, c_i)$  ( $i \in I$ ) в системе координат «качество — цена контракта (издержки)» (рис. 3). Для сравнения их предпочтительности воспользуемся картой безразличия БП.

Как легко видеть, контракт  $(x^1, c_1)$  наиболее предпочтителен, с точки зрения БП, а контракт  $(x^1, c_2)$ , заключаемый по результатам английского аукциона, доминируется:  $(x^1, c_1) \succeq_{BP} (x^1, c_2)$ .

Тем не менее нельзя не отметить, что, с одной стороны, заключаемый контракт не менее предпочтителен, чем остальные контракты из множества Парето базового принципала:

$$(x^1, c_2) \succeq_{BP} (x^i, c_i) \quad \forall i \geq 2, \quad (1)$$



**Рис. 3.** Оптимальность контракта в условиях английского аукциона: однородный товар

а с другой — величина общественных потерь  $c_2 - c_1$  представляется при закупке однородных товаров достаточно малой<sup>6</sup>. В частности, в этом случае тривиальную оценку сверху рассматриваемой разности величиной  $6\sigma_1$ , опирающуюся на неравенство Чебышева, можно, используя симметричность распределения  $F_1$ , с достаточно большой вероятностью уменьшить, как минимум, вдвое:

$$P(c_2 < \mu_1) = 1 - P(c_2 \geq \mu_1) = 1 - \prod_{i=2}^N P(c_i \geq \mu_1) = 1 - \frac{1}{2^{N-1}}. \quad (2)$$

Если дополнительно предположить равномерность или нормальность распределения функции  $F_1$ , полученная оценка может быть существенным образом уточнена. В частности, если предположить, что издержки поставщиков равномерно распределены на отрезке  $[0, 1]$ , то математическое ожидание величины общественных потерь будет равно [Stigler, 1961, p. 214]:

$$E(c_2 - c_1) = \frac{1}{N(N + 1)}. \quad (3)$$

Таким образом, в условиях закупки однородного товара конкретизация предположения о виде и параметрах функции  $F_1$ , конкурентность закупки на рассматриваемом рынке и ряд нормативных документов, определяющих механизм определения начальной цены контракта, в совокупности позволя-

<sup>6</sup> При приобретении однородных товаров величина общественных потерь при заключении доминируемого контракта не зависит от качества поставляемого товара.

ют рассматривать величину общественных потерь ( $c_2 - c_1$ ) как достаточно малую. В этом случае, заменяя гипотезу рациональности БП подходящим образом сконструированной гипотезой ограниченной рациональности, мы констатируем приемлемость английского аукциона для закупки однородных товаров.

Рассмотрим проблему недобросовестности поставщиков при закупке однородного товара.

В этом случае риск, заключающийся в их кооперативном поведении, ограничен в силу ограниченности размера излишка «поставщика-победителя»: разности между начальной ценой контракта и его издержками. Тем не менее нарушение гипотезы Н9 может породить существенные риски для государственного заказчика при закупке однородной продукции. При наличии единственного демпингующего поставщика, например, с номером  $k$  ( $k > 1$ ) он выигрывает торги и заключает контракт ( $x^k, c_1$ ).

Вообще говоря, дефицит денежных средств недобросовестного победителя аукциона ( $c_k - c_1$ ) при закупке однородного товара может считаться достаточно малым (в частности, его можно оценить сверху величиной  $6\sigma_1$ ), и если он окажется меньше разности между экономическими и бухгалтерскими издержками поставщика, это даст возможность ГЗ при соответствующих транзакционных издержках добиться выполнения контракта.

Если же демпингующих поставщиков несколько, то оценить дефицит денежных средств победителя аукциона для надлежащего выполнения контракта невозможно.

#### **4.2. Приобретение дифференцированного товара: случай асимметричных поставщиков**

Рассмотрим проблему размещения государственного заказа на приобретение дифференцированного товара. В качестве такой продукции могут выступать товары или услуги (автомобили, медицинское оборудование, услуги в сфере здравоохранения или образования и т.п.), поставляемые или предоставляемые экономическими агентами различных типов (государственные и частные организации, международные и национальные компании и т.п.).

В этом случае:

- существует несколько классов поставщиков ( $M > 1$ );
- $\sigma_i$  достаточно малы (с точки зрения справедливости гипотезы Н6);
- предпочтения БП описываются картой безразличия, изображенной на рис. 2;
- гипотезы Н1–Н8 и Н10, вообще говоря, выполняются.

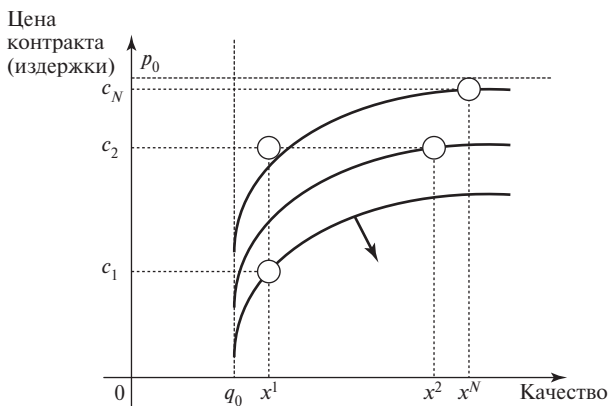
Далее для упрощения изложения условимся считать, что  $|S_i| = 1, i = 1, 2, \dots, M$  и соответственно  $M = N$ . В этом случае, в частности,  $c_1 < c_2$  (гипотеза Н6).

Применение английского аукциона приведет к заключению контракта  $(x^1, c_2)$ . Изобразим контракт  $(x^1, c_2)$  и символически контракты  $(x^i, c_i)$  ( $i = 1, 2, \dots, N$ ).

С точки зрения добросовестного ГЗ, применение английского аукциона при закупке дифференцированного товара приводит к следующим результатам.

1. Контракт  $(x^1, c_2)$ , заключаемый по результатам английского аукциона, является доминируемым:  $(x^1, c_1) \succeq_A (x^1, c_2)$ .

2. Вообще говоря, заключаемый контракт *может* оказаться наименее предпочтительным по соотношению «цена — качество» в том смысле, что он доминируется всеми контрактами из множества Парето БП (рис. 4).



**Рис. 4.** Оптимальность контракта в условиях английского аукциона: дифференцированный товар

3. При сделанных предположениях по результатам английского аукциона ГЗ получает наименее качественный товар.

4. Величина  $(c_2 - c_1)$  может рассматриваться лишь как оценка снизу общественных потерь, поскольку последние обусловлены, вообще говоря, и снижением эффективности деятельности ГЗ в силу приобретения наименее качественного товара<sup>7</sup>.

Более того, учитывая данные о конкуренции на аукционах [Кузнецова и др., 2012], оценкой общественных потерь является, как правило, не величина  $(c_2 - c_1)$ , а величина  $(p_0 - c_1)$ , что дает основания говорить скорее не о риске, а о «проклятии» второй цены.

<sup>7</sup> Впрочем, рис. 4 иллюстрирует тот факт, что оптимальный контракт может предполагать приобретение наименее качественного товара.

5. В отличие от случая однородных товаров величина ( $c_2 - c_1$ ) не может рассматриваться как достаточно малая. Соответственно уже единственный демпингующий поставщик представляет для покупателя существенную угрозу.

6. Распространение информации об участии в аукционе поставщика, представляющего класс производителей с более низким номером, заставляет производителя товаров более высокого качества отказаться от участия в аукционе. В этом случае контракт на поставку продукции относительно низкого качества может быть заключен по начальной цене контракта.

7. Ограниченное количество поставщиков при закупке дифференцированной продукции увеличивает риск сговора при проведении торгов. При этом использование голландского аукциона, который затрудняет реализацию сговора, не предусмотрено законодательством Российской Федерации о государственных закупках.

Таким образом, мы видим, что применение английского аукциона для закупки дифференцированной продукции создает ряд рисков для добросовестного ГЗ, которые он может устранить, ограничив конкуренцию на аукционе в пользу заранее выбранного поставщика.

## **5. Проблема изменения регулирования**

Рассмотренные выше риски затрудняют заключение оптимального контракта и создают у добросовестного ГЗ стимулы к ограничению конкуренции в процессе закупки путем вступления в сговор с «поставщиком-фаворитом» и последующего манипулирования техническим заданием, начальной ценой контракта, сроком его исполнения и т.д.

Представляется, что масштабы подобного квазикоррупционного поведения могут быть существенно снижены путем принятия следующих мер.

1. Повысить ценовой порог, превышение которого начальной ценой контракта обязывает ГЗ к проведению торгов.

Повышение ценового порога, который в Российской Федерации более чем в 50 раз ниже ценового порога ЕС, существенно сузит сферу квазикоррупционного поведения, сделает законными контакты ГЗ и поставщика при заключении «малых» контрактов, освободит ресурсы контролирующих органов для проверки размещения крупных заказов.

2. Обозначить в аукционной документации минимальное количество заявок поставщиков, при котором аукцион может быть проведен.

Результаты применения электронных аукционов в Российской Федерации в 2010–2012 гг. обогатили русский язык новым оксюмороном: «аукцион



с одним участником» [Иванов, 2013]. Для того чтобы убрать это новообразование из словаря, по-видимому, следует воспользоваться рекомендацией Типового закона (ст. 53-й), обозначив в аукционной документации минимальное количество заявок поставщиков, при котором аукцион может быть проведен.

Предлагаемая мера могла бы повысить конкурентность и эффективность аукционных процедур при закупке не только дифференцированных, но и однородных товаров ((2), (3)).

3. Устранить противоречия в Федеральном законе от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (Закон № 44-ФЗ), которые препятствуют проведению скоринговых аукционов и аукционов с гандикапом [Argrowsmith, 2005], оставляющих возможность компенсации более высокой цены контракта повышением качества закупаемой продукции.

Как отмечалось выше, принятие Закона № 44-ФЗ ознаменовало начало нового этапа становления системы регулирования государственных закупок в Российской Федерации. Значительное число положений нового закона дублирует соответствующие статьи Типового закона. Тем не менее в ряде случаев новые статьи прямо противоречат положениям, заимствованным из Закона № 94-ФЗ. Проиллюстрируем это на примере электронных аукционов:

- п. 4 ст. 24: «Под аукционом понимается способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта»;
- подп. 2 п. 3 ст. 59: «критерии определения победителя... аукциона имеют количественную и денежную оценку».

Последняя цитата соответствует положениям Типового закона (ст. 53-г) и «классической» Директивы 2004/18/ЕС (ст. 51-2) и открывает возможность для использования скоринговых аукционов, в которых предложения поставщиков имеют ценовую и качественную составляющую.

4. В случае использования ГЗ метода закупки, отличного от открытого конкурса, обязать его разработать обоснование принятия решения о выборе метода закупки.

Введение подобного положения (ст. 28-3 Типового закона) открывает возможность, в частности, использования аукционной процедуры в ситуации, в которой реализация отмеченных выше рисков представляется маловероятной.

5. Ввести голландский аукцион в перечень допустимых средств размещения заказа.

Голландский аукцион в электронной форме обладает рядом преимуществ по сравнению с английским: он не нуждается в шаге (п. 6 ст. 68 Закона

№ 44-ФЗ), не порождает проблему определения времени окончания аукциона (п. 11 ст. 68 Закона № 44-ФЗ), не нуждается в процедуре «переторжки» (п. 12 ст. 68 Закона № 44-ФЗ), короче по времени проведения и является апробированным средством, ограничивающим возможности сговора поставщиков [Albano et al., 2006, p. 359].

Таким образом, предлагаемый комплекс мер позволяет повысить эффективность государственного регулирования, избавить принципала от определения «недобросовестный», а поведение ГЗ — от определения «квазикоррупционное».

Кроме того, независимо от действий принципала предложенные выше меры могут оказаться полезны тем организациям, которым согласно ст. 15 Закона № 44-ФЗ разрешает разработать собственное положение о закупках.

## Литература

*Иванов А.Е.* Рассказ по картинке: можно ли ставить рядом конкурс и аукцион // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение. 2013. № 31.

*Кузнецова И.В. и др.* Конкуренция и экономия средств при проведении закупок в 2011 году // ГОСЗАКАЗ: управление, обеспечение, размещение. 2012. № 29.

*Подиновский В.В., Ногин В.Д.* Парето-оптимальные решения многокритериальных задач. М.: Наука, 1982.

*Aidt T.* Economic analysis of corruption: A survey // The Economic Journal. 2003. No. 113. Nov.

*Albano G.L. et al.* Preventing collusion in procurement. Handbook of procurement / ed. by N. Dimitri, G. Piga, G. Spagnolo. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

*Arrowsmith S.* Electronic reverse auctions under the New EC Procurement Directives // Public Procurement Law Review. 2005. No. 4.

*Beck P., Maher M.W.* A comparison of bribery and bidding in thin markets // Economic Letters. 1986. Vol. 20.

*Grossman G., Helpman E.* Protection for Sale // The American Economic Review. 1994. Vol. 84. No. 4. Sept.

*Jain A.K.* Corruption: A review // Journal of Economic Surveys. 2001. Vol. 15 (1).

*Lui F.* An equilibrium queuing model of bribery // Journal of Political Economy. 1985. Vol. 93.

*McAfee P., McMillan J.* Auctions and bidding // Journal of Economic Literature. 1987. Vol. 25.

*Stigler G.* The economics of information // The Journal of Political Economy. 1961. Vol. 69. Issue 3. Jun.

M.V. Ostrovnaya,  
E.A. Podkolzina

National Research University  
“Higher School of Economics”

# E-AUCTIONS AS A WAY TO ELIMINATE FAVORITISM IN PUBLIC PROCUREMENT<sup>1</sup>

---

## 1. Introduction

Russian media repeatedly covered the cases of favoritism in public procurement that take place in all Russian regions and at all levels of public administration. That is why we consider favoritism as a key form of corruption in Russian public procurement. Following L. Arozamena et al. [Arozamena et al., 2012], we define favoritism as a situation when a public procurer restricts competition in order to let his preferred bidder win the auction. The favoritism arises because the expected payoff of a public procurer positively depends on the preferred bidder's utility. For instance, a procurer may prefer a bidder with established reputation to newcomers or an affiliated bidder to other bidders. In this paper we consider the latter situation, specifically, when favoritism involves bribery. Since 2008 the Federal antitrust service (the FAS) is promoting electronic procurement procedures ([http://fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials\\_18387.html](http://fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_18387.html)). The main pro argument is that transparent electronic procedures can mitigate corruption and hence fix part of the “wasteful procurement” problem ([http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press\\_28291.html](http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_28291.html)). According to the new amendments to the law on public procurement, e-auctions should be widely adopted in Russia. These recent changes motivate our paper.

The goal of this paper is to examine how the type of auction influences the propensity of procurers to favoritism, payoffs of economic agents and social welfare. Our model shows that there are essential differences between the results of e-auction and traditional auction. We argue that while in traditional auction procurer will be corrupt only if he gets less than one half of the money remained after the purchase, in e-auction he will be always corrupt, but the size of a bribe may vary from zero to one half of the money remained after the purchase.

---

<sup>1</sup> The study was implemented in the framework of the Basic Research Program of the Higher School of Economics in 2014.

## 2. Literature review

Our paper is close to two fields of economic research. Firstly, this paper is based related to the studies dedicated to corruption in public procurement. T. Søreide [Søreide, 2002] and F. Boehm and J. Olaya [Boehm, Olaya, 2006] revealed that public procurers had wide opportunities to restrict competition before the auction started and proposed transparency as an effective anti-corruption tool. The effect of corruption on competition in public procurement was examined by R. Burguet and Y.K. Che [Burguet, Che, 2004] and O. Compte et al. [Compte et al., 2005]. The main contribution of the latter paper is the notion that corruption raises the price of purchased product by more than the amount of a bribe.

Secondly, as we compare the results of two types of auctions (traditional auctions and e-auctions), empirical and theoretical literature analyzing different procurement mechanisms is also closely related to our paper. To our knowledge, the theoretical discussion starts from the paper by J. Bulow and P. Klemperer [Bulow, Klemperer, 1996], who compare auction and negotiations. In public procurement auctions are usually considered as an objective competitive mechanism, while negotiations, in contrast, are an extreme case of procurer's discretion. The subsequent empirical papers found that a choice between auction and negotiations depends on such factors, as the complexity of project, competency of a public procurer, competition among bidders [Bajari et al., 2007, 2009; Etache et al., 2009; Chong et al., 2010] and the level of political competition [Chong et al., 2012; Moszoro, Spiller, 2012].

## 3. Russian public procurement

From 2006 to 2010 traditional auctions (open-bid auctions) were widespread in Russian public procurement. These procedures were run in three stages, namely, registration, (dis)approval of applications and the auction itself. Because of the appearance of a new player (e-platform) the process of e-auction is more complex. The e-platform serves as an intermediary between public procurer and bidders: it registers them and exchanges information with procurer.

In our opinion, e-auctions differ from traditional auctions in the following aspects. Firstly, e-auctions reduce the participation costs of bidders [Garicano, Kaplan, 2001]. So if public procurer is honest, e-auction leads to lower price than traditional auction. Secondly, procurer uses various ways of discriminating undesirable bidders. In traditional auction procurer sees who applies for participation, hence, he may make changes in auction documentation and make participation in the auction unprofitable for them. In e-auction bidders participate anonymously, so procurer

has to use another method of discrimination. He can write vague auction documentation before the auction and then interpret it so as to discriminate undesirable bidders. In the next section we will build a theoretical model, based on these assumptions.

## 4. Model of favoritism in public procurement

### 4.1. Setup

A public procurer wants to purchase one standardized homogeneous product via traditional auction or e-auction. In both forms of auctions bidders simultaneously make bids depending on their costs. In a traditional auction  $m$  bidders participate, in e-auction their number is  $n$ ,  $m > 2$ ,  $n > 2$ . Assume for simplicity that these production costs are the same for all bidders and equal  $c$ . Following L. Garichano, S.N. Kaplan [Garichano, Kaplan, 2001], we make participation costs equal to  $\bar{f}$  in traditional auction and  $\underline{f}, \bar{f} > \underline{f}$  in e-auction. Since the production costs are equal, there are no efficiency gains from auctioning and we can assume that the organizer of an auction (procurer or e-platform) randomly chooses the winner. If there is only one bidder in an auction, he wins it at the reserve price  $r$  that is established by the government and open to public. Therefore the expected profit of bidders equal:

$$ER_i = p(\text{supplier } i \text{ wins } A|m)[b_i - c] - \underline{f}, \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ in traditional auction,}$$

$$ER_i = p(\text{supplier } i \text{ wins } A|n)[b_i - c] - \underline{f}, \quad i = 1, 2, \dots, n \text{ in e-auction.}$$

The expected utility of procurer includes two components. Firstly, procurer benefits from price discount — the difference between the reserve price  $r$  and the final price (winning bid)  $b_{win}$ . He can spend this odd money for his department and receives a share  $\alpha \in (0; 1)$  from using purchased goods or services. Secondly, procurer benefits from bribe  $B$  that he may receive from the preferred bidder (e.g. bidder  $B$ ). Public procurer trusts him, because they have successful long-term relations or informal connections. As a result of it public procurer can offer the preferred bidder winning auction in exchange for a bribe  $B$ . So the expected utility of procurer is:

$$EU_{proc} = \alpha(r - b_{win}) + p(\text{supplier } B \text{ wins } A|m) \cdot B \text{ in traditional auction,}$$

$$EU_{proc} = \alpha(r - b_{win}) + p(\text{supplier } B \text{ wins } A|n) \cdot B \text{ in e-auction.}$$

Honest bidders make bids that equal the sum of their costs:

$$b_i = c + \bar{f}, \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ in traditional auction,}$$

$$b_i = c + \underline{f}, \quad i = 1, 2, \dots, n \text{ in e-auction.}$$

If the preferred bidder decides not to compete honestly, his bid also contains a bribe. The probability the preferred bidder wins the auction depends on the number of bidders, which participate in auction, rather than on the number of bidders, which are able to participate. In order to sign a contract with the preferred bidder, procurer can exclude  $k$  bidders from auction writing vague auction documentation and interpreting it to their disadvantage. In traditional auction procurer knows bidders' characteristics before bidding starts. Hence, when he excludes bidders, they do not participate in traditional auction and the number of competitors decreases. In e-auction e-platform gives procurer information about bidders when auction is finished. Hence, procurer can exclude bidders after auction based on the bid of the preferred bidder.

#### 4.2. First-best solution: no favoritism

If there is no favoritism, procurer does not exclude any bidders and they compete honestly. So in both auctions bidders make the same bids:

$$b_i = c + \bar{f}, \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ in traditional auction,}$$

$$b_i = c + \underline{f}, \quad i = 1, 2, \dots, n \text{ in e-auction.}$$

Their expected utilities also equal each others:

$$ER_i = \frac{[c + \bar{f} - c]}{m} - \bar{f} = \left(\frac{1-m}{m}\right) \cdot \bar{f} \text{ in traditional auction,}$$

$$ER_i = \frac{[c + \underline{f} - c]}{n} - \underline{f} = \left(\frac{1-n}{n}\right) \cdot \underline{f} \text{ in e-auction.}$$

Hence, the expected utility of public procurer is:

$$EU_{proc} = \alpha(r - c - \bar{f}) \text{ in traditional auction,}$$

$$EU_{proc} = \alpha(r - c - \underline{f}) \text{ in e-auction.}$$

We can see that in the absence of favoritism the utility of procurer is always higher in e-auction. Note that public expenses are minimal in this case, that results from assumption that e-auction decreases participation costs of bidders.

#### 4.3. Equilibrium with favoritism

Now let us suppose that procurer can be corrupt and choose the number of bidders that he will exclude in both types of auctions. The difference is in the timing of procurer's intervention: before the auction or after it.

**Favoritism in traditional auction.** In traditional auction procurer sees who applies for participation and excludes  $k \in [1; m - 1]$  bidders before the auction is held. He misinterprets bidders' characteristics or sets requirements that these bidders cannot meet. As the result  $m - k$  bidders will participate in auction and the winning of preferred bidder becomes more probable.

The expected utility of the procurer then equals:

$$\max_k EU_{proc} = \alpha(r - b_{win}(k)) + p(\text{supplier } B \text{ wins } A|m, k) \cdot B.$$

The timing of the game is the following:

1. Procurer decides how many bidders ( $k$ ) he will exclude.
2. Preferred bidder decides whether he makes a corrupt deal with procurer. If he is in, he decides what bid ( $b_B$ ) he will make.
3. Procurer and preferred bidder agree on the amount of bribe ( $B$ ).
4. Procurer excludes  $k \in [0; m - 1]$  bidders.
5. Procurer holds traditional auction:
  - a. If preferred bidder is in, he can overbid.
  - b. If preferred bidder is out, he honestly competes with others bidders.

Let us now consider steps 1, 2 and 3 of the timeline above.

*Step 1.* If procurer excludes  $k \in [1; m - 2]$  bidders, at least two bidders participate in auction. They compete with each other and decrease final price to  $b_i = c + \bar{f}$ . If any bidder sets lower price, he suffers a loss; if any bidder sets higher price, he has no chance to win the auction. If procurer excludes  $k = m - 1$  bidders, the preferred bidder is the only participant. He receives public contract at the reserve price  $b_B = r$ . Therefore

$$EU_{proc} = \begin{cases} \alpha(r - c - \bar{f}) + B\left(\frac{1}{m - k}\right), & \text{if } k \in [1; m - 2]; \\ B, & \text{if } k = m - 1. \end{cases}$$

Procurer maximizes his utility in case of favouritism and then compares it with his expected utility in case of honest behaviour.

$$EU_{proc} = \max_k \left\{ \alpha(r - c - \bar{f}); \alpha(r - c - \bar{f}) + B\left(\frac{1}{m - k}\right); B \right\}.$$

*Step 2.* The expected profit of the preferred bidder equals

$$ER_B = p(\text{supplier } B \text{ wins } OA|n)[b_B - c] - \bar{f}.$$

If preferred bidder agrees to give a bribe to procurer, his expected profit equals

$$ER_B = \begin{cases} -\frac{1}{2}(\bar{f} + B), & \text{if } k = n - 2; \\ r - c - \bar{f} - B, & \text{if } k = n - 1. \end{cases}$$

If he refuses to make a corrupt deal, his expected profit equals

$$ER_B = -\left(\frac{m-1}{m}\right)\bar{f}.$$

So if procurer decides to exclude  $k = n - 1$  bidders, the preferred bidder always colludes with him. As we can see in this case his expected profit is maximized ( $r - c - \bar{f} - B$ ). If procurer decides to exclude  $k = n - 2$  bidders, the preferred bidder will agree to give a bribe, if he receives higher profit from it, than from honest behavior:

$$ER_B|_{k=n-2, B>0} > ER_B|_{k=0, B=0},$$

$$B < \left(\frac{m-2}{m}\right)\bar{f}$$

— this may happen if the amount of bribe is rather small; the number of bidders and participation costs are big.

*Step 3.* Procurer and his preferred bidder agree on the amount of bribe. We find Nash bargaining solution to this problem:

$$\max_B EU_{proc} \cdot ER_B,$$

$$\text{s.e. } ER_B > -\left(\frac{m-1}{m}\right)\bar{f},$$

$$EU_{proc}(k > 0) > EU_{proc}(k = 0).$$

1. If  $k = n - 2$ ,

$$\max_B EU_{proc} \cdot ER_B = -\frac{1}{2}(\bar{f} + B) \left[ \alpha(r - c - \bar{f}) + \frac{1}{2}B \right],$$

$$\text{s.e. } \begin{cases} EU_{proc}(k = n - 2) > EU_{proc}(k = n - 1), \\ \left(\frac{m-2}{m}\right)\bar{f} > B > 0, \end{cases}$$

$$B^* = -\alpha(r - c - \bar{f}) - \frac{1}{2}\bar{f} < 0$$

— in this case the amount of bribe is always negative, hence, procurer will never choose  $k = n - 2$ .



2. If  $k = n - 1$ ,

$$\begin{aligned} \max_B EU_{proc} \cdot ER_B &= B(r - c - \bar{f} - B), \\ \text{s.e. } \begin{cases} EU_{proc}(k = n - 2) > EU_{proc}(k = 0), \\ B > 0, \\ \begin{cases} B(k = n - 1) \geq \alpha(r - c - \bar{f}), \\ B > 0. \end{cases} \end{cases} \end{aligned}$$

The optimal amount of bribe equals

$$B^* = \frac{r - c - \bar{f}}{2}, \quad \text{if } \alpha < \frac{1}{2}.$$

So if public procurer benefits a little from price decrease in traditional auction, he will exclude  $k = n - 1$  bidders and receive  $EU_{proc} = \frac{r - c - \bar{f}}{2}$ . The preferred bidder will make a bid equal to reserve price and get  $ER_B = \frac{r - c - \bar{f}}{2}$ . Otherwise public procurer will not restrict competition in traditional auction and the result will be first-best solution.

**Favoritism in e-auction.** In e-auction procurer excludes  $k \in [1; n - 1]$  bidders only when e-auction is finished. He can widely interpret requirements and reject the bidders who made lower bids than the preferred bidder. Then he gives information about admitted bidders and their bids to e-platform, which chooses the winner. If several lowest bids are equal, e-platform chooses the winner randomly.

As in traditional auction, procurer maximizes his expected utility choosing the number of bidders he is going to exclude, hence, his expected utility equals:

$$\max_k EU_{proc} = \alpha(r - b_{win}(k)) + p(\text{supplier } B \text{ wins } A | n, k) \cdot B.$$

The timing is the following:

1. Procurer holds e-auction. Preferred bidder decides what bid ( $b_B$ ) he will make.

2. Procurer and preferred bidder decide, whether they make a corrupt deal. If they both are in, they agree on the amount of bribe ( $B$ ).

3. Procurer excludes  $k$ ,  $k \in [1; n - 1]$  bidders.

Here procurer excludes bidders, when he observes the bids on honest bidders and his preferred bidder. So in contrast to traditional auction, in e-auction preferred bidder may predict reaction of procurer and make such bid that maximizes his chances to win.

Let us now analyze the game.

*Step 1.* All honest bidders make bids equal to the sum of their costs  $b_i = c + \underline{f}$ . So if procurer excludes  $k \in [1; n - 2]$  bidders, preferred bidder should also bid  $b_B = c + \underline{f}$  or he will lose. If procurer excludes  $k = n - 1$  bidders, preferred bidder will bid

$$c + \underline{f} \leq b_B \leq r.$$

The expected profit of the preferred bidder positively depends on the number of excluded bidders and equals

$$ER_B = p(\text{supplier } B \text{ wins } EA | m, k)[b_B - c] - \bar{f},$$

$$ER_B = \begin{cases} \left( \frac{1}{n-k} - 1 \right) \underline{f} - \frac{B_1}{n-k}, & \text{if } k \in [1, n-2], \\ b_B - c - \underline{f} - B_2, & \text{if } k = n-1. \end{cases}$$

If he refuses to make a corrupt deal, his expected profit equals

$$ER_B = - \left( \frac{n-1}{n} \right) \underline{f}.$$

In e-auction preferred bidder acts before the procurer. Hence he can adjust his behavior keeping in mind the potential reaction of the procurer and maximize his profit as a function of the number of excluded bidders.

1. If  $ER_B(k \in [1, n-2]) > ER_B(k = n-1)$ ,

$$b_B: \begin{cases} EU_{proc}(k \in [1, n-2]) \geq ER_B(k = 0), \\ EU_{proc}(k \in [1, n-2]) > ER_B(k = n-1). \end{cases}$$

$$\text{So } c + \left( \frac{1}{n-k} \right) \underline{f} - \frac{B_1}{n-k} + B_2 > b_B > c + \underline{f} - \frac{B_1}{\alpha(n-k)} + \frac{B_2}{\alpha}.$$

As far as  $\underline{f} > 0$ ,  $n > k$ ,  $B_1 > 0$ ,  $B_2 > 0$ ,  $\alpha \in (0; 1)$ , this inequality is never correct. Hence, the preferred bidder does not make such a bid that stimulates public procurer to exclude  $k \in [1, n-2]$ .

2. If  $ER_B(k \in [1, n-2]) \leq ER_B(k = n-1)$ ,

$$b_B: \begin{cases} EU_{proc}(k = n-1) \geq ER_B(k = 0), \\ EU_{proc}(k = n-1) > ER_B(k \in [1, n-2]). \end{cases}$$

$$\text{So } \begin{cases} r > b_B \geq c + B_2 - \frac{1}{n} \underline{f}, \\ c + \underline{f} - \frac{B_1}{\alpha(n-k)} + \frac{B_2}{\alpha} > b_B > c + \left( \frac{1}{n-k} \right) \underline{f} - \frac{B_1}{n-k} + B_2. \end{cases}$$

Hence, if  $c + \underline{f} + \frac{B_2}{\alpha} \gg r > c + \left(\frac{1}{n-k}\right)\underline{f} + B_2$ , preferred bidder will make  $b_B = r$ ;

$$\text{if } \begin{cases} r > c + \left(\frac{1}{n-k}\right)\underline{f} + B_2, \\ r > c + \underline{f} + \frac{B_2}{\alpha}, \end{cases} \text{ preferred bidder will make } b_B = c + \underline{f} + \frac{B_2}{\alpha}.$$

*Step 2.* Procurer and his preferred bidder agree on the amount of bribe. We find Nash bargaining solution to this problem:

$$\begin{aligned} & \max_B EU_{proc} \cdot ER_B, \\ \text{s.e. } & EU_{proc}(k = n-1) = \alpha(r - b_B) + B_2, \\ & ER_B(k = n-1) = b_B - c - \underline{f} - B_2, \\ & B_2 > 0, \\ \max_B & EU_{proc} \cdot ER_B = (\alpha(r - b_B) + B_2)(b_B - c - \underline{f} - B_2). \end{aligned}$$

1. If  $b_B = r$ ,

$$\begin{aligned} \max_B & EU_{proc} \cdot ER_B = B_2(r - c - \underline{f} - B_2), \\ & B_2 = \frac{r - c - \underline{f}}{2}. \end{aligned}$$

$$2. \text{ If } \begin{cases} r > c + \left(\frac{1}{n-k}\right)\underline{f} + B_2, \\ r > c + \underline{f} + \frac{B_2}{\alpha}, \end{cases} \quad b_B = c + \underline{f} + \frac{B_2}{\alpha},$$

$$\begin{aligned} \max_B & EU_{proc} \cdot ER_B = \alpha(r - c - \underline{f})\left(\frac{1-\alpha}{\alpha}\right)B_2, \\ & B_2 = 0. \end{aligned}$$

*Step 3.* Procurer excludes  $k = n - 1$  bidders.

The results are the following. Note that conditions of the second case in Step 2 are always true. Hence, procurer and his preferred bidder will always collude in e-auction, in contrast to traditional auction. Meanwhile at particular conditions (if the conditions of the first case in Step 2 are not met) the optimal amount of bribe is zero.

$$\text{So if } \begin{cases} \frac{r}{2\alpha} + \left(\frac{2\alpha-1}{2\alpha}\right)c + \left(\frac{2\alpha-1}{2\alpha}\right)\underline{f} \gg r > \frac{r}{2} + \frac{c}{2} + \underline{f}, \\ r \geq \frac{r}{2} + \frac{c}{2} - \left(\frac{n+2}{2n}\right)\underline{f}, \end{cases}$$

or in other words,

$$\begin{cases} \alpha \ll \frac{1}{2}, \\ r > c + 2\underline{f}, \end{cases}$$

the bid of the preferred bidder equals reserve price. The expected utility of procurer and the expected profit of the preferred bidder will be the following:

$$EU_{proc} = \frac{r - c - \underline{f}}{2}; \quad ER_B = r - c - \bar{f}.$$

Otherwise bid of the preferred bidder is  $b_B = c + \underline{f}$ . Interestingly, the expected utility of procurer from favoritism in this case equals the expected utility of procurer from honest behavior, while the preferred bidder gets higher expected profit:

$$EU_{proc} = \alpha(r - c - \underline{f}); \quad ER_B = 0.$$

## 5. Conclusion

In this paper we investigate the incentives of a public procurer to restrict competition in electronic and traditional auctions. For the sake of simplicity we analyzed situation with equal production and participation costs. Also we assume that e-auctions differ from traditional auctions in the level of participation costs and anonymity of bidders. The key results are the following.

Firstly, we find that the scope of favoritism is connected with type of auction. In traditional auction we can achieve first-best situation without favoritism, if public procurer gets more than one half of residual budget (the difference between reserve and final price). In other words, if the government provides monetary incentives for the procurers to decrease price in traditional auctions, they do not have incentives to take bribes. Otherwise the procurer would choose favoritism. In contrast, in e-auction favoritism is the only equilibrium. The reason for it is the difference in timing. In e-auction public procurer acts after the preferred bidder, therefore the latter can make such a bid that maximizes procurer's utility from excluding other bidders. Note that when public procurers set the reserve prices, the situation is completely different. Public procurers would have incentives to set unreasonably high price in order to maximize their payoff, hence, public money are wasted regardless of whether there is favoritism or not.

Secondly, although public procurer and his preferred bidder will always make a corrupt agreement in e-auction, the amount of bribe can equal zero. The amount of bribe depends positively on the reserve price and negatively on the share of the mon-

ey remained after the purchase (the difference between reserve and final price) that procurer gets. If the reserve price exceeds the sum of production and participation costs by more than amount of production costs and procurer receives less than one half from the remaining money, he will exclude all bidders in e-auction, except the preferred one. In this situation the final bid will be equal to the reserve price, hence, public spending will be the highest and procurer's utility will be equal to the amount of bribe. Otherwise the amount of bribe will be zero; procurer will exclude all but two bidders and the final price will be the sum of production and participation costs.

## References

- Albano G.L., Dini F., Zampino R., Fana M.* The determinants of suppliers' performance in e-procurement: Evidence from the Italian government's e-procurement platform. FEEM Working Paper No. 49. 2008.
- Arozamena L., Shunda N., Weinschelbaum F.* Optimal nondiscriminatory auctions with favoritism. Universidad de San Andres, Departamento de Economia Working Paper No. 110. 2011.
- Bajari P., McMillan R., Tadelis S.* Auctions versus negotiations in procurement: an empirical analysis // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 2009. No. 25 (2). P. 372–399.
- Bardhan P.* Corruption and development: A review of issues // *Journal of Economic Literature*. 1997. No. 35 (3). P. 1320–1346.
- Boehm F., Olaya J.* Corruption in public contracting auctions: The role of transparency in bidding processes // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2006. No. 77 (4). P. 431–452.
- Bulow J., Klemperer P.* Auctions versus negotiations // *The American Economic Review*. 1996. No. 86 (1). P. 180–194.
- Burguet R., Che Y.K.* Competitive procurement with corruption // *The RAND Journal of Economics*. 2004. No. 35 (1). P. 50–68.
- Chong E., Staropoli C., Yvrande-Billon A.* Auction versus negotiation in public procurement: Looking for empirical evidence. Chaire Economie des Partenariats Public-Privé Institut d'Administration des Entreprises Working Paper No. 2010–04. 2010.
- Chong E., Staropoli C., Yvrande-Billon A.* Auctions versus negotiations in public procurement: The implication of political scrutiny. The Proceedings of the 5th International Public Procurement Conference, 2012.
- Compte O., Lambert-Mogiliansky A., Verdier T.* Corruption and competition in procurement auctions // *The Rand Journal of Economics*. 2005. No. 36 (1). P. 1–15.
- Coviello D., Guglielmo A., Spagnolo G.* Open vs restricted auctions in procurement: Evidence from Regression Discontinuity, 2011.
- Estache A., Guasch J.L., Iimi A., Trujillo L.* Multidimensionality and renegotiation: Evidence from transportsector publicprivatepartnership transactions in Latin America // *Review of Industrial Organization*. 2009. No. 35 (1). P. 41–71.
- Garicano L., Kaplan S.N.* The effects of business-to-business e-commerce on transaction costs // *The Journal of Industrial Economics*. 2001. No. 49 (4). P. 463–485.

- Kauffman R.J., Wood C.A.* The effects of shilling on final bid prices in online auctions // *Electronic Commerce Research and Applications*. 2005. No. 4 (1). P. 21–34.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.* The quality of government // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1999. No. 15 (1). P. 222–279.
- Li M.J., Juan J.S.T., Tsai J.H.C.* Practical e-auction scheme with strong anonymity and bidding privacy // *Information Sciences*. 2011. No. 181 (12). P. 2576–2586.
- Mauro P.* Corruption and growth // *The Quarterly Journal of Economics*. 1995. No. 110 (3). P. 681–712.
- Moszoro M., Spiller P.T.* Third-party opportunism and the nature of public contracts. NBER Working Paper No. 18636. 2012.
- Ostrovnaya M., Podkolzina E.A.* What impact does antitrust intervention have on competition? The case of public drug procurement in Russia. Working paper by NRU Higher School of Economics No. 32. 2013.
- Rose-Ackerman S.* Corruption and government: Causes, consequences, and reform. Cambridge University Press, 1999.
- Søreide T.* Corruption in public procurement. Causes, Consequences and Cures. Chr. Michelsen Institute Development Studies and Human Rights. 2002. No. 1. P. 1–43.
- Treisman D.* The causes of corruption: A cross-national study // *Journal of Public Economics*. 2000. No. 76 (3). P. 399–457.

П99 **XV Апрельская** международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Текст] : в 4 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. — 100 экз. — ISBN 978-5-7598-1235-7 (в обл.).  
Кн. 2. — 517, [1] с. — ISBN 978-5-7598-1237-1 (кн. 2).

Сборник составлен по итогам XV 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 проходившей 1–4 апреля 2014 г. в Москве.

Рассматриваются следующие темы: региональное развитие, города и агломерации, экономическая история, социальная история, методология экономической науки, международные отношения, мировая экономика, фирмы и рынки, политические процессы, третий сектор и гражданская самоорганизация, проблемы государственного и муниципального управления, государственные закупки.

Для экономистов, финансистов, политиков, социологов, а также студентов, аспирантов и преподавателей вузов. Книга может быть полезна всем, кто интересуется проблемами и перспективами реформирования российской экономики.

УДК 330.101.5(063)  
ББК 65.012

*Научное издание*

## **XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества**

В четырех книгах

Книга 2

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*  
Редактор *Т.Г. Паркани*  
Художественный редактор *А.М. Павлов*  
Компьютерная верстка и графика: *А.И. Паркани*  
Корректор *Т.Г. Паркани*

Подписано в печать 06.03.2015. Формат 60×88 1/16  
Печать офсетная. Гарнитура Newton.  
Усл. печ. л. 32,3. Уч.-изд. л. 34,6. Тираж 100 экз. Изд. № 1827

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»  
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20  
Тел./факс: (499) 611-15-52



При участии Всемирного банка и Международного валютного фонда

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



WWW.HSE.RU