

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА
SOCIETY AND ECONOMY
№ 6, 2014

Журнал учрежден академиями наук – участниками Международной
ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год

Главный редактор – член-корреспондент РАН
К. Микульский

Редакционная коллегия: член-корр. АН Азербайджана **А. Алескеров**, д. э. н. **А. Алирзаев**, д. э. н. **М. Атаев**, академик НАН Беларуси **Е. Бабосов**, академик НАН Республики Армения **Г. Брутян**, член-корр. РАН **В. Васильев**, академик НАН Украины, иностранный член РАН **В. Геец**, член-корр. НАН Кыргызской Республики **Д. Джунушалиев**, академик АН Республики Таджикистан **М. Диноршоев**, академик РАН **В. Журкин**, член-корр. РАН **И. Иванов**, академик АН Республики Таджикистан **Н. Каюмов**, академик НАН Кыргызской Республики **Т. Койчуев**, **М. Королев**, академик НАН Республики Казахстан **А. Кошанов**, академик АН Азербайджана **А. Надиров**, д. филос. н., иностранный член РАН **Нгуен Зуй Куи**, академик РАН **А. Некипелов**, академик НАН Беларуси **П. Никитенко**, д. филос. н. **Ш. Нуриев**, академик НАН Грузии **В. Папава**, д. ю. н. **Я. Путкарадзе**, д. э. н. **А. Расулев**, академик АН Молдовы **А. Рошка**, академик НИА Республики Казахстан **О. Сабден**, академик АН Азербайджана **З. Самедзаде**, академик РАН **Н. Симония**, член-корр. АН Молдовы **А. Тимуш**, д. филос. н. **О. Тогусаков**, академик АН Республики Узбекистан **Р. Убайдуллаева**, **Т. Фролова** – зам. гл. редактора, член-корр. НАН Грузии **Л. Чикава**, академик НАН Украины **Ю. Шемшученко**, д. э. н. **Е. Ясин**.

© Общество и экономика, 2014

Перепечатка материалов без письменного разрешения редакции не допускается

СОДЕРЖАНИЕ

Турар Койчуев. О неравномерности экономического развития стран в современном мире	5
Михаил Горшков, Наталья Тихонова. Средний класс в современной России	13
Шахло Махкамова. Социальная стратификация общества	80
Павел Кохно. Система рисков, влияющая на деятельность экономических субъектов	97
Леон Зевин. О меняющейся архитектуре мирового хозяйства	117
Заур Велиев. Фискальная устойчивость: теоретические и методологические основы	126
Дмитрий Кондратов. Участие России на мировом энергетическом рынке	132
Владимир Папава. О «некроэкономическом постиндустриализме» на постсоветском пространстве (на примере Грузии и России)	160
Евгений Балацкий. Материальное стимулирование и международная конкурентоспособность российских вузов	173

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

Александр Беляков, Игорь Туруев. Некоторые соображения к вопросу «как ускорить экономический рост»	185
Summary	188

CONTENTS

T. Kochuev. On uneven economic development in the modern world	5
M. Gorschkov N. Tikhonova. Middle class in modern Russia	13
SH. Makxkamova. Social stratification of the society	80
P. Kokhno. The system of risks influencing activity of economic subjects	97
L. Zevin. Changing architecture of the World Economy	117
Z. Veliyev. Fiscal sustainability: theoretical and methodological aspects	126
D. Kondratov. Russia's participation in the global energy market	132
V. Papava. On the “Necroeconomic Post-Industrialism” in the Post-Soviet Space (The Cases of Georgia and Russia)	160
E. Balatsky. Material Incentives and International Competitiveness of Russian Universities	173

LETTER TO THE EDITOR

A. Belyakov, I. Turuev. On the possibility of increasing the rate of economic growth	185
Summary	188

© 2014 г.

Турар Койчуев

академик Национальной академии наук Кыргызской Республики

(e-mail: kochuev.38@mail.ru)

О НЕРАВНОМЕРНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В статье рассматриваются проблемы неравномерности экономического развития народов и стран, теория догоняющего развития и теория приумножения превосходства, выбор моделей развития, адаптированных к особенностям стран, не соответствующим общим тенденциям цивилизационного процесса.

Ключевые слова: неравномерность экономического развития, различия в условиях и ресурсах, уровнях цивилизации, догоняющее развитие, критерии и показатели эффективности развития.

Человечество вступило в XXI в., пройдя длительный путь исторического развития, продвигаясь от века к веку по ступеням экономического, политического, научно-технического и технологического, социального и гуманитарного прогресса. Но это не распространяется в равной степени на различные континенты, народы и страны. До сих пор существуют высокоразвитые, развитые, среднеразвитые, слаборазвитые, крайне отсталые страны, соответственно очень богатые, богатые, со средним достатком и достаточно самообеспеченные, бедные и крайне бедные. Это зависит от исторически сложившегося уровня развития отдельных стран, обеспеченности природными ресурсами и их использования; распространенности образования, культуры, духовности, цивилизационной и политической ориентации и дееспособности общественной и государственной организации жизнедеятельности народов, темпов и масштабов создания и накопления экономического потенциала.

Различия сохраняются, более того, выдающихся успехов к XXI в. достигли не большинство, а малая часть населения мира. Достижения современной цивилизации до сих пор не стали достоянием большей части человечества. По данным Всемирного банка¹, в докладе о мировом развитии за 2010 г. показано, что в 2008 г. население всего мира составляло 6,7 млрд чел. Валовой национальный доход составил 57637,5 млрд долл. США. В странах с низкими доходами (975 долл. на душу населения и ниже) про-

¹ Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2010 г. Изд. «Весь мир». – М., 2010. – С. 378–379.

живали 973 млн чел., что равно 14,5% населения мира. Валовой национальный доход этих стран составил 509,6 млрд долл., или 8,8% ВНД всего мира. Население стран со средними доходами (976–11905 долл.) составляло 4651,0 млн чел., или 69,5% населения мира, валовой национальный доход – 15159,6 млрд долл., или 26,3% ВНД мира. Страны со средними доходами делятся на страны с доходами ниже среднего (ДНС) (976–3855) и страны с доходами выше среднего (ДВС) (3856–11905). В странах с ДНС численность населения – 3702,0 млн чел. (55,3% населения мира), ВНД – 7691,9 млрд долл. (13,3% ВНД мира), в странах с ДВС – население 948 млн чел. (14,2% населения мира), ВНД – 7471,9 млрд долл., или 13,0% ВНД мира. В странах с высокими доходами (ВД) (11906 долл. и выше) проживают 1069 млн чел. (16,0% населения мира), ВНД – 42041,9 млрд долл., что равно 72,9% ВНД мира.

Мировая история развития человечества характеризуется неравномерным развитием народов, стран, континентов, либо относительным застоем, либо движением по пути прогресса, а иногда и откатами назад. Это наблюдается на протяжении не десятилетий, а веков.

Народы существенно различаются по отчасти генетическим, а особенно – исторически сложившимся представлениям о духовности и нравственности, по традициям и обычаям жизнеустройства, жизненной активности и готовности к общественным переменам, уровню образованности и общей культуры, степени вовлеченности в «мейнстрим» мирового прогрессивного развития, либо степени его отторжения, способности – реальной или потенциальной – переломить сложившиеся реакционные или консервативные векторы национального развития.

Страны отличаются природно-климатическими условиями, масштабами территорий и обеспеченностью природными ресурсами, возможностями их освоения, степенью природной и социальной благоприятности человеческого существованию, формирования эволюции, динамики развития человеческого общества, масштабами экономики и научно-техническими достижениями или отсталости, уровнем социального благополучия и политической консолидированности, общественной солидарности и толерантности.

Играют роль и различия континентов, которые отличаются по уровню экологического благополучия и безопасности, пригодности к человеческой жизнедеятельности и степени освоенности, историей возникновения населения, особенностями цивилизационного развития, спецификой возникновения развития государств как форм существования и развития общества.

Государства различаются по общественно-политическому, государственно-правовому устройству, социально-экономической модели, государственной идеологии, культивируемой среди населения, по социальному типу власти и выполняющей ее функции элиты, степени соответствия или несоответствия

интересов элиты интересам общества, по целевым ориентирам развития и способам их реализации, и, что на мой взгляд наиболее важно, по наличию или отсутствию в политической организации страны и в ее духовной жизни возможностей осуществления прогрессивных общественных сдвигов.

И естественно, все эти различия, исторически сложившиеся, но прежде всего различия в избранных моделях общественного устройства объективно обуславливают различия в уровнях и динамике развития.

Какова картина мира, складывающаяся в этих условиях?

Неравномерность социально-экономического развития, шире – цивилизационного развития, является объективным законом этого развития. Очевидно, что на пути цивилизационного развития при движении вперед и вверх, продвигаясь ближе к цели и поднимаясь от ступеньки к ступеньке, отстающие будут стремиться приблизиться к впередиидущим, догнать и перегнать их, а впередиидущие не ждут, когда это случится, а двигаются дальше вперед. Кто-то догонит и перегонит, кто-то сойдет с достигнутой высоты и спустится вниз, но в целом различия в позициях отсталых и впередиидущих стран сохраняются. Даже с высокими темпами роста невозможно быстро достигнуть уровня впередиидущего. Импульс к прогрессу у развитых стран силен, а груз отсталости и инерционность слаборазвитых стран велика. И в масштабе всей планеты искоренение отсталости развития и бедности народов и стран – процесс очень сложный и долговременный. Важно иметь в виду, что обозначились регионы и страны с застойной, а иногда углубляющейся отсталостью (хотя их число постепенно сокращается).

В целом закон неравномерности экономического (вообще общественного) развития нельзя рассматривать как закон сохранения различий, напротив, он является мощным иницирующим фактором прогресса, который будет сокращать число «обделенных» стран и народов. Значение данного закона не в том, чтобы побуждать мировое сообщество и государства к искоренению неравномерности развития (что невозможно), а в том, чтобы совместными усилиями сокращать бедность и отсталость. Можно ли надеяться, что они когда-нибудь сойдут со сцены как мировая и национальная проблема? Это во многом зависит от целенаправленных, осмысленных, экономически эффективных и социально оправданных и мировоззренчески естественных действий национальных и мировых сообществ. При этом, несмотря на все значение международных усилий, главным условием преодоления отсталости является появление в отсталых странах прежде всего политических условий для решения этой задачи.

В то же время число отсталых и бедных стран будет сокращаться. Но самое их сохранение создает условия для противоречий между народами и странами, которые трудно разрешать. Однако неуместно воспроизводить старые идеологические тезисы о колониальной зависимости, засилье

международных монополий, эксплуатации бывшими метрополиями и т. д. Кстати, самые отсталые страны уже не являются колониями, слабо связаны с бывшими метрополиями, слабо вовлечены в сферу деятельности транснациональных компаний. Нельзя не видеть и меняющуюся роль в мировой экономике развивающихся и новых индустриальных стран, их успехи в экономической конкуренции с развитыми странами, их модернизационный прогресс. Выскажу, видимо, спорную мысль, что это происходит не вопреки закономерностям существующей мировой экономической системы, а, скорее, на основе использования ее механизмов.

Все-таки это случается, и получается реальный общественный прогресс в менее развитых странах, подъем экономики, науки и техники, образования и культуры, здравоохранения, рост уровня жизни, прогресс в гуманизации общества.

Случится ли это в Кыргызстане, других странах постсоветской Центральной Азии и в других постсоветских странах? Хочется надеяться. Но пока сдвиги недостаточны для решительного и необратимого перелома. В этих странах, включая Россию, велико влияние прежней неэффективной экономической системы и авторитарной государственной власти, ограничивающей возможности развития общества. Постсоветские страны сильно различаются по способности преодолевать это наследие, и можно сказать, что **большинство из них слабо продвинулись по этому пути и опираются на антимодернизационную общественную модель.**

Таблица 1

Статистические данные о постсоветских странах за 2012 г.¹

	Численность населения, млн чел.	ВВП млрд долл. США	ВВП на душу населения, долл.
Азербайджан	9,3	66,1	7107
Армения	3,0	10,1	3367
Беларусь	9,5	49,6	5221
Казахстан	16,8	195,6	11643
Кыргызстан	5,7	5,8	1017
Молдова	4,1	5,7	1390
Россия	143,2	1915,0	13373
Таджикистан	7,1	7,0	986
Узбекистан	29,8	49,0	1644
Украина	45,6	165,3	3625

¹ Рассчитано по данным Межгосударственного статистического комитета СНГ <http://www.cisstat.org>.

Однако все они стоят перед историческим вызовом – сменить модель либо продлить и усугубить отставание. Если страны не будут уклоняться от этого выбора, те из них, которые обладают достаточными ресурсами, не только природными, но прежде всего способные изыскать ресурсы инвестиционные, в ближайшие десятилетия могут войти в число развитых стран, но страны, сильно ограниченные в ресурсах, еще достаточно долгое время останутся в группе отсталых и развивающихся стран. Но вот вопрос: скольким десятилетиям будет равно это «долгое время»?

Как видно из табл. 1, возможности у этих стран явно различные.

В условиях существования советской общественной системы для действия закона выравнивания уровней экономического развития имелись экономические и политические условия. Конечно, действие этого закона тоже не предполагало нивелирование уровней развития экономик республик, а ориентировано было на преодоление отсталости отдельных республик. Оно предполагало активные действия государства по достижению цели выравнивания в условиях «плановой» тоталитарности режима хозяйствования. Это означало также широкое межреспубликанское перераспределение ресурсов, дававшее эффект выравнивания, но иногда это было связано со снижением общей эффективности использования общей массы ресурсов страны.

Ныне СССР нет, и нет прежних условий для действия закона выравнивания. Каждая ныне суверенная постсоветская республика сама решает проблемы развития. Не появилась необходимость улучшить состояние и развитие всех внутренних регионов в рамках обеспечения комплексности развития страны. Каждое государство решает свои собственные проблемы роста и нет никакой внешней стороны, которая бы действовала специально, чтобы поднять уровень отсталой страны к уровню более развитой. Разумеется, в этом направлении разворачивается с большим или меньшим эффектом взаимное экономическое сотрудничество многих постсоветских стран, особенно сотрудничество их с Россией. Однако проблема глубоких различий в уровнях экономического развития остается острой. А ведь от процесса ее решения во многом зависят возможности дальнейшего углубления сотрудничества, обеспечения его взаимовыгодности, как и перспективы политической консолидации этих стран. В процессе формирования более тесной интеграционной группировки постсоветских стран не только будут складываться более рациональные принципы и механизмы сближения уровней развития, но и выявляться новые проблемы, еще не обозначившиеся со всей резкостью сегодня, и потребуются активный поиск их решения.

Эти проблемы, связанные с необходимостью взаимного содействия модернизации структур национальных экономик повышению эффективно-

сти национальных экономических комплексов, выстраиванию рациональных кооперационных производственных связей и тем самым повышению экономического уровня менее развитых стран, приобретут особую актуальность по мере расширения создаваемого Евразийского экономического союза. При этом, разумеется, особо велика экономическая роль и политическая ответственность России как мощного и наиболее влиятельного государства в преодолении возможных трудностей. Наряду с этим высказывалось мнение о том, что их преодолению могло бы способствовать участие других государств со значительными ресурсами (КНР, Индии, Турции).

Мировые экономические организации поддерживают отсталые страны, способствуют их развитию, но целенаправленно задачу выравнивания не ставят. Мирового правительства, которое ставило бы цель выравнивания уровней развития, нет. Да и вряд ли это возможно, когда в мировом сообществе действуют различные экономические модели, «конкурентные» политические, экономические, социальные, экологические интересы. Несомненно, в политике развитых стран мира присутствуют и гуманные соображения, и заинтересованность в предотвращении появления отсталых стран как источников конфликтов, нарушающих мировую стабильность, но доминируют, естественно, их национальные цели, хотя их связи с отсталыми странами в конечном счете необходимы и полезны для последних.

Не просто тенденцией, а закономерностью (высшим проявлением тенденции, перерастанием ее в высокое, качественное состояние) является движение всех народов, стран к экономическому прогрессу. Для одних этот процесс занимает длительное время и протекает болезненно, для других проходит менее болезненно и быстрее.

Из абсолютного закона неравномерности экономического развития можно вычленировать закон догоняющего развития и закон сохранения превосходящего развития. Возникают теория догоняющего развития, используемая отсталыми и среднеразвитыми странами, и теория приумножения достигнутого, используемая развитыми странами для упрочения своего превосходства. Разумеется, что наряду с общими экономическими методами странам присущи особые механизмы управления и хозяйствования, адекватные их состоянию и избранным моделям экономик.

Конечно, мир меняется. Влияние развитого мира на отсталый мир будет возрастать, и в результате уровень этого мира постепенно будет повышаться. Будут меняться критерии определения и оценки отсталости, побуждая к выдвиганию более высоких целей. Тем не менее различия в уровнях развития останутся. На какое время? Но возможно ли на всем мировом пространстве единообразие по уровню развитости экономики и благополучия населения? Не утопия ли это?

Тем не менее, движение по пути прогресса во всем мире неизбежно, хотя пределы достижений для различных стран разные. И чтобы достижения были весомыми и динамичными, **нужен не постепенный, эволюционный подход к экономике: ее производственной структуре, технологическому и техническому состоянию, конкретным формам и методам организации и управления, а революционный подход, приводящий к прорывам.** В то же время нельзя ставить утопические, не реализуемые цели, допускать субъективизм и волюнтаризм. Нельзя проявлять «псевдо-революционность», нужно иметь готовность к революционным решениям по мере созревания предпосылок для них, но одновременно стремиться, насколько это будет возможно, к использованию эволюционных методов. Этот тезис ни в коей мере не отрицает необходимость достижения принципиально нового устройства общества в постсоветском мире. Главная черта этого нового устройства – обеспечивать баланс интересов в общественном развитии: элиты и населения, государства и общества, государства и человека, человека и общества, различных социальных слоев.

Так уж случилось в экономической теории, что целью экономического развития стали признавать: в условиях авторитарной коммунистической системы – выполнение плана, в условиях рыночных систем – достижение прибыльности. Соответственно, критериями эффективности стали превышение плановых наметок или обеспечение большей прибыльности. Повышение благополучия населения рассматривалось как производное от выполнения плана или роста прибыльности. На практике все оказалось не так просто или совсем не так.

Ныне необходимо углубить «поворот» в экономическом мировоззрении и методологически по-новому определять критерии и показатели экономического, шире – общественного развития. Такой критерий эффективности развития как повышение уровня благополучия населения позволит выбрать правильный курс и определит круг показателей, которые охарактеризуют всю многогранность жизни. Только так, комплексно и системно рассматривая экономику, мы можем полноценно и полномасштабно укреплять фундамент человеческой жизни.

Упомяну еще одну проблему. Экономический прогресс, как и развитие цивилизации вообще, ведет к появлению все новых и новых потребностей и их удовлетворению в тех или иных масштабах. Вместе с потребностями, удовлетворение которых служит улучшению физического здоровья, умственного развития и психического состояния человека, росту духовности и гуманизации общества, экологического благополучия, к сожалению, порождаются и такие потребности, удовлетворение которых в потреблении негативно влияет на физическое здоровье, умственные способности и психику человека, носит антидуховный и антигуманный характер, наносит вред экологии.

Человечество должно ограждать себя от влияния и распространения негативных потребностей. При этом нужно отказаться от советско-социалистического критерия «разумных потребностей», диктующих необходимость общественных ограничений и самоограничение роста благосостояния членов общества, а руководствоваться критерием развития личности и гуманизации общества. Тезис «рост потребления – путь к самоуничтожению человечества» ложен. Речь может идти лишь о том, что увеличение масштабов создаваемых человечеством ресурсов производства и потребления не слишком отставало от повышения потребностей. Сумеет ли человечество это понять и осуществить и тем самым защитить себя от порожденных им самим серьезнейших угроз его будущему?

© 2014 г.

Михаил Горшков

академик РАН

доктор социологических наук, профессор

директор Института социологии РАН

(e-mail: m_gorshkov@isras.ru)

Наталья Тихонова

доктор социологических наук, профессор

профессор-исследователь НИУ ВШЭ

главный научный сотрудник Института социологии РАН

(e-mail: netichon@rambler.ru)

СРЕДНИЙ КЛАСС В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье на материалах ряда общероссийских исследований Института социологии РАН за 2003–2014 гг. показан состав и эволюция российского среднего класса. Проанализирована его профессиональная структура и распределение по различным секторам экономики. Рассмотрены особенности уровня жизни и моделей потребления среднего класса в России. На основе анализа их поведенческих стратегий показано, что разница в уровне благосостояния СК и остальных россиян объясняется не дополнительными действиями, которые они предпринимают для улучшения своего положения, а тем, что уровень их доходов от основной занятости заметно выше за счет того, что они занимают рабочие места иного типа, и показана специфика этих рабочих мест. Дана также общая оценка места СК в социальной структуре российского общества в целом и проанализировано соотношение в нем средних слоев и среднего класса.

Ключевые слова: средний класс, средние слои, социальная структура, стратификация, социальная мобильность, профессионалы.

Социальная структура российского общества претерпела за последние три десятилетия принципиальные изменения. Они протекали вначале очень быстрыми темпами, и хотя носили по форме в целом ненасильственный и в этом смысле эволюционный характер, но по сути стали революционным процессом, т. к. выражали глубокое преобразование общества в ходе смены общественной системы.

Несмотря на различные оценки этого процесса разными политическими силами страны, неодинаковое восприятие его теми или иными слоями населения, следует признать, что эти преобразования по своей исторической направленности были неизбежными и объективно обусловленными. Но не менее важно подчеркнуть, что нашей стране не удалось сделать этот процесс достаточно приемлемым для различных групп населения, может быть, в чем-то более компромиссным. Не удалось сделать разгосударствление и привати-

зацию более социально справедливыми для общества, а также – что, видимо, наиболее важно – не удалось отстроить развитую конкурентную рыночную экономику, освоить непротиворечащие этой задаче методы рационального государственного регулирования и тем самым поднять экономику на более высокий уровень эффективности (в итоге имело место не только сокращение темпов роста производства, но и деиндустриализация, а также сокращение предполагающих высокий уровень квалификации рабочих мест физического и нефизического труда). Произошло снижение жизненного уровня населения. Стала ощутимой утрата ряда социокультурных и материальных достижений советской эпохи. Возникли настороженное, даже отрицательное отношение многих слоев населения к дальнейшему движению по пути реформ, боязнь новых изменений. Сложились среди общества умонастроения, благоприятствующие консервативному идеологическому и политическому повороту, который стал обозначаться в XXI в.

В итоге не сформировались в стране те стимулы и движущие силы общественного прогресса, которые в теории должны были бы возникнуть в результате смены общественной системы. Отсюда нынешние препятствия и трудности на пути модернизации экономики и ее подъема. До сих пор ведется поиск адекватных задачам устойчивого экономического роста форм политической организации общества. Но, возможно, наибольшее тормозящее влияние ощущается из-за того, что за годы преобразований большинство населения накопило в предшествующие годы в большей мере негативный социальный опыт. В нулевые годы XXI в. произошли многие позитивные сдвиги, однако сопутствовавшие благоприятные условия (прежде всего рост доходов государства вследствие удачной конъюнктуры на мировых рынках топливно-энергетических ресурсов) не были рационально использованы и не привели к созданию возможностей (кроме накопления государственных резервов) для устойчивого экономического развития и предотвращения обострения социальных проблем.

Тем не менее, политическая система страны выдержала всплеск протестных настроений, общество в подавляющем большинстве не проявило готовности к оппозиционным выступлениям. Сказались прежде всего достигнутое повышение жизненного уровня основных социальных групп в последние годы, достаточно гибкая внутренняя политика, временами демонстрируемое не только решительное отрицание «неконструктивной» оппозиционной деятельности, но и различные меры по внесению новых демократических элементов в политическую (в том числе избирательную) систему.

Вышесказанное позволяет лучше понять сложившуюся к настоящему времени социальную структуру российского общества. Следует признать, что, несмотря на имеющиеся в нашей стране глубокие социально-экономи-

ческие противоречия, она не приобрела выраженного антагонистического характера, в ней невысок потенциал «социальных взрывов», она какое-то время сможет выдерживать возможные экономические трудности, не раскалываясь на активно противостоящие друг другу составные части. Вместе с тем очевидно, что это не дает оснований для благодушия. Благополучное будущее России зависит от того, способно ли общество не останавливаться в своем развитии, не консервировать не столь уж устойчивую ситуацию, а, напротив, находить конструктивные решения существующих проблем и на деле реализовывать их.

В этой связи сегодня внимание общества и власти привлекает так называемый средний класс. Предполагается, что он сможет стать ведущей созидательной силой, консолидирующей общество, выступить инновационным субъектом экономики и инициативным конструктивным участником общественной жизни. Вместе с тем при неудачном развитии общества он сможет не только смягчить ситуацию и удерживать равновесие политических сил, но и при определенных условиях выступить катализатором общественного протеста.

Институт социологии РАН проблематике среднего класса отводит значительное место в своих исследованиях. При этом в Институте особое внимание уделяется не только исследованиям общетеоретического характера по этой проблематике, но и конкретике общественных отношений, анализу реальных процессов в обществе.

Первая масштабная попытка коллектива ученых ИС РАН овладеть «материей» российского среднего класса уходит корнями в последний год предыдущего века, когда Россия приходила в себя после острого финансово-экономического кризиса, обернувшегося для страны дефолтом осенью 1998 г. В контексте исследуемой проблематики многих тогда интересовал вопрос о том, а выжил ли в пучине кризиса только что народившийся, но еще неокрепший средний класс (СК) новой России. То, что он выжил, хотя и сузил свои ряды, убедительно показало проведенное нами весной 1999 г. общероссийское социологическое исследование¹.

Вторая попытка анализа российского СК была предпринята нами летом 2003 г. в ходе общенационального исследования, в котором использовалась не только общероссийская репрезентативная выборка, но и специальная подвыборка наиболее благополучных слоев российского общества, усилившая представительность полученных данных о среднем классе. Исследовательскую группу, конечно же, в первую очередь интересовали вопросы, связанные с состоянием среднего класса в новых политических

¹ См.: Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999.

условиях (годы первого президентства В. Путина), динамикой изменений качественных и количественных характеристик этого класса за постдефолтный период¹.

И вот коллективом Института проведено новое исследование российского среднего класса. Поводов и мотивов для его проведения, как научно-теоретического, прикладного, аналитического, так и политико-управленческого характера, накопилось за это время более чем достаточно. Поэтому цель общероссийского исследования, проведенного ИС РАН в феврале 2014 г., состояла в том, чтобы оценить масштабы, состав, особенности, роль в обществе и перспективы развития российского среднего класса, сложившегося за более чем 20 лет реформ².

В контексте поставленной цели решались следующие исследовательские задачи, позволяющие выяснить:

- кого можно отнести к среднему классу в современной России;
- какое положение занимает средний класс на рынке труда;
- что представляет собой профессиональный портрет среднего класса и каковы особенности его эволюции;
- какой является на текущий период структура, возможности и модели потребления среднего класса;
- каковы цели и ценности российского среднего класса;
- в чем состоят особенности социально-психологического состояния и досуговых практик представителей российского среднего класса;
- каковы миграционные установки российских «средняков»;
- существует ли взаимоподдержка и сотрудничество между государством и средним классом;

¹ См.: Россия – новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний класс / Под ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой – М.: Наука, 2004.

² Речь идет о проведенных одной и той же рабочей группой исследованиях «Средний класс в современной России» (март 2003), «Собственность в жизни россиян: домослы и реальность» (март-апрель 2005), «Социальное неравенство в социологическом измерении» (март-апрель 2006), «Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему стремятся?» (март 2008), «Готово ли российское общество к модернизации?» (март-апрель 2010), «Бедность и бедные в современной России» (апрель 2013). Подробнее об их результатах см.: Россия – новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний класс / Под ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой. – М., Наука, 2004; Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян / Отв. ред. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова, А.Ю. Чепуренко. – М., Наука, 2006; Социальные неравенства и социальная политика в современной России / Отв. ред. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова. – М.: Наука, 2008; Малообеспеченные в России: кто они? Как живут? К чему стремятся? / Информационно-аналитический бюллетень Института социологии РАН № 5. – М.: Институт социологии РАН, 2008; Готово ли российское общество к модернизации? / Под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е. Тихоновой. – М.: Весь Мир, 2010; Бедность и бедные в современной России / Под ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой, Р. Трауб-Мерца. – М.: Весь Мир, 2014.

- каковы политические взгляды и отношение к моральным нормам среднего класса страны;
- как можно охарактеризовать место среднего класса в социальной структуре пореформенного российского общества.

Методы, использовавшиеся в ходе реализации данного исследования, были весьма разнообразны, и в число основных из них входили:

- количественный опрос, включающий как репрезентативный опрос представителей населения в целом, так и дополнительный опрос представителей средних слоев населения;
- формирование трех массивов эмпирических данных в программе SPSS (общероссийский репрезентативный массив, массив дополнительной выборки по средним слоям населения, единый массив среднего класса, сформированный на базе совмещения его представителей из обоих массивов);
- статистический анализ полученного материала (построение таблиц сопряженности, многомерных индексов, кластерный анализ, факторный анализ методом Варимакс и т. д.).

Основой исследования явился массовый опрос населения РФ по репрезентативной общенациональной выборке, которая насчитывала 1600 чел. Исходя из задач исследования, модель выборки включала 2 объекта:

- население в целом, представленное репрезентативной совокупностью респондентов в возрасте от 18 лет и старше – 1600 чел.;
- дополнительная группа в 300 чел., отобранная с учетом критериев (см. ниже), позволяющих с очень высокой степенью вероятности встретить среди них представителей среднего класса. И действительно, 94% респондентов в дополнительной выборке при последующем анализе оказались в составе выделенного нами среднего класса.

Кого относить к среднему классу?

В современной трактовке сформировавшийся средний класс западных обществ является особым социальным субъектом, который не просто объединяет определенные профессиональные группы, имеет средние доходы и соответствующий уровень жизни, но также выполняет в обществе многообразные функции (воспроизводство квалифицированной рабочей силы, трансляция национальных норм и ценностей, стабилизация общества и т. д.).

Что же касается России, то в ней и по сей день идут активные теоретические споры о том, каковы необходимые и достаточные условия для того, чтобы отнести индивида или домохозяйство к среднему классу. При этом зачастую отстаиваются совершенно противоположные точки зрения, что объясняется использованием разных критериев для выделения группы населения, представляющей искомый средний класс (или «средние классы»).

Именно из-за различий в методологии его выделения у разных исследователей оценка численности среднего класса в современном российском обществе значительно колеблется – от 5–6% до половины населения. При этом оценки западных экспертов относительно численности среднего класса в России оказываются даже более оптимистичны, чем оценки большинства российских специалистов.

Начиная свое очередное исследование СК, исследовательская группа Института социологии понимала, что единого общепризнанного набора критериев для включения индивида в средний класс не существует. С учетом существующей в зарубежной литературе традиции и прошлого опыта анализа СК, для отнесения индивидов к среднему классу нами были в итоге выбраны следующие критерии и их пороговые значения:

- *уровень образования* (наличие как минимум среднего специального образования);
- *профессиональный статус*, означающий нефизический характер труда;
- *уровень благосостояния* (показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений для данного типа поселения или количество имеющихся товаров длительного пользования не ниже медианного значения по населению в целом);
- *самоидентификация* (интегральная самооценка индивидом своего статуса в обществе по десятибалльной шкале не ниже 4 баллов включительно)¹.

Как и любая социальная группа средний класс не является однородным. В нем можно выделить 2 подгруппы. Это, во-первых, ядро СК, являющееся относительно устойчивым социальным образованием и объединяющее тех представителей СК, которые наиболее ярко выражают его качественные особенности. Во-вторых, периферию ядра СК, в которой свойства, характерные для представителей ядра СК, постепенно ослабевают, а люди, входящие в нее, характеризуются гораздо меньшей устойчивостью своих качеств и положения как представителей СК.

Применение описанной выше методики выделения СК к данным исследований ИС РАН последних 10 лет демонстрирует *рост среднего класса в период 2003–2008 гг., сокращение его численности во время кризиса 2008–2009 гг. и восстановление в 2010 г., после чего последовал новый этап его небольшого роста*. Согласно этим данным, средний класс вырос с 29 до 34% за период с 2003 по 2008 гг., сократился до четверти населения

¹ Подробнее см.: Средний класс в современной России: 10 лет спустя. Аналитический доклад. Руководители исследования: М.К. Горшков и Н.Е. Тихонова. М. 2014, с. 9–11.

в период кризиса и вновь вырос, достигнув к настоящему времени 42% населения страны (44% работающих россиян).

Средний класс в целом относительно моложе остальных россиян: в его составе больше молодежи и меньше людей старшего поколения. Наибольший вес в составе среднего класса имеет возрастная группа от 31 до 40 лет – она составляет 27% общей численности среднего класса (и 40% его ядра). Таким образом, в составе среднего класса оказываются, прежде всего, представители молодых и средних возрастов.

В СК в целом имеют среднее специальное образование (т. е. тот минимальный уровень образования, который был необходим для попадания в его состав) 35% его представителей, а высшее (в т. ч. незаконченное) – 65%. Среди населения, не попавшего в СК, эти доли составили 45 и 13% соответственно, и еще 42% имели только неполное или общее среднее образование.

Костяк ядра среднего класса составляют, в первую очередь, выходцы из городских высокообразованных семей, хотя их доля даже в ядре среднего класса пока составляет только около половины, т. е. на соответствующие ядру среднего класса позиции в настоящее время существует значительный приток вне процесса межгенерационного воспроизводства СК. Вместе с тем, из тех россиян, родители которых не имеют даже среднего специального образования, в среднем классе оказывается только каждый пятый (причем более чем в 80% случаев эти люди попадают в периферию ядра СК). Наличие среднего специального образования у одного или обоих родителей обеспечивает попадание в СК уже в 46% случаев, но только наличие одного или двух родителей с высшим образованием повышает эту вероятность до 69%. При этом чуть более половины оказываются в данном случае в ядре СК.

Одним из критериев при выделении среднего класса являлась его самоидентификация – расположение себя на позициях не ниже 4-й включительно по 10-балльной шкале оценки индивидом своего статуса в обществе. Средний класс в целом выше оценивает свое положение в обществе, чем те, кто не попадает в его состав. Однако нужно отметить, что эти различия не столь значительны, как объективные различия в положении СК и остальных россиян. Так, медианное значение оценки своего положения в составе среднего класса и населения, не попавшего в него, отличается на одну единицу, составляя 6 баллов из 10 в среднем классе и 5 баллов из 10 у остальных россиян. Если же учитывать внутреннюю структуру СК, то различия становятся ярче: медианная оценка своего положения составляет 6 баллов в ядре СК, 5 – в периферии этого ядра и в потенциальном СК, а среди остального населения она опускается до 4 баллов из 10. Средние значения оценок своего статуса при этом состав-

ляют: в ядре СК – 5,94, в периферии ядра – 5,69, в потенциальном СК – 4,68, а в остальном населении – 4,29. Таким образом, представители среднего класса, и, прежде всего, его ядра, в целом оценивают свое положение в обществе не просто как среднее, «серединное», а как более высокое по сравнению с представителями остальных россиян.

Исследовательская группа пришла к выводу, что вектор и градус восприятия процессов, происходящих на рынке труда РФ, достаточно четко опосредуются принадлежностью респондентов к среднему классу российского общества либо не входящим в его состав россиянам. При этом самоощущения первых в части, касающейся выделенных нами аспектов, куда более оптимистичны и если и отличаются (в ряде случаев заметно) от показателей по населению в целом, то, как правило, в лучшую сторону.

Отметим при этом, что данные исследований последних лет позволяют говорить о наличии в российском обществе своеобразного «социального дисбаланса». Дисбаланса, проявляющегося в противоречии между относительно спокойным, по данным статистики, состоянием рынка труда с низким уровнем безработицы и ощущением вероятности оказаться в ближайшие 2–3 года безработными, характерным для более чем 40% работающих россиян.

Мы убеждены: при всей иррациональности подобного тревожного ощущения оно имеет под собой объективные и веские основания, к разряду которых, несомненно, относятся социальная незащищенность россиян и низкая эффективность системы государственной социальной защиты от безработицы. Вместе с тем, благодаря большей стабильности и устойчивости практик собственной занятости, представители российского СК (особенно его ядра) реже тревожатся о возможности оказаться в рядах безработных, полагая, что в ближайшей перспективе подобное развитие событий для них «полностью исключено» или, по меньшей мере, «маловероятно».

Профессиональный портрет среднего класса и особенности его эволюции

Средний класс в современной России невозможно представить в отрыве от задаваемой экономикой страны профессиональной структуры России. Ее нынешнее состояние – яркий результат развития социально-экономических тенденций, начало которым было положено в нашей стране еще в годы перестройки, а в дальнейшем получило развитие в 1990-е гг. В итоге картина занятости по отраслям и, главное, по секторам экономики в настоящее время существенно отличается в России от ситуации в развитых странах (см. табл. 1).

Таблица 1

Занятость в различных отраслях и секторах экономики в России, Германии и Великобритании, 2012 и 2013 гг., % от работающих¹

Сектора экономики	Россия, 2013	Германия, 2012	Великобритания, 2012
Первичный сектор	9	3	1
Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	7	3	1
Добыча полезных ископаемых	2	0,5	0,4
Вторичный сектор	35	33	23
Обрабатывающие производства (промышленность)	15	23	13
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; транспорт и связь	20	10	10
Третичный сектор	30	30	38
Оптовая и розничная торговля, сфера обслуживания, включая ЖКХ и др. услуги	23	22	29
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение	7	8	9
Четвертичный сектор	26	36	38
Образование, наука, культура и т. д.	17	23	26
Финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, информационные и т. п. услуги	9	13	12

Различия в занятости в России и развитых странах отражают, таким образом, тот факт, что российское общество находится пока в другой исторической эпохе, нежели ведущие страны Запада, а именно – в эпохе позднеиндустриального развития. Именно для этой эпохи, как показывает исторический опыт, характерен быстрый рост среднего класса и превращение его в доминирующую в обществе социальную силу. Причем в составе данного класса именно на этом этапе относительно велика доля полупрофессионалов, клерков, служащих и т. п. групп, т. е. представителей среднеквалифицированных «белых воротничков», и относительно ниже, чем это характерно для обществ с доминированием четвертичного сектора

¹ Данные по Германии и Великобритании приведены по Европейскому социальному исследованию (ESS – European Social Survey) за 2012 г. Данные по России рассчитаны на основе официальной статистики (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud10.xls).

экономики, доля профессионалов. Обе эти тенденции (как общего роста среднего класса, так и увеличения в его составе более быстрыми темпами группы среднеквалифицированных работников нефизического труда) фиксируются при рассмотрении профессионального портрета СК применительно к России (см. табл. 2).

Таблица 2

**Динамика профессионального портрета различных групп населения,
2003–2014 гг., % от работающих**

Профессиональные группы	Средний класс, в т. ч.				Потенци- альный СК		Остальное население	
	Ядро СК		Периферия ядра СК					
	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014
Руководители всех уровней, предприниматели и самозанятые	34	20	29	12	18	7	1	1
Специалисты, работа которых предполагает наличие высшего образования (профессионалы)	67	80	24	5	45	22	2	1
Прочие работники нефизического труда (полупрофессионалы, клерки, рядовые работники в сфере торговли и бытового обслуживания)	0	0	47	83	37	71	8	8
Рабочие	0	0	0	0	0	0	90	90

Данные табл. 2 выявляют 2 основных тенденции. Во-первых, основу ядра СК составляет возросшая доля профессионалов, а также заметно уменьшающаяся доля руководителей всех уровней и предпринимателей, а во-вторых, основная масса входивших в 2003 г. в состав периферии ядра СК руководителей и профессионалов к настоящему времени перешла в ядро СК, где, собственно, по своему профессиональному статусу и должна находиться. Это произошло, прежде всего, за счет повышения их благосостояния и сопутствующего ему формирования идентичностей средних слоев. В результате ядро СК и его периферия стали гораздо более гомогенными по своему профессиональному составу, чем в начале 2000-х гг. Этот процесс можно оценить как несомненно позитивный и отражающий общие

закономерности формирования массового среднего класса в позднеиндустриальную эпоху в любой стране мира.

Отчасти эти тенденции затронули и потенциальный СК, куда, в отличие от ситуации 10-летней давности, входят теперь в первую очередь уже не профессионалы и руководители бюджетных отраслей (перешедшие в массу своей за это время в основном в ядро СК и, отчасти, в его периферию), а другие представители работников нефизического труда, к тому же с относительно более низким качеством человеческого и культурного капитала, чем у представителей тех же профессиональных групп в составе СК¹. Тем не менее, почти 30% в потенциальном СК составляют все-таки работники, которые, по крайней мере по своему профессиональному статусу, могли бы попасть, при лучшем материальном положении и иной самоидентификации, даже в состав ядра СК.

При устранении необоснованных отраслевых, региональных, поселенческих и т. п. диспропорций в оплате труда высококвалифицированных специалистов, а также при дальнейшем совершенствовании социальной политики в СК страны может войти дополнительно еще 2–3% населения. Еще на 5–6% СК мог бы увеличиться при определенных изменениях социальной политики за счет пенсионеров с достаточно высоким образовательным уровнем, которые по их прошлому социальному статусу и, будучи на пенсии, должны были бы относиться к СК. Тем самым, максимальный ресурс расширения СК при наиболее благополучных условиях составляет в сумме порядка 8–10% населения страны.

Все это позволяет утверждать, что с учетом реально имеющегося ресурса максимально возможная численность среднего класса при нынешней отраслевой структуре экономики России составляет порядка половины населения. Это, конечно, не «общество двух третей», которые были характерны для развитых западно-европейских стран в 1960–1970-е гг., т. е. в период нахождения их на таком же этапе развития, на котором находится Россия, но все-таки общество достаточно массового среднего класса.

Таким образом, если говорить о специфике российской ситуации со СК по отношению к ситуации со СК в западных странах в настоящее время, то она заключается отнюдь не в численности СК и даже не в уровне благосостояния российского среднего класса. Специфика российской ситуации со средним классом заключается, прежде всего, в относительно низкой доле в

¹ Все профессиональные группы (за исключением профессионалов, т. е. специалистов, работающих на должностях, предполагающих высшее образование) в составе потенциального СК имеют более низкий образовательный уровень, чем те же группы в СК. При этом представители потенциального СК имеют обычно за счет первичной социализации в другой среде заметно худший культурный капитал, чем даже представители периферии ядра СК. Это, естественно, делает их менее конкурентоспособными на рынке труда.

составе работающих представителей СК, занятых в четвертичном секторе экономики, по сравнению с наиболее развитыми странами Запада, а также в растущей доле в нем периферийных для данного класса профессиональных статусов (для сравнения – если доля специалистов средней квалификации выросла в России с 2002 по 2012 гг. с 17 до 19%, то в Германии она сократилась за это время с 21 до 19%, в Великобритании – с 12 до 11%¹ и т. д.). В итоге, если в наиболее развитых странах эволюция среднего класса идет в настоящее время по линии его поляризации, т. е. увеличения в нем доли занятых на рабочих местах как низкой, так и высокой квалификации с сокращением средних позиций, то российский средний класс прирастает, прежде всего, среднеквалифицированной рабочей силой, занятой рутинным нефизическим трудом. И в этом отношении ситуация с российским СК напоминает процессы, которые имели место в таких западно-европейских странах как Германия, Великобритания и др. 50 лет назад. Как тогда в этих странах, так и сегодня в России фактически рост СК происходит за счет рабочей силы, представленной, с одной стороны, служащими, а с другой – рядовыми работниками сферы торговли и бытового обслуживания со сравнительно высоким уровнем образования (не ниже среднего специального).

Еще раз подчеркнем – эти отличия закономерны, поскольку ключевая тенденция экстенсивного роста российского СК прежде всего² за счет однородной рабочей силы средней квалификации является отражением специфики того этапа развития, на котором находится сегодня российская экономика, а также рентоориентированного характера последней. *В результате в ней растет занятость на рабочих местах средней и низкой квалификации и в очень незначительном количестве создаются рабочие места, предполагающие высококвалифицированный нефизический труд. Лишь вследствие положительной внешнеэкономической конъюнктуры, связанной с высокими ценами на энергоносители, такая модель экономического роста позволяет обеспечивать повышение средней заработной платы по стране. Причем происходит это во многом в силу действия перераспределительных, а не рыночных механизмов.*

Рост доходов населения в целом и СК в частности, при такой модели его расширения, носит временный характер, и при любых кризисных явле-

¹ Данные ESS.

² Речь в данном случае идет о тенденции, которая может продолжиться в будущем. Если же говорить о прошедших годах, то наряду с ней действовала и другая тенденция – в состав ядра СК перешли из его периферии и даже потенциального СК многие представители профессионалов и руководителей, а доля ядра СК выросла в составе населения за последние 10 лет в полтора раза – с 11 до 16%. Однако эта тенденция была все же менее мощной, и если изменение статуса высококвалифицированной рабочей силы затронуло 5% россиян, то в процесс расширения периферии СК оказались вовлечены 8%.

ниях в экономике можно ожидать сокращения российского среднего класса. Доказательство тому можно было наблюдать в 2008–2009 гг., когда в результате финансово-экономического кризиса заметно «осыпалась» именно периферия ядра СК (в 2009 г. она сократилась по сравнению с предкризисным периодом на четверть – с 20 до 15%). Фундаментальное расширение среднего класса и его устойчивый рост возможны только при завершении в России позднеиндустриального этапа развития и начале перехода к постиндустриальной модели развития, т. е. развития в России «экономики знаний» на фоне диверсифицированной структуры экономики в целом.

В связи с этим особенно важно подчеркнуть, что уже сегодня именно четвертичный сектор экономики, представленный такими отраслями как наука, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, образование, культура, финансовая деятельность, консалтинг и т. п., в массовом масштабе обеспечивает в России рабочими местами представителей СК, особенно – его ядра. И в этом отношении ситуация в России напоминает ситуацию в развитых странах, только в них эта тенденция выражена гораздо ярче – так, например, в Германии до 70% профессионалов занято в отраслях четвертичного сектора экономики.

Ядро СК почти на 60% концентрируется в России именно в четвертичном секторе экономики, работа в котором предполагает не просто наличие высшего образования, но зачастую уникальную квалификацию. Именно занятость в четвертичном секторе экономики в ядре среднего класса вносит однозначность в картину рабочих мест, которые занимают представители этой части СК. Так, работники четвертичного сектора ядра СК на 90% состоят из профессионалов. Можно даже сказать, что *профессионалы, занятые в бюджетных отраслях четвертичного сектора экономики, по сути дела являются сегодня своего рода «лицом» ядра российского среднего класса*, и лицо это преимущественно женское. При этом для руководителей, попавших в ядро СК, наиболее типичной является занятость на частных и приватизированных предприятиях вторичного и третичного сектора. А этот лик ядра СК имеет уже четко выраженные мужские черты.

Представители периферии ядра СК и потенциального СК, независимо от их профессионального статуса, заняты в настоящее время в основном в третичном, а остальное население – во вторичном секторе экономики. При этом профессиональный состав периферии ядра СК – это как бы «ядро СК наоборот». *Если ядро СК – это в основном профессионалы четвертичного сектора экономики, то его периферия – это в основном рядовые служащие или работники в сфере торговли и бытового обслуживания*. Причем если работники торговли и сферы услуг из третичного сектора представляют собой типичный портрет представителя периферии ядра СК в современной России, то рядовые служащие и офисный персонал, для которых относи-

тельно чаще характерна занятость во вторичном и четвертичном секторах экономики (см. табл. 3), выступают своего рода «связующим звеном» между ядром среднего класса и его периферией.

Анализ распределения представителей СК по секторам экономики и профессиональным статусам демонстрирует, что российский средний класс – это сложный, гетерогенный феномен, в котором как бы «встречаются» две разные эпохи экономического развития, с разными требованиями к рабочей силе, с разными квалификационными стандартами, мотивацией и образом мышления.

Таблица 3

Профессиональный портрет различных групп населения в зависимости от сектора экономики, в котором они работают, 2014 г.¹, % от работающих

Профессиональные группы	Средний класс, в т. ч.								Потенциальный СК				Остальное население			
	Ядро СК				Периферия ядра СК											
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Руководители всех уровней, предприниматели и самозанятые	50	32	30	10	28	28	11	8	50	18	4	6	0	0	3	4
Профессионалы	50	68	70	90	29	0	2	9	50	46	6	38	3	0	0	15
Полупрофессионалы и клерки	0	0	0	0	43	64	34	78	0	27	24	46	0	1	7	29
Рядовые работники в сфере торговли и бытового обслуживания	0	0	0	0	0	7	53	5	0	9	66	10	0	0	36	4
Рабочие													97	99	53	48

Если говорить об образовании, то, как свидетельствуют данные табл. 3 и 4, доля выпускников вузов среди занятых остается в России по-прежнему одной из самых высоких в мире (31%). При этом типичным для профессиональных статусов, характерных для ядра СК, все в большей степени становится наличие высшего образования (доля его обладателей среди руководителей и предпринимателей увеличилась за последние годы в ядре СК с 54 до 68%, а среди профессионалов – с 79 до 95%). Для прочих работников нефизического труда все более характерно становится при этом среднее специальное образование.

¹ Сокращения в таблице: «I» соответствует первичному сектору, «II» – вторичному, «III» – третичному, «IV» – четвертичному.

Еще 10 лет назад в российской экономике гораздо чаще встречались случаи, когда на рабочих местах, предполагающих высшее образование, работали люди, его не имеющие, при этом люди с высшим образованием массово работали на несоответствующих их уровню образования рабочих местах. Сейчас такое положение дел стало скорее исключением.

В связи с характеристикой образовательного уровня различных профессиональных групп особо следует отметить и то, что рынок высшего образования в России до сих пор «перегрет». Соответственно, наличие высшего образования отнюдь не гарантирует его обладателям попадания в состав СК, хотя вероятность попасть в него стала для них сегодня намного выше, чем 10 лет назад. Так, высшее образование в настоящее время является гарантией попадания в СК почти для 90% выпускников российских вузов, в то время как в 2003 г. лишь две трети обладателей высшего образования входили в его состав. С другой стороны, в самом СК обладатели высшего образования все чаще стали попадать в его ядро – среди тех, кто имеет в современной России высшее образование, три четверти оказываются в ядре СК, еще 11% – в его периферии, каждый десятый из них оказывается в потенциальном СК и очень мало (3%) попадают в группу «остальное население». Данная положительная тенденция свидетельствует о том, что за последние 10 лет наличие высшего образования стало ощутимее влиять на жизненные шансы у его обладателей. При этом среднее специальное образование в настоящее время в России такой роли не играет.

Три четверти ядра СК (76%) потратило на обучение 15 лет и более, причем больше половины из них потратили на формирование своего общего человеческого капитала 16 и более лет. Кроме того, нетрудно заметить, что периферия ядра российского СК теперь состоит в основном из работников со средним специальным образованием, потребовавшим 12–14 лет обучения. Как уже упоминалось выше, отчасти эти люди пришли в СК «извне» на места профессионалов, перешедших из периферии в ядро среднего СК. Это неизбежно привело к снижению качества человеческого капитала периферии ядра СК.

Важно подчеркнуть в связи с этим, что качественный человеческий капитал у представителей периферии ядра СК сегодня востребован только в четвертичном секторе экономики (см. табл. 4). Именно в нем работает основная часть обладателей высшего образования не только из ядра СК, но и из его периферии и даже из потенциального СК – в четвертичном секторе экономики сосредоточены почти две трети периферии ядра СК и потенциального СК с высшим образованием. Более того – 62–63% из них имеют по 15 и более лет дневного обучения. Тот факт, что россияне с такими особенностями человеческого капитала оказываются в периферии ядра СК и даже в потенциальном СК, показывает, что либо часть из них

занята на рабочих местах, где не требуется все многообразие имеющегося у них человеческого капитала (что означает, что он в российской экономике имеется в переизбытке), либо он используется, но не оплачивается соответствующим образом. Судя по всему, верны оба эти объяснения.

Таблица 4

Образование представителей различных групп населения, работающих в разных секторах экономики, 2014 г.¹, % от работающих

Сектор занятости	Средний класс, в т. ч.				Потенциальный СК			Остальное население		
	Ядро СК		Периферия ядра СК							
	Ср. спец. и н/высшее	Высшее	Ср. спец. и н/высшее	Высшее	Ниже ср. спец.	Ср. спец. и н/высшее	Высшее	Ниже ср. спец.	Ср. спец. и н/высшее	Высшее
I		1	3	3	3	0	3	15	5	0
II		18	9	3	10	0	19	61	81	45
III	33	24	58	29	70	63	17	19	8	9
IV	67	57	30	65	17	37	61	5	6	46

Таким образом, в целом расширение СК в последнее 10-летие привело к разнонаправленным тенденциям изменения образовательного уровня его представителей. С одной стороны, в него вошли россияне с высшим образованием, которые еще в 2003 г. в него не входили, и, в результате, подавляющее большинство лиц с высшим образованием оказывается сегодня в России в составе СК, при этом во все большей степени – в его ядре. С другой стороны, одновременно шло массовое увеличение в нем доли работников со средним специальным образованием, во все большей степени концентрирующихся на периферийных для среднего класса позициях. Действие двух этих тенденций привело, с одной стороны, к гораздо большему соответствию профессиональных статусов и образовательного уровня представителей как ядра СК, так и его периферии с одновременным все большим расхождением и их образовательного уровня, и профессиональных статусов между собой.

¹ Сокращения в таблице: «I» соответствует первичному сектору, «II» – вторичному, «III» – третичному, «IV» – четвертичному.

С другой же стороны, оно привело к тому, что общая «образовательная композиция» среднего класса за последние 10 лет, несмотря на его расширение, практически не изменилась – соотношение работающих с высшим и средним специальным образованием в СК сегодня составляет 60:40, примерно столько же (59:41) было в 2003 г.

Видимо, относительным падением заинтересованности представителей СК в повышении своей квалификации объясняется и рост позитивных оценок доступности необходимых знаний. На сегодняшний день в ядре СК практически нет людей, которые бы оценивали эти возможности как неудовлетворительные, а в его периферии этой точки зрения придерживается лишь каждый десятый. Это является отражением общероссийской тенденции, затронувшей все слои населения. Так, масштаб пессимистичных оценок работающими россиянами своих возможностей получения необходимого образования и навыков снизился за период с 2003 по 2014 гг. в 2,7 раза (с 35 до 13%).

Таким образом, россияне вообще и представители СК в частности гораздо реже стали прикладывать усилия для наращивания и даже поддержания своего человеческого капитала, поскольку само это наращивание стало в гораздо меньшей степени предопределять их карьерные перспективы, и в этих условиях их озабоченность возможностью получения новых знаний заметно снизилась.

Причина всех этих негативных тенденций в области человеческого капитала СК – завершение структурной перестройки экономики, прекращение создания в массовом масштабе новых рабочих мест, требующих высококвалифицированного труда, и вытекающее из этого для работников сокращение возможности использовать дополнительные знания для карьерной мобильности. Людей с высшим образованием, имеющих навыки использования информационных технологий и хотя бы в какой-то степени знающих иностранные языки, в России сейчас больше, чем рабочих мест, где требуются эти характеристики человеческого капитала. В итоге они уже не гарантируют карьерного роста, выступая дополнительными бонусами скорее для работодателей, чем для работников.

Падение интереса СК к наращиванию своего человеческого капитала связано не столько с процессами, обусловленными спецификой внутренней эволюции самого среднего класса, в частности его расширения, сколько с общими тенденциями в экономике страны, затрагивающими перспективы мобильности людей. При этом в наибольшей степени от закрытия «социальных лифтов» пострадал именно СК – так, за последние 10 лет относительная доля тех россиян, кто получил повышение на работе или которым удалось найти новую, более подходящую работу, сократилась почти втрое

(с 17 до 6%). В то же время в СК динамика изменений как в карьере, так и в профессии гораздо более удручающая – число добившихся в этих областях положительных сдвигов за последние 3 года уменьшилось с 2003 по 2014 гг. с 40 до 14% в ядре среднего класса, и с 25 до 5% в его периферии. Таким образом, *негативные макроэкономические тенденции немало способствовали качественным метаморфозам среднего класса.*

Рассмотрим теперь характеристики деятельности российского СК на его рабочих местах, прямо влияющие на его отношение к своей работе и отношение к своему человеческому капиталу. В их числе, прежде всего, властный ресурс (в том числе существующий в форме ресурса влияния) у себя на работе (см. табл. 5).

Таблица 5

**Динамика ресурса влияния на принятие решений
у разных профессиональных групп, 2003–2014 гг., %**

Ресурс влияния	Руководители всех уровней, предприниматели и самозанятые		Профессионалы		Прочие работники нефизического труда		Рабочие	
	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014
В рамках всего предприятия	44	33	8	5	4	3	1	3
В рамках своего подразделения	42	50	46	45	25	22	16	16
От него на работе вообще ничего не зависит	14	17	46	50	71	77	83	81

Как видно из данных табл. 5, *помимо отмеченных выше тенденций снижения шансов на улучшения в карьере и сокращение инвестиций в наращивание своего человеческого капитала, в последние годы в среднем классе наблюдается существенное снижение объема влияния на рабочем месте*, причем как в рамках предприятия в целом, так и в рамках своего подразделения, и, как следствие, имеет место значительное увеличение доли россиян, от решений которых, по их собственному мнению, ничего не зависит. А ведь ресурс влияния – одна из ключевых характеристик любой производственной деятельности, заметно влияющая на самоощущение человека на работе и его трудовые мотивации. Особенно значимо это для деятельности СК. В то же время распространенность наличия властного ресурса (точнее такой его формы, как ресурс влияния на принятие

решений), сократившись во всех группах населения, особенно сильно сократилась именно в СК и, прежде всего, в его ядре (при этом ресурс влияния в рамках всего предприятия снизился в ядре СК даже в 2,6 раза). Темпы сжатия ресурса влияния на рабочем месте в ядре СК опережают аналогичные процессы среди занятого населения страны в целом почти в 2 раза. Так, в 2003 г. в ядре среднего класса было всего 22% работающих россиян, признавших, что от них на занимаемых ими должностях ничего не зависит, в 2014 же году их доля достигла уже 40%, хотя среди работающих россиян за то же время доля тех, у кого полностью отсутствовал ресурс влияния на рабочем месте, увеличилась всего на 4% – с 63 до 67%. При этом среди профессионалов ощущение, что они у себя на работе являются просто «винтиками», «пешками», которые никак не могут повлиять на принятие решений в своих коллективах, характеризует ровно половину. Даже среди руководителей это ощущение испытывает сейчас каждый седьмой.

Напомним в связи с этим: представители ядра среднего класса – это группа, характеризующаяся не просто высоким уровнем квалификации, но и особыми трудовыми мотивациями. Их труд особенно сложно контролировать, тем более, с точки зрения его качества. Поэтому в менеджменте развитых стран принято создавать у них заинтересованность в работе не только, а подчас даже не столько материальными стимулами, сколько чувством сопричастности и ощущения своей «миссии». *В России же события развиваются в прямо противоположном направлении, и именно в этой группе отчуждение (а ощущение невозможности влиять на происходящее, восприятие себя как «винтика» свидетельствует именно об отчуждении в труде) нарастает опережающими темпами. Следствием этого отчуждения неизбежно является и рост значимости материальных мотиваций (главное – высокая зарплата) в ущерб содержательным мотивациям труда среди представителей СК.* Эти изменения опасны по своим социально-экономическим последствиям, поскольку качество работы руководителей и профессионалов, основная часть которых входит в ядро СК, особенно сильно влияет на конкурентоспособность страны и жизнь в ней каждого человека. Именно они работают в органах управления страны, учат и лечат россиян, создают то информационное поле, в котором они живут, определяют успешность развития промышленности и финансовой сферы России и т. д.

С чем же может быть связано столь быстрое нарастание отчуждения в труде у российского СК? В качестве гипотезы можно было бы предположить, что идет обострение внутрифирменных конфликтов и усиливаются противоречия между собственниками и работниками. Однако ни ядро СК,

ни даже его периферия не отличаются обостренным чувством наличия конфликтов между собственниками предприятий и наемными работниками. Напротив, за последние 10 лет среди работающих россиян, формирующих ядро СК, существенно снизилась распространенность ощущения конфликта между собственниками и наемными работниками (с 16 до 9%), что является частичным отражением общероссийской тенденции снижения значимости этого типа конфликтов на фоне роста значимости для россиян противоречий между богатыми и бедными, властью и народом, чиновниками и гражданами и т. д. Таким образом, дело тут не в этом, и проблема причин нарастания отчуждения в СК и утраты им ресурса влияния у себя на работе требует отдельных исследований.

Существует и еще один очень важный факт – ощущение остроты конфликта между собственниками предприятий и его работниками характерно в наибольшей степени для рабочих (21%), а также работников предприятий, находящихся в негосударственной собственности (20%). При этом чаще всего ощущают это противоречие представители традиционного рабочего класса (высоко- и среднеквалифицированные рабочие – в 21% случаев), а также рядовые работники торговли и сферы обслуживания, положение которых к положению традиционного рабочего класса по многим параметрам достаточно близко. Это новая тенденция – еще несколько лет назад ощущение данного конфликта как значимого характеризовало в первую очередь пожилых респондентов, работающих на предприятиях государственной формы собственности, а также пенсионеров, и было скорее идеологической нормой, чем результатом реального конфликта интересов. Сейчас же ситуация начала быстро меняться, что также свидетельствует об изменениях, идущих в сфере производственных отношений и производственной культуры в России.

Еще одна, наряду с ресурсом влияния, важная характеристика производственной деятельности и в целом рабочих мест представителей СК – это вписанность ее в «правовое поле» и вытекающая из этого степень социальной защищенности. Как свидетельствуют данные исследования (см. табл. 6), позиции ядра СК хотя и кажутся достаточно благополучными на фоне других слоев населения, все же не слишком хороши. Отнюдь не все представители даже ядра СК официально оформлены на работу, 16% ядра СК и 32% его периферии получают зарплату или часть ее «в конвертах», столько же не имеют гарантированной законом оплаты отпуска и больничных листов. Таким образом, *значительная часть представителей СК находится сейчас вне правового поля российского трудового, пенсионного и социального законодательства*, и находятся в этой ситуации они отнюдь не в результате собственного желания.

Таблица 6

**Степень социально-экономической защищенности на рабочем месте
у различных групп населения, 2014 г., % от работающих**

Показатели	Средний класс, в т. ч.		Потенци- альный СК	Оста- льное население	Спра- вочно: население в целом
	Ядро СК	Пери- ферия ядра СК			
Своевременная выплата з/п	97	93	93	88	92
Официально оформлены на работу	87	77	73	71	76
«Белая» зарплата	84	68	60	57	66
Оплата отпуска и больничного листа	84	69	60	60	68
Дополнительные социальные блага	25	17	14	10	15

В целом, судя по данным исследования, в той или иной степени вне правового поля и предусмотренных российским законодательством социальных гарантий находятся 44% работающих россиян – в их числе почти треть (16% всех работающих россиян) не имеют и официального оформления на работу, и, соответственно, «белой» зарплаты, и оплаты предусмотренных законодательством отпуска и больничного листа. У остальных 28% не реализуется как минимум одно из этих прав. В наиболее благополучном положении при этом находятся профессионалы – лишь четверть их находится полностью вне правового поля, а в наихудшем положении – рабочие (53% которых не имеют официального оформления на работу и, соответственно, «белой» зарплаты и оплаты предусмотренных законодательством отпуска и больничного листа) и, особенно, рядовые работники торговли и сферы бытового обслуживания, где этот показатель доходит даже до 70%. При этом, что особенно удивительно, и на государственных предприятиях полностью в законодательном поле находятся лишь 74% работников. Менее удивительно, но также весьма тревожно, что на приватизированных предприятиях этот показатель снижается до 57%. И совсем драматична и требует немедленного вмешательства государства ситуация, когда на других предприятиях частного сектора в зоне действия трудового, пенсионного и социального законодательства России оказываются лишь около 30% работающих граждан.

Что же касается дополнительных социальных благ (оплаты добровольного медицинского страхования или наличия ведомственной поликли-

ники, оплаты транспорта, связи, жилья и т. д.), то их наличие обуславливается сегодня в России обычно владением навыками, составляющими базу квалификационных требований при постиндустриальной модели развития. Они распространены в большей степени среди ядра СК (25% по сравнению с 15% в среднем по работающим) и профессионалов (также 25%), и предоставляются с большей вероятностью за работу, связанную с ежедневным использованием Интернета (22%) и иностранного языка (31%).

Тот факт, что ядро СК включает наиболее квалифицированную часть российских работников, человеческий капитал которых обеспечивает им более сильные переговорные позиции с работодателями независимо от того, кто выступает этим работодателем – государство или частный предприниматель, отражается не только в большей степени правовой защищенности СК, но и в большей *устойчивости занятости* его представителей (см. табл. 7).

Таблица 7

Вероятность увольнения у различных групп населения, самооценки, 2014 г., % от работающих

Вероятность увольнения	Средний класс, в т. ч.		Потенциальный СК	Остальное население	Справочно: население в целом
	Ядро СК	Периферия ядра СК			
Это исключено	20	12	7	7	11
Это маловероятно	58	51	39	43	49
Это вполне возможно	20	32	46	44	35
Такая вероятность очень велика	2	5	8	6	5
Справочно: Оказывались за последние 5 лет в ситуации, когда нигде не работали и не учились более трех месяцев подряд	9	21	34	27	22

Вероятность сохранения своего рабочего места повышается, если труд работника предполагает хотя бы эпизодическое использование компьютера в работе и достаточно интенсивное использование в ней Интернета и иностранного языка (25% их считают свое увольнение невозможным – при 11% среди работающих россиян в целом). Видимо, необходимый для успешного выполнения соответствующих таким рабочим местам обязанностей специфический капитал приобрести сложнее, чем общий человеческий капитал,

что дает этой части представителей СК относительно большую уверенность в устойчивости своей занятости. Во всяком случае, как видно из данных табл. 7, большинство и ядра СК, и его периферии считают свое увольнение маловероятным, и еще 20% в ядре СК и 12% в его периферии считают, что это абсолютно исключено. При этом среди остальных работающих россиян наиболее массовой является точка зрения, что это вполне возможно. И их реальный опыт безработицы в последние годы подтверждает неслучайность опасений в сфере собственной занятости.

В условиях низкого уровня социально-экономической защищенности не удивительно, что значительная часть населения – 24% всех работающих (см. табл. 8) хотела бы перейти на работу в органы государственной власти, где права работников соблюдаются более последовательно.

Таблица 8

**Желание различных групп населения работать в органах
государственной власти, 2014 г., % от работающих**

Желание работать в органах государственной власти	Средний класс, в т. ч.		Потенци- альный СК	Остальное население	Справочно: население в целом
	Ядро СК	Пери- ферия СК			
Хотелось бы	28	26	37	19	24
Не хотелось бы	65	71	59	80	72
Уже работают	7	4	4	2	4

Для ядра СК это стремление характерно в относительно большей степени, чем для населения в целом. При этом в той части ядра СК, которая находится вне правового поля и социальных гарантий, эта доля резко возрастает и составляет 36% всей группы.

**Структура, возможности и модели
потребления среднего класса**

Различия здесь качественные – представители среднего класса характеризуются положительными сдвигами в их жизни, имеющими конкретные и осязаемые проявления, в то время как в жизни большинства остальных россиян эти улучшения отсутствуют. И даже если россияне, не входящие в СК, фиксируют у себя рост текущих доходов, это не ведет у них к каким-то существенным сдвигам в их жизни в целом.

Вместе с тем, следует отметить, что, хотя СК выглядит сегодня гораздо более успешным по сравнению с другими группами населения, однако динамика его достижений выглядит неутешительно. Так, если сравнить нынеш-

ную ситуацию СК с ситуацией 10-летней давности, то в 2003 г. говорил о том, что ему ничего не удалось добиться из перечисленного, каждый пятый (21%) представитель СК при 29% в 2014 г. В потенциальном СК этот показатель составил в 2014 г. 64%, при том что одиннадцатью годами ранее он составлял лишь 52%. Аналогична и картина по остальному населению страны, хотя различия здесь меньше – не удалось добиться ничего существенного за 3 года перед опросом 73% в 2014 г. и 66% в 2003 г. Как видим, несмотря на то, что отрыв СК в сфере доступных для него достижений от остальных россиян огромен, но относительное ухудшение положения в этой области (которое прослеживается по всем группам населения) в наибольшей степени характеризует именно СК – в нем число тех, кто не смог добиться никаких значимых изменений в жизни, выросло в 1,38 раза, в то время как в потенциальном СК и остальном населении – в 1,23 и 1,11 раза соответственно.

Кроме того, выявляется, что **в СК заметно сократилась доля тех, кто смог повысить уровень своего образования или квалификации, а также улучшить ситуацию у себя на работе** (см. табл. 9). Подобная тенденция, о которой уже шла речь в предыдущем разделе, может очень неблагоприятно сказаться как на среднем классе, так и на развитии общества в целом, т. к. не только свидетельствует о закрытии «социальных лифтов» с соответствующим ростом уровня напряженности в обществе, но и отражает падение качества человеческого потенциала.

Таблица 9

Динамика достижений среднего класса за три года
перед опросом, 2003–2014 гг., %¹

Чего удалось добиться	2003	2014
Повысить уровень своего материального положения	42	33
Сделать дорогостоящие приобретения	28	21
Повысить уровень образования, квалификации	36	15
Получить повышение на работе или найти новую, более подходящую работу	31	10
Улучшить жилищные условия	23	18
Побывать в другой стране мира	10	26
Открыть собственное дело	9	3
<i>Ничего из вышеперечисленного добиться не удалось</i>	<i>21</i>	<i>29</i>

¹ В таблице жирным шрифтом и фоном выделены показатели отдельных достижений, которые за прошедшие 10 лет сократились в 2 и более раз, а курсивом и фоном – показатель с положительной динамикой.

Все показатели, связанные с социальной мобильностью и «социальными лифтами», сократились за последние 10 лет в СК более чем в 2 раза. Втрое сократилось число тех, кто смог открыть собственное дело, получить повышение на работе или найти более подходящую работу, в 2,4 раза – число тех, кто повысил качество своего человеческого капитала. Даже показатели, связанные со сферой потребления, и те сократились (за единственным исключением – представители СК стали гораздо активнее ездить за рубеж). При этом ядро СК снизило свои достигательные показатели даже сильнее, чем остальные представители СК – число тех, кому не удалось реализовать ничего из рассматриваемого списка достижений, увеличилось в нем за этот период более чем втрое (с 7 до 22% при 30 и 37% соответственно в периферии этого ядра). При этом сильнее всего и ядро СК, и его периферия пострадали именно от закрытия «социальных лифтов» – доля тех, кому удалось получить повышение на работе или найти новую, более подходящую работу, сократилась в них с 40 до 14% в ядре СК и с 25 до 5% в периферии этого ядра. Если же говорить о возможностях открытия «своего дела», то она в большей степени коснулась ядра СК – в нем соответствующий показатель сократился более чем втрое (см. табл. 10).

Таблица 10

Динамика достижений ядра СК и периферии этого ядра
за три года перед опросом, 2003–2014 гг., %¹

Чего удалось добиться	Ядро СК		Периферия ядра СК	
	2003	2014	2003	2014
Повысить уровень своего материального положения	58	40	33	26
Сделать дорогостоящие приобретения	37	26	9	16
Повысить уровень образования, квалификации	50	17	28	13
Получить повышение на работе или найти новую, более подходящую работу	40	14	25	5
Улучшить жилищные условия	23	18	23	17
Побывать в другой стране мира	15	34	8	18
Открыть собственное дело	13	4	4	3
<i>Ничего из вышеперечисленного добиться не удалось</i>	7	22	30	37

¹ В таблице жирным шрифтом и фоном выделены показатели отдельных достижений, которые за прошедшие 10 лет сократились в 2 и более раз, а курсивом и фоном – показатель с положительной динамикой.

Не останавливаясь более подробно на проблеме жизненных шансов представителей СК и других социальных групп в современной России, отметим, что специфика их проявляется практически по всем вопросам. Причем *это именно специфика классовых позиций, а не только различий в уровне текущего материального благосостояния*. Так, например, лишь 33% представителей среднего класса с доходом от 1 до 1,5 медиан в их типах поселений не добились ничего из рассматриваемого списка достижений. В то же время, по потенциальному СК этот показатель составил в группе с таким же уровнем дохода 58%, а по остальному населению – 69%. Это один из весомых доводов в пользу того, что применительно к условиям России можно говорить о среднем классе и средних слоях как о двух разных группах – средний класс, конечно, входит в средние слои, но последние к нему не сводятся.

Столь же заметно различаются у представителей среднего класса и других социальных групп показатели по остальным краеугольным вопросам, связанным как с текущим потреблением, так и с возможностями расширения своих жизненных шансов на будущее (см. табл. 11).

Таблица 11

**Некоторые особенности жизненных шансов
у различных групп населения, 2014 г., %¹**

Жизненные шансы и специфика потребления	Средний класс	Потенциальный СК	Остальное население
Хорошее материальное положение (самооценка)	41	13	12
Хорошее питание (самооценка)	66	33	31
Хорошая ситуация с одеждой (самооценка)	55	24	20
Хорошие жилищные условия (самооценка)	53	32	26
Наличие недвижимости (земли, гаража, второго жилья, дачи, садового участка с домом или без), в т. ч.: 2 и более из этих объектов недвижимости	59	45	45
	22	11	9
Наличие автомобиля, в т. ч.: иномарки	74	42	43
	54	20	17
Наличие сбережений, в т. ч.: позволяющих прожить на них не менее года	46	30	20
	19	8	3
Самооценка своего положения, статуса в обществе как хорошего	51	29	20

¹ В таблице выделены показатели, характеризующие более половины соответствующей группы.

Как видно из данных табл. 11, *средний класс качественно отличается от остальных россиян почти по всем важнейшим сторонам своей жизни.* Хотя если вести речь о его материальном положении как хорошем и наличии у него сбережений, то о них в среднем классе заявляет меньшинство, хотя и намного большее, чем среди остальных россиян. Впрочем, если говорить не о всем среднем классе, а только о его ядре, то картина существенно изменится – в этом случае хорошим свое материальное положение считает уже ровно половина, а говорить о наличии сбережений можно даже применительно к большинству группы (54%), причем каждый четвертый в ядре СК имеет крупные сбережения, позволяющие прожить на них не менее года. Периферия ядра СК отличается в этих вопросах достаточно существенно – считает свое материальное положение хорошим в данной группе лишь каждый третий, а сбережения имеют лишь 38%, причем о наличии крупных сбережений говорит вообще лишь каждый седьмой.

Если говорить о динамике положения различных групп населения сравнительно с 2003 г., то обращает на себя внимание, что некоторые показатели, например, наличие недвижимости помимо занимаемого респондентами жилья, очень близки между собой, в то время как другие изменились за последние 10 лет довольно сильно. Так, например, заметно выросло (примерно в 2,5 раза по отношению к 2003 г., когда этот показатель составлял лишь 17%) в СК число считающих свое материальное положение хорошим. Возросли, хотя и в разной степени, и другие показатели. У остальных россиян в относительном выражении этот рост был еще значительнее – по отношению к 2003 г. число считающих свое материальное положение хорошим выросло втрое (с 4 до 13%). При этом картина по разным показателям среди не входящих в СК россиян довольно пестрая, а наиболее ощутимо выросла распространенность наличия в их домохозяйствах автомобилей.

Все это позволяет утверждать – **российский средний класс характеризуется существенно лучшими жизненными шансами, чем остальные россияне. Однако позитивные изменения в жизнедеятельности СК сосредоточены в основном в сфере потребления. Что же касается достижений в профессиональной деятельности или наращивании СК своего человеческого капитала, то можно говорить об ухудшении ситуации в данных областях, и в этом отношении положение СК характеризуется теми же тенденциями, что и жизненная ситуация остальных россиян.**

Рассмотрим далее основные компоненты материального положения среднего класса и остальных россиян более детально. И первое, к чему стоит в связи с этим обратиться, – это показатель текущего дохода представителей российского среднего класса (см. табл. 12).

Таблица 12

**Среднемесячные доходы в расчете на одного члена семьи
в различных группах населения, 2014 г., в рублях**

Доход	Средний класс, в т. ч.		Потенци- альный СК	Осталь- ное население
	Ядро СК	Пери- ферия ядра СК		
Ежемесячный среднедушевой	23 918	16 694	11 660	12 064
Ежемесячный медианный	20 000	15 000	10 000	10 000

Как видно из данных табл. 12, разброс доходов в каждой группе весьма значительный. Так, например, хотя медианный доход в ядре СК составлял 20 тыс. руб., максимальный среднедушевой доход, представленный в выборке исследования, достигал в этой группе 150 тыс. руб. (при этом доходы свыше 50 тыс. руб. на человека имели 5% группы). В периферии ядра СК при медианном доходе в 15 тыс. руб. максимальные доходы составляли 120 тыс. руб., однако доходы более 50 тыс. руб. имел лишь 1% группы, а верхние 5% начинались с 30 тыс. руб. В потенциальном СК максимальные доходы достигали 50 тыс. руб., что было больше медианы в этой группе в 5 раз, но при этом верхние 5% группы имели доходы в интервале от 20 тыс. до 50 тыс. руб. Наконец, остальное население по уровню своих доходов очень напоминало потенциальный СК, и максимальный среднедушевой доход в этой группе также составлял 50 тыс. руб., а верхние 5% начинались с 25 тыс. руб.

Кроме того, хотя личные доходы представителей различных подгрупп среднего класса на протяжении всего периода наблюдений дифференцировались весьма значительно (так, для среднедушевых ежемесячных доходов коэффициент соотношения доходов ядра СК и его периферии выглядит как 1,4, а для медианных среднедушевых доходов – как 1,3), но остальные россияне отстают в этом отношении достаточно далеко даже от периферии ядра СК, и эти соотношения составляют у периферии ядра СК и остальных россиян 1,4 и 1,5.

Впрочем, даже доходы ядра СК в современном российском обществе очень сильно уступают доходам представителей среднего класса в США и Западной Европе. Однако они не так уж и малы в отечественном контексте – среднедушевые ежемесячные доходы в российской семье, принадлежавшей к ядру СК, составляли в 2014 г. около 16,5 тыс. долл. США в год на типичное для него домохозяйство из трех человек (без учета паритета покупательной способности, который заметно увеличил бы данные показатели). Для периферии ядра СК эти показатели составляли примерно 11,5 тыс. долл. США без учета ППС. Это соответ-

ствуется принятой для развивающихся стран границе доходов СК в 10 долл. США в день с учетом ППС и даже, для большинства представителей СК, заметно превышает эту границу (с учетом ППС имели доходы более 10 долл. в день на человека около 95% выделенного нами СК).

Если говорить о динамике в этой области за последние 10 лет, то можно зафиксировать – при том что в среднем доходы массовых слоев населения страны, судя по данным социологических исследований, выросли с 2003 по 2014 гг. в номинальном выражении, т. е. без учета инфляции, в 4,7 раза, в ядре СК среднедушевые доходы выросли в 4,1 раза, а медианные – в 5 раз. В периферии этого ядра номинальный рост доходов составил, соответственно, 4,3 и 5 раз. В потенциальном среднем классе эти показатели достигали 4,6 и 5 раз, а в составе остального населения – 5,3 и 5,6 раз.

Таким образом, мы вновь сталкиваемся с парадоксальной картиной. *С одной стороны, разрыв между СК и остальными россиянами достаточно велик и в абсолютных цифрах продолжает углубляться. С другой же стороны, если посмотреть на изменение их положения в динамике по отношению к ним самим в прежние годы, то в наименьшей степени выиграл от роста благосостояния россиян в последние годы именно средний класс, и особенно – его ядро.*

Для того чтобы понять, как различается жизнь россиян, принадлежащих к различным группам населения, нужно проанализировать, впрочем, не только их текущие доходы, но и различия в их уровне жизни. В связи с этим посмотрим, прежде всего, на то, какова их имущественная обеспеченность. Обратимся сначала к вопросу наличия наиболее дорогостоящих видов имущества и оценим жилищную ситуацию и ее динамику в различных группах населения.

В целом можно сказать, что российский СК не слишком отличается от остальных россиян по характеру занимаемого им жилья, хотя трех- и многокомнатные квартиры встречаются в нем заметно чаще, чем в других группах населения. Однако если учесть также наличие отдельного жилья и его метраж, то картина отличий жилищных условий СК от остальных россиян станет более наглядной. Во-первых, в среднем классе почти вдвое реже, чем среди остальных россиян (11% против 19%), встречаются те, кто не имеет отдельного жилья и вынужден его снимать, проживать в общежитиях, коммунальных квартирах или занимать часть дома. При этом если сравнить две полярные группы (ядро СК и тех, кого мы называли «остальное население»), то разрыв становится еще больше – 8% против 20%. Наличие отдельного жилья – очень важный показатель, поскольку большинство тех (52%), кто оценивает свои жилищные условия как плохие, – это именно люди его не имеющие.

Во-вторых, в СК выше средняя обеспеченность метражом общей площади на человека – 23,8 кв. м в среднем и 20 кв. м по медиане при 21,5 кв. м в среднем и 18 кв. м по медиане среди остальных россиян. Существенно также, что в ядре СК почти 60% имеет обеспеченность метражом в 20 и более кв. м на человека. При этом в его составе гораздо меньше, чем среди остальных россиян, доля имеющих менее 10 кв. м общей площади на человека, что наряду с отсутствием собственного жилья можно рассматривать как важный признак жилищной депривации. Если же рассмотреть обе формы жилищной депривации (отсутствие отдельного жилья и метраж менее 10 кв. м общей площади на человека по месту жительства) в совокупности, то можно зафиксировать – в СК жилищной депривацией характеризуется немногим более 10%, в то время как среди остальных россиян ее можно встретить вдвое чаще. Кроме того, нельзя не учитывать, что жилье СК (отчасти потому, что его представители чаще проживают в городах, а отчасти – в силу их большей способности обеспечить себе благоустроенное жилье) реже не имеет необходимых коммунальных удобств – в 84% случаев у членов СК (при 79% в потенциальном СК и 74% в остальном населении) оно имело централизованное отопление, водоснабжение, канализацию, электричество и т. д. При этом в ядре СК этот показатель доходил до 90%.

Тем не менее, хотя в целом жилищная обеспеченность СК лучше, чем у остальных россиян, все же в ряде случаев она не может считаться удовлетворительной. Не случайно каждый десятый представитель СК называет проблемы с жильем (при 16% по остальным россиянам) в числе трех главных проблем, с которыми его семье или ему лично пришлось столкнуться за последний год. И, видимо, российский средний класс долго еще будет отличаться от своих западных «коллег» гораздо худшими жилищными условиями. Впрочем, это специфика жизни не только жилищной ситуации российского среднего класса, но и населения России в целом – специфика, на которой сказались и последствия Великой Отечественной Войны 1941–1945 гг., уничтожившей значительную часть жилищного фонда страны, и годы реформ 1990-х гг., характеризовавшиеся почти полной остановкой жилищного строительства. В этих условиях не удивительно, что именно квартира или дом являются наиболее популярным приоритетом трат представителей среднего класса – 43% их купили бы себе, в случае если бы у них появилась соответствующая сумма денег, именно жилье.

Реальные поведенческие практики российского СК подтверждают демонстрируемые им установки на улучшение своей жилищной ситуации – каждый десятый представитель СК (13% в ядре СК и 7% в его периферии) улучшил за последние 3 года свои жилищные условия именно за счет стро-

ительства или покупки жилья. И это при том, что и другими, нерыночными способами представители СК улучшали свое жилищное положение относительно чаще – 8% представителей СК (и в этом отношении в «лидерах» оказалась периферия ядра СК с показателем в 10%) сумели это сделать за последние 3 года. Таким образом, именно СК, даже при его относительном благополучии в этой области, продолжает оставаться основным стратегическим «игроком» на рынке жилой недвижимости, причем как российском, так и зарубежном.

В этой связи любопытно, что уже не только среди элитных и субэлитных слоев российского населения, но и в среднем классе начинает формироваться новый стандарт потребления в этой области – стандарт, предполагающий сочетание городского жилья и пригодного для круглогодичного проживания второго жилья, т. е. «загородный дом + квартира». Стандартный набор «квартира – машина – дача», являвшийся формулой благополучия советского времени, не предполагал наличия второго комфортабельного жилья. Теперь же картина качественно изменилась – каждый десятый представитель ядра СК (и 8% СК в целом) в нашей выборке уже имеет такое жилье (среди остальных россиян – 3%).

Конечно, распространенность в СК второго жилья, возникновение своего рода «одержимости» данным вопросом, проявляющейся и в озабоченности жилищной проблемой, и в активном улучшении своих жилищных условий всеми доступными способами, и в месте ее в приоритетах возможных трат, а также формирование новых моделей использования жилья (включая наличие второго жилья и зарубежной недвижимости) – отнюдь не нормы жизни российского среднего класса, а лишь зарождающиеся в нем тенденции. Однако эти новые тенденции, которых не было в 2003 г., сейчас постепенно набирают силу, и уже в ближайшем будущем можно ожидать при благоприятных условиях их дальнейшего развития. И эти тенденции заслуживают, на наш взгляд, значительного внимания в силу их масштабности и вытекающих из них серьезных экономических и социальных последствий.

В перспективе такая ситуация с жилищной обеспеченностью СК означает постоянный и значительный спрос в стране на жилую недвижимость. При этом наиболее популярной будет модель улучшения жилищных условий, когда уже имеющееся жилье обменивается (в том числе и с помощью ипотеки) на большее, поскольку подавляющее большинство представителей ядра СК уже имеют в собственности какое-нибудь отдельное благоустроенное жилье.

Рассмотрим теперь различные виды недвижимости, находящейся в собственности семей, принадлежащих к среднему классу, и динамику

его обеспеченности этими видами недвижимости за последние несколько лет. Несмотря на различия в этом отношении между ядром СК и его периферией, подавляющее большинство семей СК (85%) имеют в собственности квартиру или дом. Отметим, что обеспеченность СК квартирами возросла по сравнению с 2003 г. – тогда доля собственников жилья в среднем классе составляла около 70%. Таким образом, в последние 10 лет СК широко воспользовался возможностями приватизации жилья и его приобретения.

Ядро СК и периферия этого ядра характеризуются также заметно лучшей, чем остальные россияне, обеспеченностью не только жилой недвижимостью, но и дачами и гаражами. При этом собственность на землю без жилых строений встречается сегодня среди россиян, в том числе и в СК, достаточно редко. Однако если она встречается, и именно как собственность на землю, а не просто на садовый или огородный участок без дома (который обычно составляет от 1 до 6 соток и стоимость которого в подавляющем большинстве случаев низкая), то площадь этого земельного участка различается в разных группах населения весьма существенно (см. табл. 13). Фактически только применительно к ядру СК можно говорить о том, что земля у ее владельцев имеет размеры, при которых возможно говорить о ней как капитале, в частности – организовать на ней эффективное товарное фермерское хозяйство.

Таблица 13

**Площадь земельных участков у их собственников
в различных группах населения, 2014 г., га**

Площадь	Средний класс, в т. ч.		Потенциальный СК	Остальное население
	Ядро СК	Периферия ядра СК		
Средняя	16,9	9,9	4,3	1,59
Медианная	2	2,4	1,65	1
Модальная	10	2	1	1

Таким образом, по уровню владения как разного рода недвижимостью, так и набором имущества, свидетельствующем в глазах россиян о благополучии, СК существенно отличается от других массовых слоев населения, а для его ядра эти отличия приобретают качественный характер.

Перейдем теперь к рассмотрению того, какие товары длительного пользования (ТДП) находятся в распоряжении СК и других групп населения (см. табл. 14).

Таблица 14

Наличие ТДП в различных группах населения, 2014 г., %¹
(отранжировано по ядру СК)

Товары длительного пользования	Средний класс, в т. ч.		Потенциальный СК	Остальное население
	Ядро СК	Периферия ядра СК		
Холодильник	99	99	99	87
Телевизор, в т. ч.:	98	99	97	98
- телевизор цветной обычный;	62	73	79	80
- телевизор жидкокристаллический или плазменный	85	74	53	48
Пылесос	97	94	88	86
Стиральная машина-автомат	97	92	84	79
Компьютер, в том числе ноутбук	96	84	64	55
Микроволновая печь, кухонный комбайн, гриль, тостер и т. п.	94	86	70	60
Мобильный телефон	92	93	90	91
Автомобиль, в т. ч. *:	88	70	42	43
- автомобиль-иномарка	64	44	20	17
(в т. ч. собранный в России);				
- отечественный автомобиль	21	37	26	29
Видеокамера, цифровой фотоаппарат	77	63	37	34
Айфон, смартфон	51	39	22	17
Планшет, айпад	49	41	16	16
Антенна спутникового телевидения	39	45	24	24
Кондиционер	31	23	13	9
Посудомоечная машина	24	13	5	3

* В части домохозяйств отечественные автомобили соседствовали с иномарками, поэтому число имеющих автомобили меньше суммы имеющих иномарки и отечественные автомобили.

Комментируя данные табл. 14, прежде всего следует отметить, что домашнее имущество россиян сегодня достаточно разнообразно. Из 16 видов ТДП, наличие которых выявлялось в ходе опроса, в семьях россиян присутствует, как правило, более половины. Стандартный набор имущества, присутствующего в домохозяйстве типичного россиянина, включает сегодня цветной телевизор (причем не только обычный, но и жидкокристалли-

¹ В таблице выделено наличие соответствующего ТДП в товарном наборе более чем 50% представителей данной группы.

ческий или плазменный), холодильник, пылесос, мобильный телефон, стиральную машину, разнообразную мелкую кухонную технику, компьютер, а также автомобиль, который имеют 54% всех домохозяйств страны, причем часть семей имеет даже по 2 автомобиля.

Однако наличие автомобиля в домохозяйстве стало нормой пока только для представителей СК, поскольку три четверти представителей СК уже имеют, по крайней мере, один автомобиль в семье, в том числе каждое десятое домохозяйство – два и более автомобиля. Домохозяйства же остальных россиян пока в большинстве своем (58%) не «автомобилизованы».

Говоря о других особенностях потребительского стандарта СК на фоне остальных россиян, необходимо обратить внимание также на то, что главным отличием стандарта жизни СК в отношении его оснащенности домашним имуществом является огромный (в 2,5 раза) отрыв в обеспеченности цифровой видеотехникой, айпадами, планшетами, айфонами и т. п., отражающий качественную разницу в степени вовлеченности в информационные технологии среднего класса и не входящих в его состав россиян. Причем подобная тенденция сохраняется и при контроле возраста – даже среди 51–60-летних в СК имеющих такого рода технику можно встретить в 2,5 раза чаще, чем в этой же возрастной группе из потенциального СК или остального населения. Впрочем, следует учесть, что всего 6 лет назад точно такая же картина (и с тем же разрывом в 2,5 раза) характеризовала ситуацию с компьютером. Теперь, как видим, разрывы по оснащенности компьютерами не просто сократились – во всех рассматриваемых группах населения компьютер имеют уже более половины домохозяйств. Учитывая любовь россиян к сложным техническим устройствам, особенно нестационарным, можно ожидать дальнейшего роста оснащенности их домохозяйств также цифровой видеотехникой и, особенно, айпадами, айфонами и т. п.

Не менее существенным отличием СК от остальных россиян является и другое обстоятельство – средний класс в большинстве своем имеет возможности для так называемого «стилевого потребления», в то время как остальные россияне этих возможностей не имеют. При этом стандарты жизни обеих подгрупп среднего класса, несмотря на некоторые количественные различия и специфику качества ТДП, которыми они располагают (автомобиль иномарка/отечественный автомобиль, обычный телевизор/плазменный или ЖК-телевизор и т. д.), практически совпадают.

Можно утверждать, что *повседневный быт обеих подгрупп среднего класса очень близок между собой, с одной стороны, и качественно отли-*

чается от жизни других слоев российского населения – с другой. Причем главной особенностью этого быта выступает не только довольно полный и постоянно растущий объем домашнего имущества, но и возможность стилевого потребления.

В заключение рассмотрения специфики трат представителей СК и других жителей России, связанных с их повседневной жизнью, нельзя не затронуть еще одного сюжета – ситуации с расходами на питание и услуги ЖКХ (см. табл. 15).

Таблица 15

Самооценка различными группами населения
размера той части семейного дохода, которая тратится
ими на коммунальные услуги и питание, 2013 г., %

Виды расходов	Средний класс, в т. ч.		Потенци- альный СК	Остальное население
	Ядро СК	Периферия ядра СК		
Расходы на коммунальные услуги				
До 25%	80	76	66	70
От 25 до 50%	17	19	26	23
Более 50%	3	5	8	7
Расходы на питание				
До 25%	48	40	31	35
От 25 до 50%	40	46	46	45
Более 50%	12	14	23	20

Как свидетельствуют данные табл. 15, ситуация с высокими и все растущими платежами за ЖКХ, сэкономить на которых они практически не могут, сказывается даже на представителях среднего класса, поскольку почти каждый пятый в нем тратит на оплату услуг ЖКХ более четверти своего семейного бюджета. Настораживает и то, что 13% СК тратит более 50% своих доходов на питание – ситуация в целом противоестественная, поскольку считается, что затраты на питание в размере более чем 50% доходов можно рассматривать как признак бедности. При этом лишь немногим более 40% СК тратит на питание менее четверти своих доходов. Это значит, что **благополучие примерно половины СК во многом иллюзорное, и хотя по сравнению с остальными россиянами его представителям в целом хватает денег на текущие расходы, но они скорее просто достаточно успешно могут «свести концы с концами», чем характеризуются действительно существенным «запасом прочности».**

Экономическое положение и поведенческие стратегии среднего класса

Сравнительно хорошее и в целом характеризующееся позитивной динамикой материальное положение СК, «набор» беспокоящих его проблем, а главное – возможность «беспроблемного бытия» позволяют его представителям иметь принципиально иное качество жизни, нежели то, каким характеризуется большинство населения страны.

За счет чего же обеспечивается это лучшее качество жизни? Откуда получают свои доходы представители СК, и какие стратегии в отношении своих финансовых ресурсов они используют? Начнем с источников их доходов. В целом для представителей СК характерна относительно большая распространенность трудовых доходов (лишь 18% домохозяйств СК не имеют трудовых доходов при 28% в остальном населении – напомним в связи с этим, что неработающие пенсионеры, студенты и неработающие трудоспособного возраста при определенных условиях включались нами в состав СК). При этом представители СК не только относительно чаще относятся к числу занятых, но и чуть чаще имеют несколько видов трудовых доходов за счет дополнительной занятости (16% при 14% у остальных россиян). Кроме того, они гораздо чаще получают доходы от собственности и бизнеса (13% против 3% у остальных россиян), хотя и для них наличие доходов помимо доходов от занятости в целом нехарактерно. Любопытно при этом, что помощь от родственников, друзей, соседей и т. д., а также доходы от подсобного и приусадебного хозяйства встречаются в СК и у не входящих в его состав россиян практически с равной частотой (10 и 10% и 11 и 8% соответственно). Однако в обоих этих случаях близость показателей достигается не за счет ядра СК, а за счет его периферии.

Наиболее характерными особенностями источников доходов домохозяйств ядра СК выступают высокие показатели таких форм занятости по найму, которые свидетельствуют об их востребованности на рынке труда – основной занятости и совместительства. У периферии ядра СК относительно выше доля доходов от бизнеса, что является ее наиболее характерной особенностью и отражает тот факт, что занятия бизнесом часто выступают альтернативной стратегией занятости для тех, для кого недоступна эффективная основная занятость. Напомним в связи с этим – ряд представителей малого бизнеса, микропредпринимателей и самозанятых, характеризующихся либо низким уровнем благосостояния, либо ощущением принадлежности к «социальным низам», попали в соответствии с методикой расчета именно в периферию ядра СК. При этом те из них, кто характеризовался сочетанием двух или даже трех этих признаков, могли попасть в первом случае в число представителей потенциального СК, а во втором – даже в

состав остального населения, поскольку в данном случае речь шла уже, как правило, не о владельцах реального бизнеса, а о маргинальной и люмпенизирующейся самозанятости.

Распространенность половины видов действий по улучшению своего материального положения у всех групп населения достаточно близка между собой. Основными отличиями выступают, прежде всего, меньшая распространенность в ядре СК самообеспечения продуктами питания и торговли продуктами «со своего огорода», а также разовых приработков. Реже представители ядра СК бывают вынуждены в этих целях также занимать деньги или получать помощь близких. Периферия ядра СК практически никаких ярко выраженных особенностей не имеет, и применительно к ней важно отметить лишь то, что хотя разовые приработки распространены в ней чуть шире, чем в ядре СК, но все же заметно реже, чем в составе не входящих в СК групп россиян. Так что *разница в уровне благосостояния СК и остальных россиян объясняется не дополнительными действиями, которые они предпринимают, а тем, что их уровень доходов от занятости заметно выше за счет того, что они занимают рабочие места иного типа.*

Однако это не означает, что положение СК и остальных россиян в данном плане не имеет никаких существенных различий, просто подобные различия сконцентрированы в области так называемых «пассивных поведенческих стратегий» (см. табл. 16).

Таблица 16

**Распространенность и причины отсутствия действий
по улучшению своего материального положения
в различных группах населения, 2014 г., %**

Причины пассивных стратегий	Средний класс, в т. ч.			Потенци- альный СК	Оста- льное насе- ление
	Ядро СК	Пери- ферия ядра СК	СК в целом		
По группам в целом					
Ничего не предпринимают, т. к. не видят в этом необходимости	35	24	30	13	7
Ничего не предпринимают, т. к. считают, что ничего не могут сделать для улучшения своего положения	11	13	12	26	25

Причины пассивных стратегий	Средний класс, в т. ч.			Потенци- альный СК	Оста- льное насе- ление
	Ядро СК	Пери- ферия ядра СК	СК в целом		
По работающим представителям групп					
Ничего не предпринимают, т. к. не видят в этом необходимости	35	24	31	10	9
Ничего не предпринимают, т. к. считают, что ничего не могут сделать для улучшения своего положения	11	10	10	17	16

Как показывают данные табл. 16, представители СК и, особенно, его ядра достаточно массово (более чем в трети случаев) ничего не предпринимают для улучшения своего материального положения, поскольку не видят в этом необходимости. Впрочем, учитывая, что люди эти почти на 60% сосредоточены в группах с доходом более 1,5 медиан доходного распределения по своим типам поселений, это не удивительно. В то же время в остальных двух группах, не входящих в состав СК, этот ответ встречался лишь в каждом десятом случае. При этом доля считающих, что они ничего не могут сделать для улучшения своего положения, была в них более чем вдвое выше, чем в СК. Даже по работающим представителям данных групп она превышала показатели СК в 1,6 раза. Необходимо отметить также, что запросы в отношении желаемого уровня материального благополучия среди не входящих в СК россиян были намного ниже – так, среди тех их представителей, кто считал, что может позволить себе ничего не делать для улучшения своего материального положения, поскольку в этом нет необходимости, лишь 31% имел доходы более 1,5 медиан доходного распределения по своим типам поселений. Впрочем, поскольку главным источником дополнительных доходов для всех групп населения выступает дополнительная занятость в разных ее видах, а качество рабочей силы, которое могут предложить на рынке труда представители групп, не входящих в состав СК, достаточно низкое, то и дополнительная занятость также оказывается для них не слишком эффективной и в большинстве случаев не ведет к сколько-нибудь существенному изменению их положения. Поэтому зачастую им оказывается проще приспособиться к имеющимся у них возможностям, понизив планку своих материальных притязаний, чем искать способы улучшить сложившуюся ситуацию.

Специфика поведенческих стратегий представителей СК проявляется, впрочем, не только в части их действий по решению стоящих перед ними экономических проблем, но и в других характеристиках их экономического поведения. Так, например, *они имеют достаточно заметные отличия от остальных россиян в плане сберегательного, кредитного, инвестиционного поведения*. Отчасти эти отличия связаны с особенностями ресурсной базы СК, а отчасти являются отражением сложившихся (или складывающихся) именно в этом классе поведенческих практик. Так, если говорить о ресурсной базе, и прежде всего – об экономическом ресурсе, присутствующем у них в виде различных финансовых инструментов (денежные сбережения, акции и т. д.), то представители СК обладают такого рода ресурсом гораздо чаще, чем остальные россияне. Так, например сбережения имеют в СК 46% (причем в ядре СК этот показатель доходит до 53%), а среди остальных россиян – лишь 24%. Еще нагляднее разница между входящими и не входящими в СК россиянами становится при сравнении распространенности у них крупных сбережений, т. е. сбережений такого размера, чтобы они могли прожить на них не работая год – разрыв по имеющим их между ядром СК и группой, названной нами «остальное население», почти восьмикратный.

В отличие от остальных россиян, средний класс характеризуется более активным финансовым поведением. Это связано, отчасти, с его большими финансовыми возможностями, а отчасти – с особенностями его установок, поскольку даже в группах с одинаковым уровнем доходов средний класс демонстрирует более активное финансовое поведение. Так, например, в группе, имеющей среднедушевые ежемесячные доходы в размере от 1 до 1,5 медиан доходного распределения, характерного для их типов поселений, пассивное финансовое поведение свойственно менее трети представителей СК при 41% у остальных россиян.

Оборотной стороной более активного финансового поведения среднего класса выступает и его большая, чем в других слоях населения, активность и сложность поведения в сфере кредитования. Мы уже отмечали выше, что в целом кредиты в СК распространены даже чуть шире, чем среди остальных россиян. В целом 45% среднего класса (при 33% у остальных россиян) уже пользовались за последние 3 года банковскими кредитами (всего 6 лет назад, в 2008 г., эта доля была в СК вдвое меньше). Особенно велик (14% против 7% у не входящих в состав СК россиян) разрыв в доле тех, кто имел два и более видов кредитов. При этом в ядре СК и периферии этого ядра доли бравших в последние 3 года банковские кредиты совпадали с точностью до процента. С другой стороны, очень похожи между собой и заметно меньше, чем у СК, показатели использования кредитов у потенциального СК и остального населения.

Однако главное отличие кредитного поведения СК от остальных россиян даже не в большей частоте взятия им кредитов, а в разнице видов кредитования, которые были использованы представителями СК в последние 3 года или планируются ими к использованию в ближайший год (см. табл. 17).

Таблица 17

**Особенности кредитного поведения различных групп населения
за три года перед опросом, 2014 г., %**

Виды действий по различным кредитам	Средний класс, в т. ч.			Потенциальный СК	Остальное население
	Ядро СК	Периферия ядра СК	СК в целом		
Ипотечное кредитование					
Уже использовали	13	7	10	4	4
Планируют использовать в течение ближайшего года	7	5	6	4	4
Автокредит					
Уже использовали	21	22	22	6	11
Планируют использовать в течение ближайшего года	5	6	6	4	4
Потребительское кредитование для покупки бытовой, аудиотехники, компьютера					
Уже использовали	21	25	23	21	21
Планируют использовать в течение ближайшего года	3	4	4	4	4
Потребительское кредитование для покупки мобильного телефона, смартфона, планшета					
Уже использовали	5	7	6	7	6
Планируют использовать в течение ближайшего года	1	1	1	1	1
Образовательный кредит					
Уже использовали	2	1	2	1	1
Планируют использовать в течение ближайшего года	2	2	2	2	1

Как видно из данных табл. 17, представители СК в два с лишним раза чаще остальных россиян использовали в последние 3 года ипотечное кре-

дитование и автокредит. При этом в отношении распространенности использования ипотечного кредитования ядро СК заметно отличается от своей периферии, хотя автокредит распространен среди их представителей в равной степени. Потребительское кредитование на другие товары длительного пользования в равной степени распространено во всех группах населения. Обращает на себя внимание также малая распространенность во всех группах населения образовательных кредитов.

При этом планы по использованию различных видов кредитов почти одинаковы как у представителей СК, так и у остальных россиян, хотя планирование ипотечного кредитования и автокредитов встречается в СК все же чуть чаще. При этом во всех группах населения очень близки доли тех, кто вообще не собирается пользоваться банковскими кредитами – в обеих подгруппах СК они составили по 85%, а в обеих подгруппах остальных россиян – по 88%.

Более того – во всех группах населения России совершенно четко выделяются два типа людей. Одни, и их заметно больше, кредитами не пользовались и пользоваться не собираются. В целом среди россиян таких 54% (при этом в среднем классе их доля составляет 46%, а среди остальных россиян – 60%). Этот показатель достаточно велик, но все же заметно меньше, чем он был в 2008 г., что свидетельствует о росте популярности кредитования среди населения страны. Все остальные взрослые граждане страны так или иначе с кредитами связаны. Часть из них (и таких 14% от всего населения) кредиты уже брали и планируют их брать и дальше. При этом их зачастую не останавливает и то, что старые кредиты, как правило, потребительские, ими еще не погашены – 38% от числа имеющих непогашенные кредиты в банках собирались в момент опроса весной 2014 г. воспользоваться кредитом снова уже в течение ближайшего года, причем и в СК, и среди остальных россиян этот показатель совпадал. Единственное, что радует в этой связи, – некоторое уменьшение данного показателя, т. к. весной 2008 г. таковых в этой группе было более половины. Видимо, кризис 2008–2009 гг. все-таки показал хотя бы части россиян опасность одновременного обслуживания нескольких кредитов.

Две другие кредитные стратегии также примечательны. Одна из них характеризует тех, кто кредиты в последние 3 года не брал, но планирует взять. Эта группа относительно невелика по численности и включает всего 7% россиян. Другая же (33% населения в целом) кредитами пользовалась, но в ближайший год вновь обращаться к ним не намерена. Первый показатель в СК на 3% ниже, а второй – на 9% выше (38% против 29%), чем среди не входящих в его состав россиян. Это свидетельствует о том, что резерв расширения кредитования за счет не пользовавшихся ранее кредитами россиян – не столько СК, сколько наименее благополучная часть населения. При этом прошлый опыт кредитования и выплаты

долга вместе с процентами для СК оказался не столь тяжелым, как для не входящих в его состав россиян.

Учитывая как наличие у СК свободных средств (70% в нем при 40% среди не входящих в его состав россиян способны назвать приоритетные направления расходования ими свободных денег, в то время как остальные говорят об отсутствии свободных средств в принципе), так и специфические для него модели кредитования, естественен вопрос, имеет ли средний класс какие-то, характерные именно для него особенности в отношении распоряжения этими деньгами.

Как показало исследование, около трети представителей СК тратят появляющиеся «свободные» деньги на приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования и более трети – на развлечения, включая зарубежные поездки. При этом 8% СК тратят свободные средства и на то, и на другое. Остальные же россияне, в отличие от СК, чаще всего просто откладывают свободные средства «на черный день» (46% всех имеющих свободные средства в данной группе).

Однако наиболее ярко специфика поведенческих стратегий по распоряжению свободными средствами проявляется при анализе не просто отдельных действий в рамках возможных направлений трат, а типов этих стратегий. В связи с этим следует отметить, что соответствующие типы были выделены нами с помощью факторного анализа (метод Варимакс). Он показал, что можно выделить 4 таких стратегии. Первая из них, которую условно можно назвать «*потребительской стратегией*», характеризуется расходованием свободных денег на дорогостоящие ТДП и развлечения. Вторая, «*инвестиционная стратегия*», включает покупку ценных бумаг и предоставление денег в долг под проценты. Третья, «*сберегательная стратегия*», характеризуется прежде всего инвестициями в недвижимость, которые, как известно, в нашей стране уже давно не приносят прибыли, но позволяют по крайней мере сохранить средства в условиях нестабильности фондовых рынков и банковской системы. В меньшей степени, но также характерно именно для нее размещение свободных средств на депозитах в Сбербанке или в других коммерческих банках. Наконец, четвертая стратегия может быть охарактеризована как «*стратегия выживания*» и включает в себя такие виды использования свободных средств, как откладывание их «на черный день» в виде неорганизованных сбережений и помощь близким, т. е. в нее входят действия, направленные на обеспечение как собственного выживания, так и выживания значимых для себя людей. Любопытно также, что покупки валюты оказались связаны при факторном анализе в первую очередь с потребительской стратегией (видимо, в этом случае валюта нужна для зарубежных поездок, оплаты покупок и т. д.), а также, хотя и в несколько меньшей степени, с консервативной сберегательной стратегией.

Очень важно подчеркнуть при этом, что, как свидетельствуют данные, *российский средний класс, в отличие от его зарубежных «коллег», отнюдь не характеризуется относительно большей распространенностью у него сберегательно-инвестиционных установок, чем у остальных россиян. Доминирующей стратегией распоряжения свободными средствами у него выступает потребительская, и особенно ярко это заметно на ядре СК* (см. табл. 18).

Таблица 18

Стратегии распоряжения свободными средствами в различных группах населения, 2014 г., % от имеющих свободные средства

Виды стратегий	Средний класс, в т. ч.			Потенциальный СК	Остальное население
	Ядро СК	Периферия ядра СК	СК в целом		
Потребительская	67	49	59	36	37
Инвестиционная	4	2	3	1	1
Сберегательная	47	42	45	45	29
Выживание	37	51	43	58	57
<i>Справочно:</i> присутствуют какие бы то ни было формы инвестиционно-сберегательного поведения	49	42	46	46	30

Более того, как видно из данных табл. 18, даже у тех, кто имеет инвестиционно-сберегательные стратегии, их финансовое поведение – это все-таки скорее сберегательное, чем инвестиционное поведение. При этом наблюдаются довольно существенные различия между ядром СК и его периферией – в последней инвестиционно-сберегательные установки и поведение выражены относительно слабее, чем в ядре. Потребительская стратегия также распространена в периферии ядра СК относительно меньше. Ведущая же роль принадлежит в ней задачам обеспечения выживания. Это свидетельствует об ощущении периферией ядра СК крайней непрочности своего условного благополучия, понимания необходимости создавать «страховой резерв». Впрочем, с учетом наличия свободных средств далеко не у всех представителей этой группы такой резерв пытаются формировать лишь около четверти ее представителей (при 37% в ядре СК и 17% среди остальных россиян). Причем резерв этот по его функциям – не перераспределение средств в рамках различных этапов жизненного цикла и не дополнительный источник получения дохода, а

именно небольшие сбережения на случай нехватки средств на текущее потребление. Подобная линия поведения характеризует прежде всего тех, у кого относительно длительный временной горизонт, но средств на более рациональные в экономическом плане стратегии не хватает.

В связи с этим надо отметить, что *в целом для СК характерно, в отличие от остальных россиян, стремление планировать свою жизнь*. Оно характеризует 63% его представителей и лишь 36% не входящих в его состав россиян, т. е. различия здесь ярко выраженные и качественные. Однако даже в СК наиболее массовой (47% при 29% у остальных россиян) является группа, планирующая свою жизнь лишь на ближайшие год-два. На 3–5 лет планируют свою жизнь 14% представителей СК и 5% не входящего в его состав населения, а более чем на 5 лет – всего по 2% тех и других. При этом связь планирования своей жизни и избираемых стратегий расходования свободных средств очень наглядная – если среди тех, кто планирует свою жизнь на 5 и более лет вперед, 38% используют инвестиционную стратегию и 43% используют стратегию выживания, то среди тех, кто вообще не планирует свою жизнь, лишь 15% используют инвестиционную стратегию и 22% – стратегию выживания.

С учетом этого для прогнозирования финансового поведения СК существенно, что его ядро характеризуется гораздо более длительным «временным горизонтом», чем периферия этого ядра – в ядре СК лишь треть вообще не планируют свою жизнь. В его периферии таковых также меньшинство (42%), но они встречаются уже чаще, чем в ядре СК. Кроме того, в ядре СК больше тех, кто характеризуется длительным (3 и более лет) временным горизонтом. Среди остальных россиян данный показатель в разы меньше. При этом связь планирования собственной жизни и стратегий расходования свободных средств в СК и среди остальных россиян проявляется по-разному. В СК среди тех, кто имеет свободные деньги и планирует свою жизнь на 3 года и более, 60% демонстрируют наличие у них инвестиционной стратегии и 59% – стратегии выживания (откладывание средств на «черный день»). В то же время среди остальных россиян таковых 41% и 45% соответственно.

Таким образом, **«отложенное потребление», столь характерное для СК развитых стран, присуще и российскому СК, но лишь при одном условии – готовности его планировать свою жизнь на сколько-нибудь долгий период. В условиях же характерной для России нестабильности и малопредсказуемости не только будущего, но и прошлого и настоящего, эта готовность достаточно низка даже в составе СК. Тем не менее, СК и в этом отношении демонстрирует достаточно выраженные отличия от остальных россиян, что позволяет говорить о формировании у него особых поведенческих стратегий.**

Место среднего класса в социальной структуре российского общества

Какое же место занимают представители СК в социальной структуре российского общества в целом – причем как в собственных глазах, так и объективно, как соотносятся сегодня в России средние слои и средний класс?

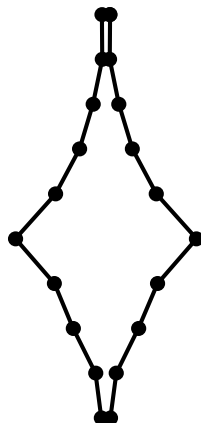
Начнем, однако, с того, как вообще выглядит социальная структура России, и где видят в ней свое место представители СК, если предложить им определить его в рамках вертикальной иерархии социальных статусов. Для анализа данных вопросов в исследовании была использована вертикальная 10-балльная шкала социальных статусов («десятиступенчатая социальная лестница»), на которой респондент должен был указать свое место. Этот графический тест уже не одно десятилетие успешно используется во многих международных исследованиях и позволяет построить характерные для каждого общества модели социальной структуры, а также сравнить их с моделями социальной структуры других обществ.

Как видим, в целом представленная на рис. 1 **модель субъективной социальной структуры России¹ характеризуется сильной вытянутостью по вертикали. При этом основная часть населения концентрируется в ней на средних позициях**, а наиболее популярной является 5 снизу позиция (она же является и медианной; средний балл социального статуса по населению страны в целом составляет 5,18).

Сравнительно недавно, в начале «путинской эпохи», в 2000-м г.², эта модель выглядела существенно иначе (см. рис. 2) – тогда на нижних «ступенях социальной лестницы» «толпилось» достаточно много людей, считающих себя социальными аутсайдерами, самой массовой была 3 снизу позиция, а на позициях от 6 и выше были сосредоточены считанные проценты всех россиян.

¹ Модель строилась следующим образом: по оси ординат (поскольку статусные позиции вертикально ориентированы) откладывались процентные значения числа выбравших соответствующий балл, а затем, для придания фигуре симметрии, они зеркально откладывались в область отрицательных значений. Для сохранения пропорций модель была после этого «ужата» по оси абсцисс вдвое.

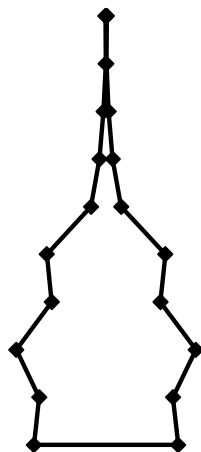
² Речь идет об общероссийском исследовании Института комплексных социальных исследований РАН «Россияне о судьбах России в XX-м в. и своих надеждах на XXI-й век», выборка численностью 1776 человек репрезентировала население страны по регионам проживания, а внутри них – по полу, возрасту и типу поселения.



Численные значения, использовавшиеся для построения модели:

10 (высшая) позиция – 1,4%	5 позиция – 31,5%
9 позиция – 1,3%	4 позиция – 18,0%
8 позиция – 4,5%	3 позиция – 11,4%
7 позиция – 9,2%	2 позиция – 3,6%
6 позиция – 17,5%	1 (низшая) позиция – 1,6%.

Рис. 1. Модель социальной структуры России, построенная на основе самооценок россиянами своего статуса в обществе, 2014 г.



Численные значения, использовавшиеся для построения модели:

10 (высшая) позиция – 0,2%	5 позиция – 16,1%
9 позиция – 0,1%	4 позиция – 14,8%
8 позиция – 0,7%	3 позиция – 24,4%
7 позиция – 1,8%	2 позиция – 18,2%
6 позиция – 4,1%	1 (низшая) позиция – 19,6%.

Рис. 2. Модель социальной структуры России, построенная на основе самооценок россиянами своего статуса в обществе, 2000 г.

Таким образом, изменения в самопозиционировании россиянами своего места в обществе за 2000–2014 гг. произошли поистине кардинальные – большинство их перестало считать себя социальными аутсайдерами, а само российское общество стало обществом массового нижнего среднего класса. Это хорошо коррелирует с доминированием в составе российского СК периферийных для него групп, уровень жизни и социальный статус которых всегда относительно ниже, чем у представителей ядра СК.

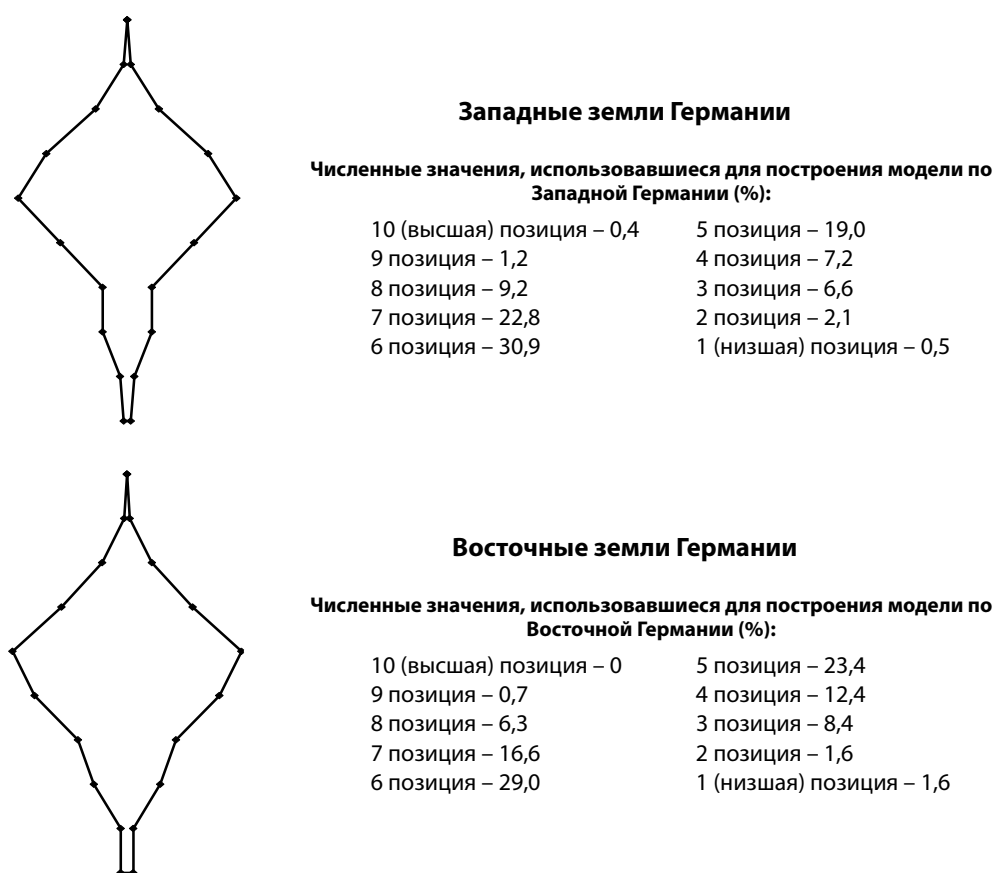


Рис. 3. Модели социальной структуры Западных и Восточных земель Германии, построенные на основе самооценок респондентами своего социального статуса, ISSP-2009¹

¹ ISSP является постоянной ежегодной международной программой исследований, охватывающих темы, важные для социальных наук. Год от года тема исследования меняется, но раз в 5–8 лет в рамках этой программы проводятся опросы, посвященные проблематике социальной структуры. Нами использовались данные волны ISSP-2009.

Почему мы определяем российское общество именно таким образом, и нельзя ли рассматривать его как общество массового СК, ведь две трети в нем все-таки ставят себя на срединные 4–6 позиции? К сожалению нельзя, потому что модель социальной структуры обществ, относящихся к обществам массового среднего класса, выглядит иначе. Как видно на рис. 3, если рассматривать субъективную социальную структуру этих обществ на примере Германии, то для них характерна концентрация наибольшей доли граждан на 6, а не 5 снизу позиции, а главное – средний балл самооценки своего социального статуса в этих моделях заметно выше, чем характерные для современной России 5,18 баллов.

Такая разница в моделях социальной структуры России и Германии естественна и обуславливается различиями в уровне развития их экономик, сказывающимися и на уровне благосостояния их граждан, и на их самооценке своего места в обществе. В России относительно меньше профессионалов и предпринимателей, а именно у них средний балл самооценки социального статуса наиболее высок (см. табл. 19).

Таблица 19

Средний балл самооценки социального статуса в различных профессиональных группах, 2014 г., % от работающих

Профессиональные группы	Средний балл социального статуса	Медианный балл социального статуса
Руководители всех уровней, предприниматели и самозанятые	6,15	6
Профессионалы	5,72	6
Полупрофессионалы и клерки	5,32	5
Рядовые работники в сфере торговли и бытового обслуживания	4,75	5
Рабочие	4,88	5

Каковы же в глазах россиян критерии социального статуса? Что определяет отнесение себя ими к той или иной статусной позиции? Сами они с завидным постоянством говорят о том, что при определении своего статуса в обществе они основываются, прежде всего, на уровне своего материального благосостояния. Особенно значим этот критерий статуса для тех, кто ставит себя на нижние 4 «ступени социальной лестницы». В этой группе данный критерий назвали главным фактором, определяющим самооценку их социального статуса, более 70%, в то время как среди занимающих «ступени» от 6 и выше соответствующий показатель составлял менее 60%.

В то же время нельзя не отметить, что материальное положение не единственный критерий, которым население руководствуется в этом случае, – почти сопоставим с ним по значимости такой критерий как «образ жизни». Более того, для наиболее благополучных россиян, т. е. тех, кто ставит себя на 6 «ступень социальной лестницы», значимость этого критерия оказывается такой же (59%), как и критерия материального благосостояния, а для ставящих себя на 7 и выше «ступени» – даже чуть большей, чем материального благосостояния (60% против 58%).

Естественно, что при такой роли уровня благосостояния рост доходов, который характеризовал в период 2000-х гг., хотя и в разной мере, все слои населения, привел к резкому улучшению самооценок россиянами своего места в обществе. Во всяком случае, сегодня довольны своим социальным статусом (оценивают ситуацию с ним как хорошую) 33% всех россиян, а однозначно недовольны им лишь 6% (остальные оценивают ситуацию с ним как удовлетворительную). В 2003 г. соответствующие показатели составляли 18%, 15% и 67%. При этом однозначно довольны своим статусом в настоящее время, как правило, те, кто ставит себя на 7 и выше «ступени» на «лестнице социальных статусов» – почти две трети их оценивают его как хороший. У тех, кто ставит себя на 6 «ступень», доля таковых чуть более половины. Что же касается поставивших себя на 5 «ступень», то у них две трети оценивают свой статус уже лишь как удовлетворительный, что подтверждает правильность нашей интерпретации этой позиции как «ниже средней».

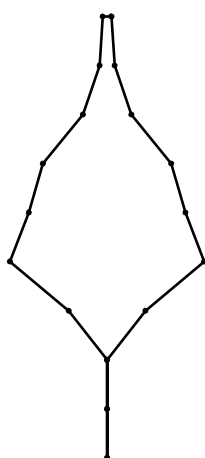
Роль образа жизни в определении самоощущения россиянами собственного статуса имеет ряд важных следствий – в частности, она означает, что **в ближайшее время демонстративное потребление, свидетельствующее о возможности поддерживать определенный образ жизни, будет только нарастать, и экономить на нем россияне не будут.**

При этом весьма существенно, что значимые для самоощущения своего статуса критерии благосостояния (материальная обеспеченность, образ жизни) стали играть для представителей верхних статусных позиций (7 и выше) за последнее 10-летие заметно большую роль, а *ключевые для западных обществ факторы стратификации (образование, квалификация, престиж профессии) – не просто второстепенную, но и постепенно все уменьшающуюся роль.*

Учитывая эту общую картину, посмотрим теперь на ситуацию с удовлетворенностью своим статусом представителей СК. Сразу отметим – в целом представители СК, в отличие от остальных россиян, своим статусом в массе своей скорее довольны. Ровно половина их оценивает свой статус в обществе как хороший и лишь 1% – как плохой, в то время как соответствующие показатели у остальных россиян выглядят как 23 и 11%. Однако в ядре СК и в его периферии картина в этом отношении различается до-

вольно заметно, и хотя однозначно недовольных своим статусом в обеих подгруппах СК в разы меньше, чем среди остальных россиян, но доли безусловно довольных им существенно отличаются.

Тем не менее, периферия ядра СК и в вопросе оценки своего статуса заметно ближе к нему, чем к остальным россиянам. Это позволяет построить, опираясь на данные графического теста с «десятиступенчатой социальной лестницей», отдельную модель субъективной социальной структуры российского СК (см. рис. 4).



Численные значения, использовавшиеся для построения модели (%):

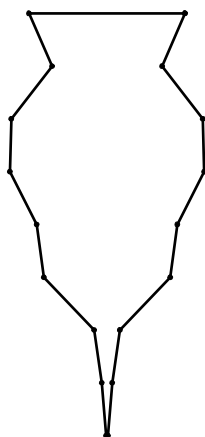
10 (высшая) позиция – 1,4	5 позиция – 30,9
9 позиция – 2,4	4 позиция – 11,2
8 позиция – 7,7	3 позиция – 0
7 позиция – 20,4	2 позиция – 0
6 позиция – 24,9	1 (низшая) позиция – 0

Рис. 4. Модель социальной структуры среднего класса России, построенная на основе самооценок его представителями своего статуса в обществе, 2014 г.

Как видно на рис. 4, доминирование в российском СК периферийных для него позиций отражается даже в нем в массовости ощущения приниженности своего места в обществе и самооценок собственного статуса «чуть ниже середины», т. е. в 5 баллов, а не в 6, характерных для населения развитых стран, о чем говорилось выше. Впрочем, для ядра СК эта тенденция нехарактерна – в нем на 6 и выше «ступени социальной лестницы» поставили себя практически две трети группы.

Но, может быть, приниженное ощущение своего места в обществе вообще является характерной особенностью психологии россиян и их такое положение вполне устраивает? Правда, тенденция нарастания демонстра-

тивного потребления заставляет сомневаться в этой гипотезе, но все же она заслуживает самостоятельной проверки. Такая проверка была проведена, и результаты ее показали, что эта гипотеза неверна – россияне в массе своей хотели бы находиться на позициях от 7 и выше (см. рис. 5).

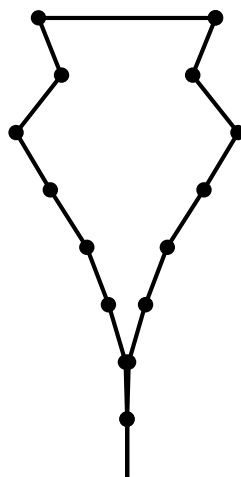


Численные значения, использовавшиеся для построения модели (%):

10 (высшая) позиция – 16,3	5 позиция – 13,2
9 позиция – 11,5	4 позиция – 2,7
8 позиция – 20,0	3 позиция – 1,1
7 позиция – 20,3	2 позиция – 0,2
6 позиция – 14,7	1 (низшая) позиция – 0

Рис. 5. Модель социальной структуры России, построенная на основе самооценок россиянами того места в обществе, которое они хотели бы занимать, 2014 г.

При этом запросы среднего класса в отношении желаемого места в обществе также отнюдь не отличаются скромностью (см. рис. 5) – скорее наоборот. Различия между ним и остальным населением касаются при этом в основном доли желающих находиться на позициях от 7 и выше. И хотя во всех группах населения чем ниже положение человека в вертикальной иерархии статусов, тем больший «рывок вверх» он хотел бы совершить, но в среднем классе эта тенденция выражена даже ярче, чем у остальных россиян. Так, например, среди представителей СК, ставящих себя на 5 снизу «ступень лестницы социальных статусов», хотели бы занять более высокие позиции свыше 90%, причем 80% этой группы хотели бы находиться на позициях от 7 и выше. В то же время среди остальных россиян соответствующие показатели составляют 79 и 63% соответственно. В целом же на верхней 10 ступени хотели бы находиться 14% представителей СК и 9% остальных россиян, ставящих себя по своему нынешнему положению на 5 «ступень социальной лестницы».



Численные значения, использовавшиеся для построения модели:

10 (высшая) позиция – 22,0%	5 позиция – 4,6%
9 позиция – 16,3%	4 позиция – 0%
8 позиция – 27,6%	3 позиция – 0%
7 позиция – 19,1%	2 позиция – 0%
6 позиция – 10,0%	1 (низшая) позиция – 0%.

Рис. 6. Модель социальной структуры СК, построенная на основе самооценок его представителями того места в обществе, которое они хотели бы занимать, 2014 г.

Из представленных данных следует два важных вывода. Во-первых, при таком рассогласовании желаемых и реально ощущаемых статусов на фоне нелегитимности в глазах населения причин благосостояния наиболее состоятельной части россиян **в обществе неизбежна высокая общая неудовлетворенность сложившимися в стране механизмами социальной мобильности, а несправедливость существующего общественного устройства воспринимается особенно остро.** Такие умонастроения могут при определенных условиях (массовое ухудшение материального положения, несправедливые, по мнению населения, решения в области социальной политики и т. п.) обостряться и являются питательной средой для генерирования социальной нестабильности.

Во-вторых, *следует ожидать нарастания, вопреки всякой экономической логике, демонстративного потребления во всех группах населения и, особенно, как это на первый взгляд ни парадоксально, в среднем классе. Любые попытки сверху «зажать» этот рост демонстративного потребления за счет увеличения налогового бремени, вынужденного повышения участия СК в финансировании социальной сферы (образование, здравоохранение и т. п.) или иных мер будут восприняты им крайне болез-*

ненно, поскольку затронут не только его экономические интересы, но и его общее самоощущение в социуме, что для него даже важнее, чем его материальное благосостояние как таковое.

Продолжим рассмотрение особенностей самоощущения россиянами их места в обществе, обратившись к вопросу об их слоевой идентификации, ведь для определения представлений респондентов об их месте в обществе используются не только графические, но и вербальные тесты, позволяющие замерить наличие не просто интуитивных, а осознанных и артикулируемых идентичностей с теми или иными вертикально ранжированными слоями общества (см. табл. 20).

Таблица 20

**Особенности слоевых идентичностей
различных групп населения, 2014 г., %**

Идентификация своего места в вертикальной структуре общества	Средний класс, в т. ч.			Потенциальный СК	Остальное население
	Ядро СК	Периферия ядра СК	СК в целом		
Верхний средний слой	17	8	13	1	1
Средний слой	65	59	62	32	25
Нижняя часть среднего слоя	16	25	20	38	27
Рабочие*	2	8	5	22	37
Низший слой	0	0	0	7	10

* Следует отдельно сказать несколько слов о встречающейся среди представителей СК идентичности «рабочие». В двух третях случаев эта идентичность характеризовала периферию ядра СК и относилась, прежде всего, к предпринимателям – видимо тем, чья деятельность была связана с физическим трудом и носила характер самозанятости или семейного бизнеса (например, автосервис и т. п.). Тем не менее, даже среди профессионалов попадались отдельные люди, идентифицировавшие себя как рабочих, что говорит о сохраняющейся идеологической нагруженности этой идентичности, о том, что в сознании россиян она до сих пор далеко не просто характеристика профессиональной позиции с точки зрения особенностей характера труда на ней.

Как видно из данных табл. 20, представители СК в подавляющем большинстве своем идентифицируют себя как представителей средних слоев. При этом почти две трети из них говорят о себе как о представителях собственно средних слоев, и практически каждый седьмой – как о представителях верхнего среднего слоя. Что же касается не входящих в состав СК россиян, то по ним картина иная – среди представителей потенциального СК наиболее массовой является группа, ощущающая себя в вертикальной иерархии общества представителями нижней части средних слоев, а остальное население относительно чаще идентифицирует себя как представителей рабочего класса.

Если посмотреть на эту ситуацию с другой стороны, т. е. проанализировать, как распределились по различным группам люди с тем или иным ощущением своей слоевой идентичности, то оказывается, что те, кто ощущает себя представителями средних слоев, в массе своей (на 70%) являются представителями СК. Что же касается ощущающих себя представителями верхнего среднего слоя, то они попадают в состав среднего класса даже более чем на 90%. При этом среди ощущающих себя представителями нижнего среднего слоя 41% составляют представители среднего класса, треть – это представители группы, которую мы назвали «остальное население», а оставшуюся четверть составляет потенциальный СК. Среди идентифицирующих себя как рабочих доля группы «остальное население» составляет уже больше двух третей, а как представителей низшего класса – даже 71%.

Все это позволяет говорить о том, что для российского среднего класса характерны *специфические слоевые идентичности*, причем эти идентичности в гораздо меньшей степени распространены среди остальных россиян. Более того – ощущение слоевой идентичности у СК не случайно и очень тесно связано, как показывает статистический анализ, с устойчивостью положения человека в обществе, типом его профессиональной деятельности (включая степень ее включенности в использование информационных технологий, властный ресурс и т. д.), уровнем его благосостояния, спецификой социального окружения и рядом других факторов. Поскольку эти факторы отражают роль в формировании соответствующих идентичностей места человека в системе производственных отношений, его человеческого капитала, обуславливающего это место, а также вытекающих из него особенностей жизни, то можно говорить о том, что **эти идентичности выступают признаками формирования классового сознания**. Учитывая важность этого вывода, проиллюстрируем кратко взаимосвязь слоевой идентичности с некоторыми из определяющих ее факторов.

Как показал статистический анализ, наиболее значимым среди этих факторов выступает устойчивость места человека в иерархии социальных статусов (см. табл. 21). Эта позиция, еще несколько лет назад игравшая сравнительно небольшую роль для идентификации людьми своего социального статуса, сейчас уверенно вышла на 1 место по значимости (коэффициент Спирмена – 0,675). Это означает, что идентичность с определенными социальными слоями при наличии устойчивости статуса также приобретает устойчивый характер и во все большей степени отражает реальное место человека в общественной иерархии.

Таблица 21

**Взаимосвязь слоевых идентичностей различных групп населения
и их самооценок ощущения ими своего места в обществе
10 лет назад, 2014 г., %¹**

Идентификация своего нынешнего места в вертикальной структуре общества	Ступени социальной лестницы					
	Ниж- ние 1–2 сту- пени	3	4	5	6	Верх- ние 7–10 сту- пени
<i>Среди не входящих в СК россиян</i>						
Верхний средний слой	0	0	0	1	1	7
Средний слой	6	6	16	34	50	48
Нижняя часть среднего слоя	21	37	36	30	24	29
Рабочие	42	48	36	30	20	13
Низший слой	31	9	12	5	5	3
<i>В среднем классе в целом</i>						
Верхний средний слой	0	2	5	8	13	33
Средний слой	47	56	43	67	75	58
Нижняя часть среднего слоя	35	35	41	21	9	9
Рабочие	18	7	10	4	3	0
Низший слой	0	0	1	0	0	0
<i>В ядре СК</i>						
Верхний средний слой	0	0	9	13	17	34
Средний слой	39	67	50	70	74	58
Нижняя часть среднего слоя	37	27	39	16	7	8
Рабочие	24	6	2	0	1	0
Низший слой	0	0	0	1	1	0

Из данных табл. 21 хорошо видно, во-первых, *насколько неустойчива социальная структура России и как «плавает» социальный статус населения в целом* – даже те, кто, по их мнению, 10 лет назад был в самом низу (1–2 «ступени социальной лестницы»), лишь на четверть идентифицируют себя в настоящее время как представителей низшего слоя. Ярко выраженная неустойчивость статусов характеризует и другой край статусной шкалы – тех, кто занимает на ней верхние 4 позиции. Лишь менее половины их (46%) занимали эти же позиции и 10 лет назад. И, наоборот, – среди тех, кто был тогда на 7–10 «ступенях социальной лестницы», почти четверть

¹ Фоном и жирным шрифтом в таблице выделены наиболее характерные для соответствующих групп позиции.

оказались сегодня на нижних 5 позициях, в том числе каждый седьмой – на 1–4 снизу позициях. *Наиболее устойчивым является при этом положение тех, кто и тогда, и сейчас ставил себя на 5 снизу позицию – более половины из них сохраняют свое место в обществе неизменным уже на протяжении 10 и более лет.* Соответственно, именно их идентичности имеют наиболее устойчивый характер – а, как было показано выше, именно такая самооценка своего статуса в обществе в наибольшей степени характерна для российского СК.

Во-вторых, из данных табл. 21 хорошо видно, что *слоевая идентичность в СК, особенно его ядре, и в населении в целом подчиняется разным закономерностям.* У тех из не входящих в состав СК россиян, кто занимал 10 лет назад нижние 4 «ступени» на «лестнице социальных статусов, доминирует идентичность с рабочими, а у занимавших тогда «ступени» с 5 по 10 – со средним слоем. Внешне это отражается в «ступенчатом» характере доминирующей у этой части российского населения идентичности в табл. 21. В СК же, и особенно в его ядре, картина иная. Здесь, независимо от положения в статусной иерархии 10 лет назад, доминирует идентичность со средним слоем. Эта особенность сохраняется и в том случае, если рассматривать группы с одинаковым в их собственных глазах местом на «лестнице социальных статусов» – так, например, если сравнить тех россиян, кто входит и кто не входит в СК и при этом оценивает свой нынешний статус на 5 баллов из 10, то находящиеся в составе СК в массе своей считают себя представителями среднего слоя, около четверти – представителями нижнего среднего слоя и лишь 7% характеризуют себя как представителей низшего слоя или рабочих. В то же время среди россиян, не входящих в состав СК, но с такой же оценкой своего нынешнего статуса, к среднему слою относят себя лишь около трети. Это еще одно свидетельство того, что для представителей СК характерны гораздо более устойчивые слоевые идентичности, а ведь именно из устойчивого ощущения групповой идентичности вытекает следование характерным для группы нормам и образцам поведения. Кроме того, при наличии такой идентичности можно ожидать со временем и формирования понимания общности своих интересов.

Вторым фактором, также очень значимым (коэффициент Спирмена – 0,616) для формирования слоевых идентичностей, выступает сегодня уровень благосостояния. Для выделения различающихся их благосостоянием групп нами был разработан специальный индекс уровня жизни – ИУЖ. В основе его построения лежала идея о том, что анализ реального уровня жизни обязательно должен включать *не только оценку уровня благосостояния, но и уровня депривации*, т. е. испытываемых лишений и ограничений в общепринятом наборе потребительских благ. Имеющиеся у каждого человека «блага» и испытываемые им лишения и дают в совокупности реаль-

ную картину его благосостояния, поскольку дифференциация российского населения проявляется не только в том, что у семьи есть, но и в том, чего у нее нет. Среди не испытывающих реальной депривации признаки благосостояния должны включать при этом не только имущество, но и услуги, ведь одни люди конвертируют свои ресурсы в компоненты предметно-вещной составляющей благосостояния, а другие направляют их на потребление услуг, социальное участие, досуг и отдых.

Выделенные на основе применения этого индекса структурные позиции были объединены в 10 страт, численность которых в российском обществе по состоянию на 2014 г. представлена на рис. 7. За последние 11 лет произошел очень серьезный сдвиг в численности пяти нижних страт, в результате чего основная масса россиян сосредоточена теперь в стратах, находящихся с точки зрения уровня их благосостояния чуть ниже середины распределения (в 4 и 5 стратах, объединяющих ровно половину россиян).

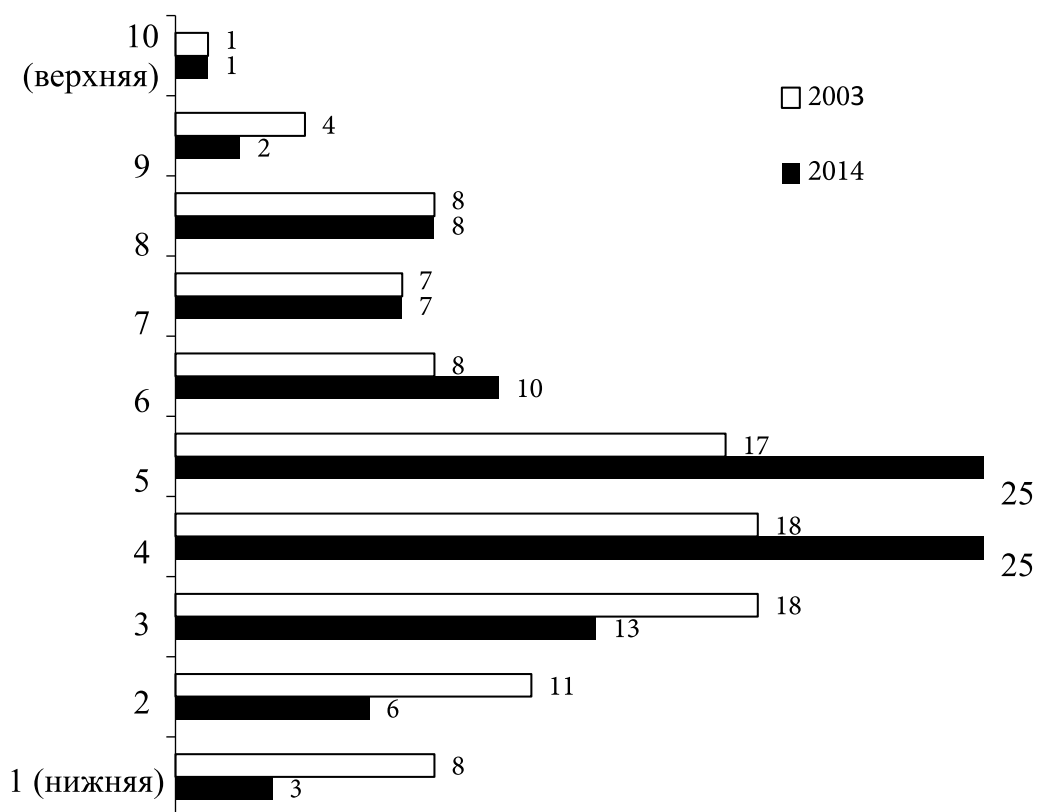


Рис. 7. Динамика численности страт, различающихся их уровнем благосостояния, 2003–2014 гг., %
(допускалось до трех ответов)

Выделенные 10 страт можно объединить в 5 основных групп¹: бедствующие (1–3 страты), малообеспеченные (4–5 страты), среднеобеспеченные (6–7 страты, 21%), обеспеченные (8–9 страты) и высокообеспеченные (10 страта²). Сразу подчеркнем, что при построении классификации для выделения *бедствующих* использовалась методология, не совпадающая с методологией, используемой обычно для выделения бедных. Тем не менее, в порядке справки отметим, что граница группы бедных, выделяемых по абсолютному («по доходам») и депривационному («по лишениям») подходам к бедности, проходит по данной классификации внутри 4 страты. При этом 1–3 страты, безусловно, являются бедными, и оказались они в этом положении «не вчера», хотя глубина их бедности различна. *Малообеспеченные* же – это люди, балансирующие на грани бедности и то «проваливающиеся» за «черту бедности», то поднимающиеся над ней в зависимости от текущих обстоятельств. Однако их в любом случае характеризуют многомерная депривация, опыт бедности в прошлом и очень ограниченные возможности изменения своего положения за счет собственных усилий в силу низкой ресурсообеспеченности. Впрочем, учитывая, что стандарт жизни именно этой группы является не только самым распространенным, но и медианным для российского общества в целом, а также то, что он позволяет его представителям идентифицировать себя как со средним слоем чуть чаще (39%), чем с нижним средним слоем (30%), характеризовать малообеспеченных как однозначно неблагополучную социальную группу было бы неверно. Во всяком случае, часть ее, особенно проживающая в бедных регионах или сравнительно недавно улучшившая свое положение, чувствует себя на фоне окружающих даже вполне благополучными.

Представители *среднеобеспеченных* – это люди, благосостояние которых имеет значимые различия между собой, но которые в любом случае могут рассматриваться как относительно благополучные на фоне малообеспеченных и бедствующих, составляющих три четверти россиян. Доминирующей идентичностью в этой группе (57%) выступает идентификация себя со средними слоями. При этом уже из того, что к среднеобеспеченным относится всего 17% населения, понятно, что группа эта намного меньше по численности, чем средний класс, в который попадает также часть малообеспеченных.

Чтобы было яснее, как выглядит типичный для группы среднеобеспеченных уровень жизни, опишем его подробнее. Чтобы попасть при расчете в число среднеобеспеченных, респондент должен был оценить свое мате-

¹ Без учета высших слоев и «социального дна» (бездомных и т. п.).

² Представители этой страты почти отсутствуют в массовых опросах, и поэтому в использовавшемся массиве данных ее численность занижена. Полностью отсутствуют в данной классификации представители верхних 2–3% наиболее состоятельного населения, в выборки массовых опросов вообще не попадающие.

риальное положение, питание и возможность приобрести одежду минимум как удовлетворительные. Проживать он должен в отдельном жилище, где на каждого члена его домохозяйства приходилось бы не менее 12 кв м общей площади. Он должен иметь в собственности какой-то один вид недвижимого имущества плюс к жилищу, в котором он проживал (обычно это были дача или гараж, реже – земля). В его распоряжении должны быть незначительные сбережения, а общее число товаров длительного пользования в его домохозяйстве должно было находиться в диапазоне от 9 до 13 их видов. За последние годы он должен был использовать *не более* одного вида платных социальных (медицинских, образовательных, рекреационных) услуг, а в структуре его досуга должно было быть *не более* одного вида платных развлечений (от театров до спортсекций). Конечно, конкретный набор признаков благосостояния и депривации мог быть и несколько иным (всего при расчете индекса ИУЖ использовались 26 показателей благосостояния и депривации), но наиболее типичен был именно такой набор. Как видим, он позволяет говорить и об определенной устойчивости материального положения, и о возможностях, хотя и очень скромных, стилового потребления. Видно из характеристики типичного уровня жизни среднеобеспеченных и то, что в массе своей они отнюдь не «жируют».

Обеспеченные и высокообеспеченные, в отличие от среднеобеспеченных, очень широко используют возможности, открывшиеся для потребителей при переходе к рыночной экономике. Они обычно имеют какие-то активы, приносящие (или способные приносить) ощутимый доход – второе жилье, сбережения, ценные бумаги, собственный бизнес. Со средними слоями среди обеспеченных идентифицируют себя 59%, и еще 20% рассматривают себя как представителей верхнего среднего слоя. У высокообеспеченных соответствующие показатели составляют 65% и 25%.

Таблица 22

**Доли представителей различных страт
в составе различных групп населения, 2014 г., %**

Группы и страты	Средний класс, в т. ч.			Остальные россияне, в т. ч.			Насе- ление России в целом
	Ядро СК	Пери- ферия ядра СК	СК в целом	Потен- циаль- ный СК	Оста- льное насе- ление	Не СК	
Бедствующие	3	10	8	25	35	32	22
1 страта	0	0	0	1	5	4	3
2 страта	1	3	3	7	10	9	6
3 страта	2	7	5	17	20	19	13

Группы и страты	Средний класс, в т. ч.			Остальные россияне, в т. ч.			Население России в целом
	Ядро СК	Периферия ядра СК	СК в целом	Потенциальный СК	Остальное население	Не СК	
Малообеспеченные	40	47	44	59	53	55	50
4 страта	12	18	16	34	29	31	25
5 страта	28	29	28	25	24	24	25
Среднеобеспеченные	27	26	26	11	9	10	17
6 страта	17	15	15	7	7	7	10
7 страта	10	11	11	4	2	3	7
Обеспеченные	26	15	19	5	3	3	10
8 страта	20	12	15	4	3	3	8
9 страта	6	3	4	1	0	0	2
Высокообеспеченные (10 страта)*	3	2	3	0	0	0	1

* Представители этой группы почти отсутствуют в массовых опросах и поэтому в таблице численность этого слоя занижена. При этом полностью отсутствуют в ней представители верхних 3–5% наиболее состоятельного населения, в выборки массовых опросов вообще не попадающие.

Так, например, представители домохозяйства пенсионеров с высшим образованием и высокой оснащенностью домашним имуществом, попавшие в соответствии с методикой выделения СК в состав периферии его ядра, могут иметь значительные расходы на лекарства, которые будут вынуждать их экономить буквально на всем. В результате у них будут наблюдаться признаки многомерной депривации, и они попадут при расчете индекса ИУЖ в число бедствующих. Или молодая семья из ядра СК может иметь сравнительно высокие доходы, но снимать квартиру, и в результате также оказаться в ситуации, когда будет вынуждена экономить буквально на всем, и попадет в число малообеспеченных по уровню жизни, ведь большая часть ее доходов будет тратиться на аренду жилья (аналогична и ситуация с выплатой ипотеки). Таких жизненных ситуаций даже у представителей СК возникает немало, причем часть из них носит временный характер и не влияет на классовые и слоевые идентичности (например, рождение ребенка), а часть приобретает устойчивый характер и может вести даже к смене идентичностей (например, в случае изменения структуры расходов из-за многолетней тяжелой болезни членов семьи).

Тем не менее, несмотря на пребывание части СК в малообеспеченности, их положение гораздо лучше, чем у остальных россиян, среди которых доля бедствующих составляет треть, к благополучным слоям относится всего 13%, а большинство (55%) является малообеспеченными. Подчеркнем – речь в данном случае идет о ситуации в России в целом, и соотношение этих групп очень сильно различается по регионам и отдельным типам поселений. Скажем, *в Москве доля обеспеченных и высокообеспеченных в составе среднего класса превышает половину, а с учетом среднеобеспеченных составляет более двух третей всего среднего класса. При этом в ядре СК доля обеспеченных и высокообеспеченных достигает в столице трех четвертей.* Близка к портрету московского среднего класса¹ и картина в Санкт-Петербурге, где доля обеспеченных и высокообеспеченных в составе СК тоже очень высока (более 40%). *С учетом среднеобеспеченных доля представителей благополучных групп в составе СК превышает в столицах 70%, а в составе ядра СК – даже 80%. Однако такая картина нехарактерна для остальных регионов страны, где в составе СК и даже его ядра доминируют малообеспеченные, а среднеобеспеченных при этом заметно больше, чем обеспеченных и высокообеспеченных.*

Схожие тенденции демонстрирует и распределение доходов в различных группах населения, занимающее 3 по значимости место среди факторов, определяющих слоевую идентичность россиян (коэффициент Спирмена – 0,523).

Слоевая идентичность в СК, особенно его ядре, и в населении в целом подчиняется разным закономерностям. У тех из не входящих в состав СК россиян, кто имеет доходы менее медианы их распределения в соответствующем типе населенных пунктов, доминирует идентичность с рабочими, а у имеющих доходы от медианы и более, а особенно – от 1,5 медиан, – со средним слоем. Внешне это отражается в «ступенчатом» характере доминирующих у этой части российского населения идентичностей. В СК же, и особенно в его ядре, независимо от уровня текущих доходов доминирует идентичность со средним слоем. Это еще одно свидетельство того, что независимо от текущих колебаний в их доходах для представителей СК характерны устойчивые слоевые идентичности именно со средними слоями общества.

Особо следует подчеркнуть – данные о доходах СК, как и об уровне жизни его представителей, позволяют утверждать, что **значительная часть российского СК, которая должна была бы жить, при наличии в России**

¹ Данные по структуре московского и петербургского СК носят ориентировочный характер, поскольку выборка исследования не являлась репрезентативной для каждого региона в отдельности.

платежеспособного спроса на квалифицированную рабочую силу в достаточном объеме, по крайней мере на уровне среднеобеспеченности, пока не может себе этого позволить. Особенно хорошо заметна эта тенденция в регионах, которые характеризуются иной структурой занятости, чем столицы. Именно из-за ситуации в регионах, несмотря на рост зарплат бюджетников в последнее время, значительная часть даже профессионалов и руководителей до сих пор не в состоянии обеспечить себе жизнь хотя бы на уровне среднеобеспеченности. При этом руководители – единственная группа, для которой характерна поляризация ее представителей по уровню их благосостояния. Что же касается поляризации по уровню доходов, то она характерна наряду с руководителями также для предпринимателей.

Вероятность попасть в те или иные выделенные по их уровню жизни группы для представителей разных профессиональных статусов различается в современной России достаточно сильно. Так, для рабочих средней и низкой квалификации вероятность попасть в состав бедствующих более чем в 10 раз выше, чем у руководителей 1 уровня и предпринимателей. Примерно настолько же для них выше вероятность иметь душевые доходы менее половины медианы доходов, характерной для их типа поселения. С другой стороны, даже среди руководителей есть значительная доля тех, кто оказывается в числе малообеспеченных. Велика доля малообеспеченных и среди профессионалов. При этом если для предпринимателей и руководителей доминирующим уровнем доходов выступает доход в 2 и более медианы, то среди профессионалов – уже всего в 1–1,5 медианы доходов.

Хотелось бы обратить внимание и еще на один момент – *уровень благосостояния рабочих в современной России практически никак не связан с их квалификацией.* И хотя доля бедствующих среди рабочих средней и низкой квалификации выше, чем среди высококвалифицированных рабочих, но доля среднеобеспеченных и обеспеченных среди них одинакова. И это при том, что во всех развитых странах высококвалифицированные рабочие в массе своей попадают в среднеобеспеченные слои.

Некоторые общие выводы

Анализ результатов общероссийского социологического исследования, проведенного на базе методологии выделения среднего класса, учитывающей как российский, так и зарубежный опыт, дает основание сформулировать следующие общие выводы.

1. По состоянию на 2014 г. численность среднего класса в российском обществе составляет более 40% населения в целом. При том, что доля среднего класса в пореформенной России достаточно велика, нужно учитывать, что по своему составу он не является гомогенным. Во внутренней структуре среднего класса можно выделить устойчивое ядро, которое наиболее ярко

выражает его качественные характеристики, и менее стабильную периферию этого ядра. На данный период к ядру среднего класса могут быть отнесены 16% россиян, и прежде всего имеющие высшее образование руководители, предприниматели и профессионалы. В ближнюю периферию ядра среднего класса, составляющую 26%, попадают работники средней квалификации, имеющие не только высшее, но и среднее специальное образование.

Оценка численности среднего класса в динамике показывает его рост в период 2003–2008 гг., сокращение его численности во время экономического кризиса 2008–2009 гг. и восстановление рядов среднего класса в 2010 г., после чего последовал новый этап его роста, при котором он «перешагнул» рубеж 40%.

2. В российском среднем классе в большей степени сосредоточены женщины и представители молодых и средних возрастов. Вероятность оказаться в его составе выше у потомственных горожан, однако даже в ядре среднего класса большинство его представителей являются пока выходцами из «малой России».

Вероятность попадания в средний класс превышает 50% только для тех россиян, у кого хотя бы один из родителей обладает высшим образованием. Собственное высшее образование также более чем в половине случаев обеспечивает имеющим его россиянам попадание в состав среднего класса. При этом среднее специальное образование более чем в половине случаев не позволяет его обладателям оказаться в составе среднего класса, но зато заметно повышает шансы их детей попасть со временем в средний класс.

По уровню образования родителей и условиям первичной социализации, т. е. особенностям их культурного капитала, средний класс также не является однородным – представители непосредственно его ядра заметно отличаются от периферии этого ядра. Причем костяк ядра среднего класса в основном формируют потомственные горожане из наиболее образованных семей, живущие в крупных городах, а периферию этого ядра составляют в основном жители крупных и средних городов, родители которых тоже были горожанами и имели среднее специальное образование. Однако существует и значительный приток «извне» в состав среднего класса, т. е. приток вне процесса межпоколенческого воспроизводства этого класса. Прежде всего это относится к периферии среднего класса, которая выступает «промежуточным звеном» для попадания в состав его ядра выходцев из не относящихся к нему групп населения. Это теснейшая связь (в том числе и персональная) периферии ядра СК с его ядром.

3. Профессиональный портрет российского среднего класса отражает особенности нынешнего исторического периода развития России и модели экономики, сложившейся в ней за годы реформ. Современный этап развития, на котором находится российская экономика, – это этап поздней-

дустриального развития, который ведущие западные страны проходили в 60–80 гг. XX в. Поэтому нет ничего удивительного в том, что российский средний класс с точки зрения его профессионального портрета в большей степени похож на средний класс развитых стран прежней эпохи, чем на их сегодняшний средний класс. Так, его массовость и прирост обеспечиваются пока за счет наращивания в российской экономике числа рабочих мест рутинного нефизического труда с относительно высоким уровнем зарплат в офисах, торговле, бытовом обслуживании и ЖКХ. Это означает увеличение в составе среднего класса доли среднеквалифицированных «белых воротничков», а также рядовых работников торговли и бытового обслуживания. Кроме того, в составе среднего класса относительно низка доля работников четвертичного сектора экономики, что было присуще социально-профессиональной структуре наиболее «продвинутых» стран Запада 30–40 лет назад, но нехарактерно для современного этапа развития.

За последние 10 лет основная масса входивших в 2003 г. в состав периферии ядра среднего класса и его потенциальные ряды руководителей и специалистов перешла непосредственно в его ядро. Однако процесс этот, будучи достаточно массовым для самой этой группы, мало изменил картину по работающим россиянам в целом – он охватил не более 4% занятого населения. К настоящему моменту возможности дальнейшего роста среднего класса за счет данной категории рабочей силы, обладающей наиболее качественным человеческим капиталом, уже практически исчерпаны. Даже при устранении необоснованных диспропорций в оплате труда высококвалифицированных специалистов, совершенствовании социальной политики и сохранении перераспределительных тенденций в сфере оплаты труда максимальный ресурс расширения среднего класса составляет не более 10% населения страны, а его максимально возможная численность при нынешнем уровне развития профессиональной и отраслевой структуры российской экономики – около половины населения Российской Федерации. Фундаментальное расширение среднего класса возможно только при диверсификации экономического развития страны, переходе к «экономике знаний», инновационному производству в промышленности и развитии четвертичного сектора.

4. С учетом особенностей российского среднего класса в системе производственных отношений и характера деятельности его представителей можно говорить о том, что данная социальная группа представляет собой симбиоз двух достаточно сильно отличающихся друг от друга групп – его ядра и периферии этого ядра. Ядро среднего класса – это, прежде всего, профессионалы, занятые преимущественно в отраслях четвертичного сектора экономики с высокими показателями человеческого капитала. Периферия ядра – работники нефизического труда, для которых высшее обра-

зование является все менее характерным. Еще в 2003 г. разница портретов этих групп не была столь яркой, линия демаркации между ними только намечалась. Сегодня же они гораздо заметнее различаются по своему портрету и характеру деятельности, хотя при этом они все же ближе друг к другу, чем к остальным россиянам.

Эволюция профессионального портрета российского среднего класса характеризуется диспропорциями, обуславливающими ряд заслуживающих особого внимания особенностей его профессионального портрета. Так, ядро российского среднего класса сосредоточено в настоящее время в основном в четвертичном секторе экономики, а его периферия концентрируется в нем практически на две трети, что лишний раз подчеркивает, что Россия пока – индустриальная держава. Данные исследования указывают и на то, что сокращаются инвестиции среднего класса в свой человеческий капитал, что является отражением все меньшей целесообразности таких инвестиций в условиях закрытия «социальных лифтов» и ухудшения карьерных перспектив. Еще одной характерной особенностью эволюции профессионального портрета среднего класса в последние годы является резкое сокращение его властного ресурса, свидетельствующее о нарастающем отчуждении его представителей от своей трудовой деятельности. Очень высока в ядре среднего класса также доля людей, находящихся вне поля российского трудового, пенсионного и социального законодательства (в части, связанной с производственной деятельностью). Подобные негативные тенденции, безусловно, требуют реагирования со стороны государства. И такое реагирование должно быть связано не только и даже не столько с требующими финансовых затрат мероприятиями, сколько с реализацией определенных институциональных и организационно-управленческих решений.

5. В отличие от остальных россиян, средний класс (и особенно его ядро) характеризуется ярко выраженными возможностями что-то изменить к лучшему в своей жизни в целом. В то же время, хотя средний класс оказывается более успешным по сравнению с другими слоями населения, динамика его достижений выглядит неутешительно. Несмотря на то что его отрыв от остальных россиян по доступным для него достижениям огромен, число тех, кто не смог добиться за несколько последних лет никаких значимых изменений в жизни, выросло в нем за период с начала 2000-х гг. почти в 1,4 раза. Кроме того, в составе среднего класса заметно сократилась доля тех, кто смог повысить в последние годы уровень образования или квалификации, а также улучшить ситуацию у себя на работе. Такая тенденция, в случае ее развития, может привести не только к росту уровня социальной напряженности в обществе, но и к падению качества человеческого потенциала страны. Тем более что среднестатистические ежемесячные доходы

в российской семье, принадлежавшей к ядру среднего класса, достаточно скромны. Они составляли в начале 2014 г. около 16,5 тыс. долл. США в год без учета паритета покупательной способности (ППС). Для периферии ядра среднего класса этот показатель составлял примерно 11,5 тыс. долл. США (без учета ППС).

6. Жилищная обеспеченность среднего класса в целом лучше, чем у остальных россиян, однако она не может считаться удовлетворительной. Каждый десятый представитель среднего класса называет проблемы с жильем в числе трех главных проблем, с которыми ему пришлось сталкиваться за последний год. При этом каждый шестой представитель среднего класса моложе 30 лет снимает жилье, а приобретение жилой недвижимости остается основным приоритетом денежных трат представителей средних слоев на будущее при наличии у них необходимых для этого средств. В условиях же нехватки этих средств представители среднего класса идут, зачастую, путем, который традиционно воспринимается во всем мире как признак высокого уровня благосостояния, но в современной России обретает иной смысл. В последнее время в среде среднего класса начал формироваться новый стандарт потребления в жилищной области – стандарт, предполагающий сочетание городского жилья и загородного для круглогодичного проживания второго жилья, т.е. «загородный дом + квартира». При этом основных моделей использования второго жилья две. Первая – это 3–4-комнатная квартира, в которой семья постоянно проживает, и загородный дом, который периодически используется ею для отдыха. Другой вариант – загородный дом, в котором постоянно проживает часть семьи (как правило, одно из поколений), а небольшой квартирой в городе пользуется другая ее часть. В роли загородного дома может выступать при этом и зарубежная недвижимость, поскольку при современных ценах на жилье в ряде городов России, и особенно в Москве, дешевле оказывается купить и содержать второе жилье за рубежом, чем разъехаться с выросшими детьми в своем городе.

7. Наиболее заметные, качественные отличия характеризуют в настоящее время потребительский стандарт среднего класса и в сравнении с остальным населением в отношении товаров длительного пользования (ТДП). Главными отличиями стандарта жизни среднего класса в отношении оснащенности домашним имуществом является огромный отрыв от остальных россиян в обеспеченности его автомобилями (особенно иномарками), цифровой видеотехникой, айпадами, планшетами, айфонами и т.п. Такой разрыв отражает не только качественную разницу в степени вовлеченности в информационные технологии среднего класса и не входящих в его состав россиян, но и степень доступности для них стилевого потребления, разные возможности выбирать себе определенный образ жизни. Фактиче-

ски сегодня только представители среднего класса могут позволить себе приобретать из числа ТДП что-то сверх необходимого, и приоритеты СК в данной области очевидны – это сложная техника для дома и товары, связанные с цифровыми технологиями. В целом анализ потребления и образа жизни российского среднего класса убеждает – несмотря на сравнительно скромные по западным меркам доходы, этот класс не только качественно отличается по ряду характеристик своей жизни от остального населения страны, но и уже сегодня выступает основным игроком на рынках многих товаров – от жилой недвижимости до мелкой кухонной техники.

8. В плане действий, направленных на улучшение своего материального положения, средний класс характеризуется гораздо реже встречающейся у его представителей стратегией самообеспечения себя продуктами питания и чаще встречающейся работой по совместительству в нескольких местах на постоянной основе (что говорит о его востребованности на рынке труда, позволяющей его представителям выбирать наиболее удобные для себя формы приработков). В то же время значительная часть среднего класса обеспечивает себя вообще без всяких форм вторичной занятости.

Отличаясь от остальных россиян способностью к планированию своей жизни, российский средний класс склонен к перераспределению своих свободных средств во времени. Однако непредсказуемость российской жизни и отсутствие эффективных финансовых инструментов, использование которых позволило бы предотвратить обесценение накапливаемых средств, подталкивают его представителей к наращиванию текущего потребления в ущерб инвестиционно-сберегательным стратегиям. Более того – нестабильность банковской системы, а также непонятные правила игры и высокая стоимость «входного билета» на фондовый рынок при малой распространенности в составе среднего класса крупных сбережений приводят к тому, что даже в нем распространение получают, прежде всего, сберегательные, а не инвестиционные стратегии, в том числе и неорганизованные сбережения «на черный день».

В отношении беспокоящих его проблем средний класс характеризуется в сравнении с остальными россиянами гораздо меньшей значимостью для него материальных проблем (10% против трети) и в разы большей (38% против 16%) долей тех, кто не видит в своей жизни вообще никаких проблем.

© 2014 г.

Шахло Махкамова

кандидат экономических наук

руководитель проекта

Института социальных исследований при

Кабинете Министров Республики Узбекистан

(e-mail: shmahkamova@mail.ru)

СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ ОБЩЕСТВА

В статье рассматриваются вопросы социальной стратификации общества в зарубежных странах и практика определения стратификации общества в Узбекистане. Даются конкретные предложения по оптимизации стратификации общества.

Ключевые слова: социальные страты, неравенство в обществе, средний класс, малообеспеченные, стабильность, расслоение, доход.

В мировой практике существуют различные модели стратификации общества. Рассмотрим некоторые из них.

Социальная стратификация общества в США. Среди моделей стратификации американского общества наиболее известной является модель У. Уотсона¹, основанная на трехзвенной системе классового разделения общества (высший, средний и низший классы). Эта модель явилась результатом исследований, проводившихся в 30-х гг. в США. Однако все современные западные модели классовой структуры общества в той или иной степени содержат элементы данной модели.

В современных исследованиях внутри каждого из укрупненных классов выделяются промежуточные классы. Приведем в общих чертах эти модели стратификации с некоторыми нашими комментариями.

1. Высший слой высшего класса («высший-высший класс») составляют представители наиболее влиятельных и богатых кланов – династий, обладающих весьма значительными ресурсами власти, богатства и престижа в масштабах государства, что обеспечивает их господство над обществом, своего рода суверенитет, возможность определять политику страны. К ним относятся группировки в руководстве государства, составляющие ядро истеблишмента. Хотя иногда утверждается, что в их среде велика роль классовой солидарности и на их положение не влияет сильно конкуренция кланов, этот тезис представляется нам не вполне адекватным реалиям, т. к. конкуренция между кланами идет и в экономической сфере, и за властные позиции, однако общее относительно устойчивое

¹ <http://www.studfiles.ru/preview/407294>.

политическое положение в стране, лояльность правящих кланов (как и большинства общества) к фундаментальным элементам политического строя позволяют обеспечивать в основном стабильность и предотвращать массовые выступления против системы, угрожающие ее существованию. Положение истеблишмента столь прочно, что практически он до определенных пределов не зависит или мало зависит от социально-экономического положения страны или настроений населения. Очень часто представители этого класса даже не знают точно размеров своих состояний и масштабов влияния на общество.

2. Низший слой высшего класса («низший-высший класс») составляют банкиры, видные политики, владельцы крупных фирм, достигшие высших статусов в ходе конкурентной борьбы или благодаря различным качествам. Они не могут быть отнесены к высшему-высшему классу или на равных приняты в нем, т. к. не обладают достаточными ресурсами и устойчивым авторитетом и не имеют решающего влияния на выбор курса экономической политики страны. Обычно представители этого класса ведут между собой жесткую конкурентную борьбу и более зависят от политической и экономической ситуаций в обществе, чем высший-высший класс.

3. Высший слой среднего класса («высший-средний класс») включает в себя преуспевающих средних бизнесменов, наемных управляющих фирмами, крупных юристов, известных врачей, выдающихся спортсменов, представителей научной элиты. Представители этого класса чаще всего либо солидарны с властью, либо дистанцируются от политической борьбы, не претендуют на влияние в масштабах государства, однако в довольно узких областях деятельности их положение достаточно прочно и устойчиво. В своих областях деятельности они обладают высоким престижем. О представителях данного класса обычно говорят как о богатстве нации.

4. Низший слой среднего класса («низший-средний класс») составляют наемные работники – инженеры, средние и мелкие чиновники, преподаватели, научные работники, руководители подразделений на предприятиях, высококвалифицированные рабочие и т. д. В настоящее время этот класс в развитых западных странах является наиболее многочисленным. Основные его жизненные устремления – это повышение статуса в рамках данного класса, материальный успех и карьера. В связи с этим для представителей данного класса очень важным моментом является экономическая, социальная и политическая стабильность в обществе. Выступая за стабильность в обществе, представители этого класса являются основной базой поддержки существующей власти.

5. Высший слой низшего класса («высший-низший класс») составляют в основном наемные рабочие, которые создают прибавочную стоимость

в данном обществе. Являясь во многих отношениях зависимым от высших классов в отношении получения средств к существованию, этот класс на протяжении всего времени своего существования боролся за улучшение условий своей жизни. В те моменты, когда его представители осознавали свои интересы и спланировали для достижения целей, условия существования их улучшались.

6. Низший слой низшего класса («низший-низший класс») составляют малообеспеченные, длительно безработные, бездомные, бесправные иностранные рабочие, не имеющие легального статуса, и другие представители маргинальных групп населения. Государство и благотворительные фонды не оставляют эти слои без поддержки, но значительная часть населения остается ниже прожиточного минимума (хотя и более высокого, чем во многих странах), однако к числу наиболее острых проблем относится доступность системы здравоохранения.

Имеются и другие модели стратификации населения США, в частности, предложенная в книге американских ученых Уильяма Томпсона и Джозефа Хики «Общество в фокусе»¹ модель современного американского общества, включающая 5 классов, в которой средний класс разделен на 2 подкласса:

Высший класс (около 1–5%) – люди, имеющие значительное влияние на национальную экономику и политические институты, владеющие непропорционально большими долями национальных ресурсов. Верхушка (1%) имеет годовой доход, превышающий 250 тыс. долл., остальные 4% – 140 тыс. долл. Группа отличается высокой степенью солидарности. Это известные государственные деятели, генеральные директора корпораций, успешные бизнесмены.

Высший средний класс (около 15%) – профессиональные работники («белые воротнички») с последипломным образованием (англ. *graduatedegree*), такие как врачи, профессора, юристы, руководящий состав предприятий. Обычно домохозяйство этих людей зарабатывает сумму, превышающую 100 тыс. долл. в год, иногда меньше. Высокий уровень образования – отличительный признак этого подкласса, хотя многие предприниматели и собственники бизнеса не имеют высшего образования.

Низший средний класс (около 33%) – выпускники колледжей, обычно имеющие степень бакалавра или какое-нибудь специальное образование. Школьные учителя, работники торговли, менеджеры низшего и среднего звена составляют большинство подкласса. Годовой доход домохозяйства этого уровня – от 30 тыс. до 75 тыс. долл. В основном низший средний класс представляют «белые воротнички», которые имеют меньшую сте-

¹ См. Сайт: Wikimedia Foundation, Inc (USA). http://en.wikipedia.org/wiki/Social_class.

пень автономности, чем представители высшего среднего класса. Представители этого подкласса зачастую пытаются подражать стилю жизни двух высших классов, что приводит к большим долгам.

Рабочий класс (около 30%) – люди на должностях «синих воротничков» (работники, занятые преимущественно физическим трудом) и «серых воротничков» (люди из сферы обслуживания – от продавцов в магазинах до официантов и работников кинотеатров). К этой группе относятся также «розовые воротнички» (низший офисный персонал) – это, в основном, женские офисные позиции. Социальная защищенность работников этой группы низка. В особенности для них (в частности, из-за недостаточности медицинского страхования¹) безработица становится потенциальной угрозой для национальной экономики. Эти домохозяйства зарабатывают 16–30 тыс. долл. в год.

Низший класс (около 7–11%) включает людей, часто оказывающихся безработными либо занятых на нескольких должностях неполного рабочего дня. Многие семьи время от времени находятся за чертой бедности². По профессиональной принадлежности многие американские социологи определяют также:

Во-первых, 3 уровня высшего класса в США (соответственно – руководитель общенациональной корпорации, совладелец крупной фирмы, высший военный чин, федеральный судья, крупный архитектор, известный врач, архиепископ; руководитель средней фирмы, врач с частной практикой, адвокат, преподаватель университета; преподаватель муниципального колледжа, менеджер среднего звена, учитель средней школы);

Во-вторых, 3 уровня среднего класса в США (соответственно – банковский служащий, дантист, учитель начальной школы, начальник смены на предприятии, служащий страховой компании, менеджер супермаркета, квалифицированный столяр; автомеханик, парикмахер, бармен, квалифицированный рабочий, служащий гостиницы, работник почты, полицейский, водитель грузовика; среднеквалифицированный рабочий, водитель такси).

Согласно экономическим исследованиям в США существует множество уровней достатка и образования внутри статистического среднего класса, т. е. тех, кто зарабатывает от 25 до 95 тыс. долл. в год. На низшем уровне среднего класса можно найти людей, окончивших колледж и имеющих уровень дохода 30–40 тыс. долл., в то время как в верхних слоях

¹ Примечательно, что усилия президента Обамы по улучшению социального обеспечения играют большую роль в политической жизни США, в т. ч. в избирательных кампаниях.

² Archer, Louise et al., «Higher Education and Social Class: Issues of Exclusion and Inclusion» (RoutledgeFalmer, 2003) (ISBN 0-4152-7644-6); Aronowitz, Stanley, «How Class Works: Power and Social Movement», Yale, University Press, 2003. ISBN 0300105045; Barbrook, Richard (2006), «The Class of the New», London: OpenMute ISBN 0-9550664-7-6.

среднего класса – высокообразованных профессионалов (врачей, юристов, архитекторов, инженеров), у которых есть научная и профессиональная степень, звание, домохозяйства зарабатывают свыше 100 тыс. долл. в год.

Стратификация общества в Великобритании. Видные британские ученые разделяют общество на следующие 4 класса¹.

Высший класс Великобритании включает в себя относительно небольшое число индивидов и семей, владеющих значительной собственностью. По приблизительным подсчетам, это 1% нации. Внутри высшего класса наблюдается четкое разделение на тех, кто является владельцами «старых» и «новых» денег. Семьи, собственность которых передавалась из поколения в поколение, свысока смотрят на тех, кто разбогател благодаря собственным усилиям. В некоторых обстоятельствах эти две категории смешиваются, однако люди «низкого происхождения» часто не допускаются в круги наследственной знати.

Поскольку в британском обществе действует принцип «собственность наделяет властью», представительство высшего класса в верхних эшелонах власти непропорционально велико. Это, в частности, является следствием также прямого контроля ими промышленных и финансовых капиталов, их доступа к руководящим постам в сфере политики, образования и культуры. Британская общественность признает важность роли унаследованных состояний: большинство считает, что наилучший способ получить (и сохранить) богатство – это унаследовать его или иметь «подходящих» родителей. В то же время, в США большинство полагает, что путь к богатству лежит через «упорный труд». В этом принципиальное различие британского и американского обществ.

Средний класс Великобритании, охватывающий сегодня большинство населения страны, британскими социологами разделяется на 3 относительно обособленные категории².

Старый средний класс – это представители малого бизнеса, владельцы небольших магазинов и мелкие фермеры. Численность этой категории постоянно меняется, но они составляют значительную часть работающего населения. Мелкий бизнес менее стабилен, чем крупный, и часто разваливается в течение двух лет после основания. В Великобритании лишь 20% из тех, кто начал свой малый бизнес, удается сохранить свой бизнес в течение хотя бы 5 лет. И если старый средний класс не сократился в той мере, как предсказывали многие политологи, то только потому, что всегда находится немало людей, желающих попробовать себя в собственном деле. Поэтому большинство тех, кто вынужден покинуть бизнес, сразу же заменяются новыми.

¹ Tipov.ru/12.shtml. РИА «Новости» от 16.01.2010 г.

² Portal.tpu.ru:7777.

Высший средний класс состоит в основном из менеджеров и специалистов высокого класса. В эту категорию входит значительное число людей, и невозможно делать какие-либо обобщения относительно их взглядов. Большинство из них имеют высшее образование, и среди них, особенно если говорить о специалистах, довольно высока доля людей с либеральными взглядами.

Низший средний класс – это еще более разнородная категория. В нее входят конторские служащие, продавцы, учителя, медсестры и множество других. Большинство представителей низшего среднего класса придерживаются взглядов, отличающихся от взглядов рабочих, хотя условия их труда часто во многом совпадают.

На разнородный характер среднего класса в целом обращается специальное внимание в концепциях Райта и Паркина¹. Средний класс оказывается в противоречивой ситуации «двойного барьера». Он попадает под влияние сверху и испытывает давление снизу. Многие представители низшего среднего класса привержены тем же ценностям, что и люди из более состоятельных слоев, хотя живут на доходы, нередко меньшие, чем у высокооплачиваемых рабочих.

Рабочий класс состоит из так называемых «синих воротничков» – людей, занятых физическим трудом. Внутри рабочего класса, так же, как и внутри среднего, существует четко выраженное деление, основанное на уровне профессиональной квалификации.

Высший рабочий класс, состоящий из квалифицированных рабочих, нередко рассматривается как «рабочая аристократия». Ее представители имеют более высокий доход, лучшие условия труда и большие гарантии занятости, чем другие рабочие.

Хотя появление новых технологий неблагоприятно сказалось на некоторых профессиях (на печатниках, например) и положение ряда рабочих изменилось, в целом экономические условия квалифицированных рабочих за последние годы улучшились. Их заработная плата остается относительно высокой, занятость – стабильной и менее зависимой от уровня безработицы, чем у малоквалифицированных рабочих.

Низший рабочий класс занят неквалифицированным и полуквалифицированным, не требующим подготовки трудом. Как правило, такой труд является низкооплачиваемым, а гарантии занятости хуже, чем у квалифицированных рабочих.

Занятость рабочих различается по показателям времени (полная или частичная занятость) и по уровню гарантий. Различия между центральными и периферийными сферами экономики позволяют проиллюстрировать это. К центральным секторам относятся те, где рабочие заняты полный ра-

¹ <http://www.gumer.info/bibliotek>.

бочий день, получают относительно высокую зарплату и имеют гарантии долговременной занятости. В периферийных секторах работа нестабильна, зарплаты невысоки, и значительное число рабочих занято неполный день. В центральных секторах экономики доминируют квалифицированные рабочие, хотя там есть полу- и неквалифицированные; в основном это белые рабочие мужского пола, и часто в этих секторах имеются сильные профсоюзы. Остальные рабочие заняты в периферийных секторах, профсоюзное движение в этих секторах слабое.

Основная демаркационная линия внутри рабочего класса проходит между этническим большинством и непривилегированными национальными меньшинствами, составляющими низшие слои общества, низший класс. Его представители имеют плохие условия труда, их жизненный уровень ниже, чем у большинства населения. Многие из них подолгу остаются без работы либо постоянно ее теряют. В Великобритании низшие слои почти целиком состоят из чернокожих и выходцев из азиатских стран.

Стратификация общества в Японии. По оценкам японских социологов, социальная стратификация в Японии значительно отличается от кастовой системы, существовавшей столетия назад. Сегодня японское общество состоит из «верхнего», «среднего» (здесь различаются два слоя – «верхний» и «нижний») и «низшего» классов. Но между ними нет никаких устойчивых границ, и многие переходят из одного класса в другой. Причем различным слоям (стратам) общества присущи те же черты, которые имеются в западных странах.¹

Вместе с тем, отдельные социологи относят Японию к совершенно иной культурной среде, т. к. здесь не применимы чисто западные подходы. Хотя сегодня официально все равны перед законом, на практике до сих пор сильны японские традиции, многие люди все еще смотрят друг на друга сквозь призму вековой системы каст, происхождение человека всегда учитывается при оценке его социального положения.

Успехи Японии являются следствием особенных характеристик крупных японских корпораций, которые существенно отличаются от большинства западных фирм и значительно влияют на формирование различных социальных слоев в обществе. В частности, японские компании во многих отношениях являются гораздо более «демократическими», в них система принятия решений работает по принципу «снизу вверх»; в японских организациях служащие специализируются по нескольким смежным, взаимосвязанным направлениям, в то время как на Западе отмечается узкая специализация персонала; в японских корпорациях обеспечивается пожизненная

¹ Lu, X (ed.). 2002. Research Report on Contemporary China's Social Stratification, Beijing. P. 252–253. marginalnost.ru/kiberkuljtura/cherty_sovremennoj_.

занятость сотрудников, т. е. персонал связывает свое благополучие с благополучием корпорации – «большой семьи» и т. д.

По оценкам японских социологов, большинство японских монополий стали в последнее время активно разрабатывать различные формы участия трудящихся в управлении производством, не дожидаясь, пока они появятся снизу. При этом мотив получения прибыли подкрепляется лозунгами о служении государству и обществу (девиз Мицубиси: «Мицубиси принадлежит вам, Мицубиси принадлежит всему миру»).

Важная особенность японского общества с «вертикальной структурой» заключается в фактическом отсутствии классов и классовых противоречий. «Даже если в Японии можно было бы обнаружить социальные классы, подобные или отдаленно напоминающие европейские, то в реальном обществе эта стратификация едва ли функциональна и в действительности не отражает социальной структуры. В Японии наниматель и работник образуют гармоническое сотрудничество. Эта гармония является результатом «вертикальной структуры» японского общества, отражающей его специфику и исключающей возможность каких-либо серьезных конфликтов».

Социальная стратификация общества в Индии. В Индии также отсутствует единая методология выделения, определения потенциала и поведенческой стратегии среднего класса, что в большей степени связано со стремлением политиков преувеличивать результаты роста макроэкономических показателей Индии, но и не акцентировать важные проблемы населения, особенно в сельских районах, связанные с безработицей, отсутствием должного образовательного уровня, медицинской страховки и т. д.

По мнению индийских экспертов,¹ в целом в Индии к среднему классу можно отнести следующие социальные слои:

- во-первых, мелкие собственники, которые в значительной степени имеют собственные средства производства, средние фермеры, купцы, торговцы крупных торговых точек, владельцы малых предприятий;
- во-вторых, технические специалисты с высоким образовательным уровнем, менеджеры и высококвалифицированные рабочие крупных частных предприятий, большинство работников государственного сектора.

Применение комплексного подхода в изучении среднего класса более эффективно в развивающихся странах. Результаты его применения подтверждают тот факт, что люди, обладающие, по их мнению, средним достатком, и люди, принадлежащие к среднему классу, – это две разные группы.

¹ Басу Дипанкар, Департамент экономики, Университет Массачусетса, «Анализ классов в Индии: записка о промышленной буржуазии и среднем классе, аналитический журнал «Sanhati» (India) от 24.01.2009 г.

В частности, если исходить из критерия, что «пропуск в средний класс» обеспечивается для лиц с доходом выше 1 тыс. долл. в месяц, то как такового среднего класса в развивающихся странах пока нет. Вместе с тем, во многих развивающихся странах существуют семьи, ежемесячный доход которых достигает 1 тыс. долл. на человека, но из-за своей малочисленности они вряд ли образуют класс. Для сравнения: средний класс в западно-европейских странах составляет 60–80% от всего населения и формирует достаточно массовую прослойку общества.

Для стабильного развития общества эти два критерия должны быть адекватны друг другу, образуя в своем единстве целостную характеристику каждой конкретной социальной страты. Однако в определенные периоды развития общества эти характеристики социальных страт могут расходиться, и тогда противоречия между двумя самостоятельными измерениями стратификации – профессиональной и экономической – могут стать причиной социальных противоречий, разногласий и даже конфликтов.

В Узбекистане в переходный период формировались следующие 3 группы профессиональной стратификации¹:

- первая страта – работники, занятые преимущественно простыми видами трудовой деятельности, состоящей из монотонно повторяющихся операций физического и умственного труда: рабочие конвейерных линий на промышленном производстве, продавцы, младший медперсонал, работники канцелярий, подсобные рабочие и т. д.;
- вторая страта – работники, занятые преимущественно сложными видами интеллектуальной трудовой деятельности, состоящей из операций по выбору конкретной модели действий из всего спектра известных ранее и традиционных для данного общества решений: большая часть организаторов производственного, финансового и торгового бизнеса, а также врачи, учителя, инженеры, выполняющие свою профессиональную деятельность на основе уже разработанных и известных ранее методов и приемов;
- третья страта – работники, обеспечивающие разработку нового, не известного ранее подхода к решению производственных или общественно-политических задач: ученые, политические деятели, организаторы производственного, финансового и торгового бизнеса, разрабатывающие и применяющие нетрадиционные, качественно новые методы решения проблем в своей сфере деятельности. ЦЭИ изучал стратификацию общества и сформировал (табл.1) структуру социальных групп (слои) Узбекистана по уровню благосостояния домохозяйства.

¹ Доклад о человеческом развитии. Узбекистан. 1997. С. 43–53.

Таблица 1

**Структура социальных групп (слои) Узбекистана по уровню
благополучия домохозяйства¹**

По доходам, стоимости имущества, наличию сбережений, профессионально-должностному положению	В т. ч. из них (должностная позиция)
I. Высший класс (3,7% от общего числа домохозяйств)	56% – руководители всех уровней, специалисты с высшим и средним профессиональным образованием; 12% – пенсионеры; 6% – безработные; 2% – экономически неактивные
II. Верхний средний класс (10% от общего числа домохозяйств)	59% – руководители всех уровней, специалисты с высшим и средним профессиональным образованием, квалифицированные рабочие и служащие без профессионального образования; 7% – пенсионеры; 6% – безработные; 8% – экономически неактивные
III. Средний низший класс (14% от общего числа домохозяйств)	48% – специалисты с высшим и средним профессиональным образованием, квалифицированные рабочие и служащие без профессионального образования, не зарегистрированные предприниматели; 20% – пенсионеры; 9% – безработные; 12% – экономически неактивные
IV. Резерв (48,2% от общего числа домохозяйств)	45% – специалисты с высшим и средним профессиональным образованием, квалифицированные рабочие и служащие без профессионального образования, не зарегистрированные предприниматели, неквалифицированные работники; 12% – пенсионеры; 12% – безработные; 19% – экономически неактивные
V. Малоимущие (19,1% от общего числа домохозяйств)	48% – не зарегистрированные предприниматели, специалисты со средним профессиональным образованием, квалифицированные рабочие и служащие без профессионального образования, неквалифицированные работники; 8% – пенсионеры; 12% – безработные; 20% – экономически неактивные
VI. Бедные (5% от общего числа домохозяйств)	28% – квалифицированные рабочие и служащие без профессионального образования, неквалифицированные работники; 7% – пенсионеры 21% – безработные 32% – экономически неактивные

¹ «Мобилизация активов домашних хозяйств-2010 г.» Аналитический доклад. Т.: ЦЭИ, 2011/01.

Расслоение населения по уровню жизни в социальной сфере может рассматриваться применительно к различным компонентам, характеризующим положение индивидуумов. Основными такими компонентами являются материальное состояние, образование, социальный статус, власть, представление о себе (рис.1).

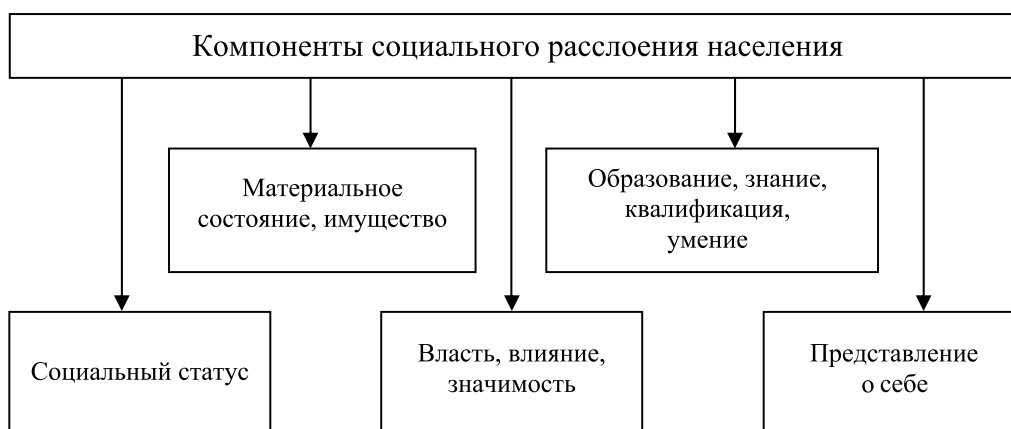


Рис.1. Компоненты социального расслоения населения

Неравномерное распределение этих компонентов расслоения населения формирует страты, или слои населения. Основным критерием расслоения населения является материальное состояние. Деление на страты нужно производить прежде всего по уровню или порогу материального состояния.

Различные общества серьезно отличаются друг от друга по своему социальному составу, по группам социальных слоев, а это зависит от степени развитости общественных и экономических отношений. Социальные слои, например, в Индии невозможно сравнить с такими странами, как США, Япония или Франция. На это влияет не только уровень развития экономики, степени индустриализации, типа общества, но и традиционный уклад (в Индии касты).

Страта – социальная группа, отличающаяся (ограниченная) по своему статусу в социальной иерархии общества по какому-либо параметру – тип профессии, уровень дохода и т. п. Понятие «класс» при этом используется как собирательный термин, отражающий совпадение статусов людей, ведущее к однородности и одинаковой социальной позиции.

В то же время грубое соотнесение индивидов и домохозяйств к определенным стратам общества (социальная стратификация) по уровню потребления имеет произвольный субъективный характер. Критерий отнесе-

ния населения к определенным стратам должен включать в себя и другие их характеристики, в связи с этим нужно рассматривать их в комплексе.

Анализ зарубежной литературы показал, что до сих пор не имеется единой и универсальной методики стратификации, критериев отнесения людей к определенным стратам и слоям, одинаково приемлемых для различных стран. Срезы общества социологи рассматривают по отобранным критериям, используя демографический, социальный, имущественный и прочие критерии, позволяющие рассматривать, анализировать и сравнивать различные слои общества.

Современные социологи считают, что стратификация в обществе может быть трех видов: экономическая, политическая и профессиональная. Критерием стратификации должны быть также ценностные ориентации членов общества. В частности, выделение социальных слоев может осуществляться по мировоззренческим подходам, политическим ориентациям, моральным установкам, проведению свободного времени и т. д.

Один и тот же человек может одновременно находиться в разных стратах в зависимости от используемых критериев. Человек может занимать различное положение в обществе по профессиональным критериям, уровню образования, но иметь низкий доход. В то же время предприниматель, имеющий уровень образования ниже среднего, может иметь доход, многократно превышающий доходы представителей среднего и даже высшего класса. И наоборот, например, работники в горнорудной промышленности или информационных технологий имеют доходы, многократно превышающие доходы в других традиционных отраслях экономики и сфере услуг.

Среди социальных страт особое внимание уделяется среднему классу как важному индикатору социально-экономического развития, главному фактору обеспечения стабильности в обществе. Расчет среднего класса является актуальным и может быть использован как индикатор углубления рыночных реформ и оптимизации уровня имущественного расслоения в обществе. Его доля составляет в Узбекистане приблизительно 50% населения страны.

В современных условиях с учетом социальной и экономической структуры общества нами предлагается выделение следующих социальных страт в Узбекистане.

В Национальном стандартном классификаторе занятий Республики Узбекистан¹ имеются более 7800 профессий, при этом возможна их группировка.

Наименование профессиональных групп:

- законодатели, старшие должностные лица и управляющие (коды с 1110 по 1319);

¹ Национальный стандартный классификатор занятий Республики Узбекистан (2000 г. О'z DT 008:2000. Внесены изменения 2010 г.).

- специалисты-профессионалы (коды с 2111 по 2460);
- младшие специалисты и вспомогательный персонал (коды с 3111 по 3460);
- конторские служащие (коды с 4111 по 4224);
- работники сферы услуг и работники торговых предприятий (коды с 5111 по 5230);
- квалифицированные работники сельского хозяйства, рыбоводства и рыболовства (коды с 6111 по 6153);
- квалифицированные рабочие промышленности, строительства и родственных профессий (коды с 7111 по 7442);
- операторы и сборщики промышленных установок и машин (коды с 8111 по 8340);
- неквалифицированный персонал (коды с 9110 по 9332);
- военнослужащие и представители правопорядка (МВД, Минобороны, ГТК, ГНК, прокуратуры и т. д.).

По данной классификации в высший класс включаются законодатели, старшие должностные лица и управляющие, в низший класс – неквалифицированный персонал, остальные – в средний класс.

На современном этапе социально-экономического развития республики возможно провести стратификацию общества по социально-профессиональному составу. Здесь кроме профессии учитывается социальный статус человека в данном обществе, его социальная позиция в глазах других членов общества. На основе исследования С. Убайдуллаева¹ и развивая его выводы в условиях рыночных реформ в Узбекистане, дадим следующую группировку.

Высший слой:

- наиболее высококвалифицированный слой научных и инженерно-технических работников, определяющих научно-технический уровень развития производства (доктора и кандидаты наук, главные конструкторы КБ и т. д.);
- высший аппарат управления предприятиями материального производства (руководители концернов, министерств, объединений, предприятий и т. д.);
- наиболее высококвалифицированная часть работников здравоохранения и системы народного образования (главные врачи больниц, поликлиник, наиболее высококвалифицированные хирурги, ректоры вузов, директора крупных, средних и специальных учебных заведений).

¹ Убайдуллаев С. Н. Экономические мотивы трудовой деятельности в современных условиях. – Ташкент: НИИ ЭС Госкомпрогнозстат РУз, 1994. – С. 63–67.

Средний слой:

- высший аппарат управления организаций торгово-розничной деятельности (председатели и организаторы товарных бирж, торговых домов, коммерческих структур и т. п.);
- руководители крупных, высококлассных гостиниц, санаториев, ресторанов, туристических фирм и других предприятий сферы обслуживания населения;
- высококвалифицированные работники научных учреждений, высшего образования, проектных институтов и конструкторских бюро;
- инженерно-технические работники, высококвалифицированные рабочие, занятые в материальном производстве и сфере услуг;
- высококвалифицированные работники системы здравоохранения и образования;
- средний управленческий персонал торгово-посреднических и торговых организаций, сферы услуг;
- фермеры;
- предприниматели;
- военнослужащие и представители правопорядка (МВД, Минобороны, ГТК, ГНК, прокуратуры и т. д.).

Рядовой слой:

- работники материального производства, непосредственно участвующие в процессе производства продукции;
- работники торговли и сферы обслуживания, занятые непосредственно продажей продукции и оказанием услуг;
- средний и младший персонал больниц и поликлиник, сферы обслуживания;
- работники домашнего труда;
- наемные работники сельскохозяйственного производства;
- неквалифицированные рабочие.

Стратификация домохозяйств по критерию доходов (потребительских бюджетов) может быть осуществлена по следующим группам:

- 1) малообеспеченные – с денежными доходами ниже прожиточного минимума;
- 2) низкообеспеченные – с денежными доходами от прожиточного минимума до минимального потребительского бюджета;
- 3) среднеобеспеченные – с денежными доходами от минимального потребительского бюджета до бюджета среднего достатка;
- 4) высокообеспеченные – с денежными доходами выше бюджета среднего достатка до бюджета высокого достатка;
- 5) состоятельные – с денежными доходами выше бюджета высокого достатка.

Размеры социальных групп могут быть определены различными статистическими методами, учитывающими доходы, расходы и прочие характеристики ДХ.

В условиях Узбекистана можно принять условную стратификацию по уровню благосостояния домохозяйства (табл. 2).

Таблица 2

Основные социальные страты общества

Слои общества	Страты домохозяйств
I. Обеспеченные (верхний слой)	Верхняя часть обеспеченных Ведущая часть обеспеченных Нижняя часть обеспеченных
II. Среднеобеспеченные (средний слой)	Верхняя часть среднеобеспеченных Промежуточная верхняя часть среднеобеспеченных Ведущая часть среднеобеспеченных Промежуточная нижняя часть среднеобеспеченных Нижняя часть среднеобеспеченных
III. Малообеспеченные (нижний слой)	Верхняя часть малообеспеченных Ведущая часть малообеспеченных Нижняя часть малообеспеченных

В персональную структуру домохозяйства обычно входят следующие ее члены, в том числе исходя из критерия трудовой деятельности.

Категории членов домохозяйства показаны в табл. 3.

Исходя из анализа сложившейся в мировой практике различных подходов социальной стратификации, социального расслоения и неравенства, можно отметить, что главными факторами ее формирования являются экономические аспекты, уровень образования, характер труда и профессиональной деятельности, доступ к социальным услугам.

В мировой практике до сих пор не выработаны четкие эмпирические критерии разделения общества на социальные страты. Ученые различных стран и международных организаций используют разнообразные подходы и критерии в выделении социальных слоев общества, применимость которых существенно отличается в различных странах. В связи с этим рекомендуется использовать комплексный подход с учетом специфики каждой страны, учитывающий не только экономические факторы, но и исторические аспекты, ценности общества, культуры, менталитета и т. д. Важное место в инструментарии определения социальной дифференциации общества занимают выборочные социологические опросы населения в различных срезах общества.

Таблица 3

Основные страты по членам домохозяйства (занятость)

1. Дети дошкольного возраста 2. Школьники 3. Учащиеся колледжей и лицеев 4. Студенты вузов	
5. Работающие	Рабочие (по найму) Рабочие в фермерских хозяйствах Индивидуальные специалисты (работа на себя) Дехкане, занятые в ЛПХ Специалисты (по найму) Специалисты в фермерских хозяйствах Работники научно-исследовательских учреждений Работники управления (работники госучреждений и т. п.) Работники управления высшего звена Предприниматели Фермеры Собственники Работники силовых структур, правоохранительных, налоговых и таможенных органов Работники негосударственных некоммерческих организаций (ННО)
6. Неработающие	Женщины, занятые уходом за детьми, домохозяйки Неработающие пенсионеры Неработающие инвалиды
7. Безработные	Безработные, не имеющие профессии Безработные, имеющие квалификацию рабочего Безработные, имеющие специальность Безработные, имеющие высокую квалификацию

В исследованиях уровня и качества жизни малообеспеченных слоев населения рекомендуются следующие меры улучшения ситуации:

- совершенствование методов и критериев социальной поддержки наименее обеспеченных домохозяйств при усилении адресности этой поддержки: дополнительные меры по обеспечению доступным жильем наиболее уязвимых слоев населения;
- совершенствование имеющихся льгот и преференций отдельным категориям населения (в т. ч. налогообложения заработной платы и имущества) в целях повышения их эффективности и результативности; для малообеспеченных слоев населения с относительно низким уровнем доходов наиболее эффективными направлениями повышения их занятости и доходов являются: организация семейного бизнеса; развитие ремесленничества; выращивание крупного рогатого скота; усиление кооперационных связей с предпринимательскими структурами в целях организации надомного труда; повышение образовательного

уровня. В Республике Узбекистан эмпирическое определение социальных страт еще находится на стадии дальнейшего развития. Исследования, проводимые различными научно-исследовательскими учреждениями, отдельными учеными, не в полной мере охватывают весь комплекс социальных, психологических, экономических аспектов функционирования социальных страт и формирующих их факторов. Системный подход в изучении и анализе формирующихся в Республике Узбекистан социальных страт, уровня социального расслоения общества способствовал бы выявлению потенциальных угроз, выработке мер государственного регулирования данных процессов и корректировке мер социально-экономической политики.

Изучение опыта регулирования недопустимо высокого уровня социального расслоения общества показало:

- важность роли государства в формировании оптимальной социальной структуры общества и социальных страт;
- необходимость систематического изучения различных и многофакторных аспектов формирования социального расслоения общества;
- необходимость широких исследований представителями различных наук (экономистами, социологами, психологами и т. д.) всего комплекса вопросов, связанных с социальной дифференциацией общества и функционирования социальных страт;
- необходимость своевременного принятия эффективных мер по гибкому регулированию недопустимых параметров социального расслоения общества;
- необходимость интенсивного стимулирования роста доли среднего класса как важного буферного слоя, стимулирующего ускоренный вертикальный переход из малообеспеченных слоев общества.

В целом, можно отметить, что формируемая в стране система социальных страт является оптимальной, а дополнительные меры социальной экономической политики государства приводят к существенным сдвигам по сокращению малообеспеченных в стране и формированию устойчивого среднего класса.

© 2014 г.

Павел Кохно

доктор экономических наук, профессор

директор Института нечетких систем

(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

СИСТЕМА РИСКОВ, ВЛИЯЮЩАЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

В статье рассмотрены понятия, сущность и виды стратегических и хозяйственных рисков. Произведена классификация факторов, снижающих риски, основанная на выборе признаков классификации факторов возникновения рисков. Для экономико-институционального структурирования экономического образования (региона, области, муниципального района) эти факторы выделены в экономической, политической и социальной областях общественного развития.

Ключевые слова: риски, факторы рисков, хозяйствующий субъект, экономическое образование.

Определение рисков. Риск всегда обозначает вероятностный характер исхода, при этом в основном под риском чаще всего понимают вероятность получения неблагоприятного результата (потерь), хотя его можно описать и как вероятность получить результат, отличный от ожидаемого. В этом смысле становится возможным говорить и о риске убытков, и о риске сверхприбыли. Риск – это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении.

В финансовых кругах риск – понятие, имеющее отношение к человеческим ожиданиям наступления событий. Здесь оно может обозначать потенциально нежелательное воздействие на актив или его характеристики, которое может явиться результатом некоторого прошлого, настоящего или будущего события. В обыденном использовании риск часто используется синонимично с вероятностью потери или угрозы.

В профессиональных оценках риска риск обычно комбинирует вероятность наступающего события с воздействием, которое оно могло бы произвести, а также с обстоятельствами, сопровождающими наступление этого события. Однако там, где активы оцениваются рынком, вероятности и воздействия всех событий интегрально отражаются в рыночной цене, и поэтому риск наступает только от изменения этой цены; это одно из следствий теории оценивания Блэка-Шоулса. С точки зрения RUP (Rational Unified Process), риск – действующий/развивающийся фактор процесса, облада-

ющий потенциалом негативного влияния на ход процесса. Исторически теория рисков связана с теорией страхования и актуарными расчетами. В настоящее время теория рисков рассматривается как часть кризисологии – науки о кризисах.

Существует множество определений риска, возникших в различных ситуационных контекстах и с различными особенностями применений. С наиболее распространенной точки зрения, каждый риск (мера риска) в определенном смысле пропорционален как ожидаемым потерям, которые могут быть причинены рисковым событием, так и вероятности этого события. Различия в определениях риска зависят от контекста потерь, их оценки и измерения, когда же потери являются ясными и фиксированными (например, «человеческая жизнь»), оценка риска фокусируется только на вероятности события (частоте события) и связанных с ним обстоятельствах¹.

Можно выделить две давно сложившиеся точки зрения на риск: первая основана на научных и технических оценках – так называемый теоретический риск, вторая зависит от человеческого восприятия риска – так называемый эффективный риск. Эти две точки зрения непрерывно конфликтуют в социальных, гуманитарных и политических науках. В последние годы в связи с появлением нового направления теории вероятностей – эвентологии – возникло понятие эвентологического риска, которое можно рассматривать как первую серьезную попытку объединить в одном понятии и теоретический, и эффективный риск.

Эвентология непосредственно вводит человека и разум как эвентологическое распределение в научное и математическое исследование, тем самым предоставляя возможность не только развить эффективные эвентологические модели различных аспектов человеческого восприятия риска, но и дать такое общее математическое определение «эвентологического риска» (как эвентологического распределения некоторого множества прошлых, настоящих и будущих событий), которое, не вступая в противоречие с большинством существующих определений теоретического и эффективного риска, поглощает их в качестве многочисленных частных вариантов.

К стратегическим (теоретическим) рискам относятся следующие риски: статистический, эффективный, технический, финансовый, угроза, информационный, страховой.

Статистический риск часто сводится к вероятности некоторого нежелательного события. Обычно вероятность такого события и некоторая оценка его ожидаемого вреда объединяются в один правдоподобный результат, который комбинирует набор вероятностей риска, сожаления и воз-

¹ Подробнее см.: Кохно П.А., Чеботарев С.С. Управление социально устойчивой экономикой // Общество и экономика, 2014, № 1. С. 51–70.

награждения в ожидаемое значение для данного результата. В статистической теории принятия решений функция риска оценки $\delta(x)$ для параметра θ , вычисленная при некоторых наблюдаемых x , определяется как математическое ожидание функции потерь L ,

$$R(\theta) = \int L(\theta, \delta(x)) \times f(x | \theta) dx,$$

где: $\delta(x)$ = оценка, θ = параметр оценки.

Эффективный риск. Хотя обычно невозможно непосредственно измерить эффективный риск, существует много неформальных методов, используемых для его оценки или «измерения». Формальные же методы чаще всего измеряют одну из мер риска, так называемый VaR (Value At Risk – стоимостная мера риска).

Технический риск определяется по формуле:

$$R = P \cdot L,$$

где R – риск; P – вероятность одного нежелательного события; L – количество потерянных денег или жертв в результате одного нежелательного события.

Финансовый риск часто определяется как неожиданная изменчивость или волатильность доходов и таким образом включает и то, что хуже, и то, что лучше, чем ожидаемые доходы. Ссылки ниже на отрицательный риск должны восприниматься лишь по отношению к положительным воздействиям или возможностям (например, «потеря» должна считаться «потерей или выгодой»), если контекст не предполагает иного.

Риск и угроза. В сценарном анализе «риск» отличают от «угрозы». Угроза – это неисследованное негативное событие, которое некоторые аналитики могут быть не способны оценить при оценке риска, потому что это событие никогда не происходило, и для которого не доступна никакая информация об эффективных профилактических мерах (шаги, предпринимаемые чтобы уменьшить вероятность или воздействие возможного будущего события). Это различие наиболее ясно иллюстрируется предупредительным принципом, который стремится уменьшить угрозу, требуя от нее быть сведенной к набору хорошо определенных рисков, чтобы только затем перейти к действиям, проектам, новшествам или экспериментам. Примеры угрозы: природные катастрофы (землетрясение, наводнение, цунами, извержение вулкана, лесные пожары); антропогенные катастрофы (ядерная угроза, экологическая угроза).

Информационный риск. В информационной безопасности риск определяется как функция трех переменных: вероятность существования угрозы;

вероятность существования незащищенности; потенциальное воздействие. Если любая из этих переменных приближается к нулю, полный риск приближается к нулю.

Страховой риск. Управление страховым риском называют риск-менеджментом¹. В рамках теории «Управления рисками» рассматривается следующая классификация рисков (табл. 1).

Таблица 1

Классификация рисков

Субъективный (риск, последствия которого невозможно объективно оценить)	Объективный (риск с точно измеримыми последствиями)
Финансовый (риск, прямые последствия которого заключаются в денежных потерях)	Нефинансовый (риск с неденежными потерями, например, потерей здоровья)
Динамический (риск, вероятность и последствия которого изменяются в зависимости от ситуации, например, риск экономического кризиса)	Статический (практически не меняющийся во времени риск, например, риск пожара)
Фундаментальный (несистематический, недиверсифицированный, риск с тотальными последствиями)	Частный (систематический, диверсифицированный, риск с локальными последствиями)
Чистый (риск, последствиями которого могут быть лишь ущерб или сохранение текущего положения)	Спекулятивный (риск, одним из последствий которого может быть выгода; не существует по определению, а является дуальным случайным событием, сочетающим и риск и шанс)

Следовательно, риск – неотъемлемый и важный аспект экономических процессов, связанный с принятием экономических решений в условиях неполноты информации. Неоднозначность будущего означает наличие вероятности (probability) – оцененной (измеренной) возможности наступления определенного события (получения экономическим агентом определенного результата, положительного или отрицательного). Вероятность измеряется в долях единицы или в процентах, ее максимальное значение – 1 (100%).

В этой связи риск – это оцененная любым способом вероятность отрицательного результата (потерь, ущерба, убытков и т. д.), а неопределенность – это то, что не поддается оценке. В случае риска набор альтернативных «сце-

¹ Мельников А.Б., Бойко А.В. Элементы страхового риск-менеджмента. – СПб.: Питер, 2000.

нариев» известен, и для каждого из них можно измерить вероятность возникновения выигрыша или потери. В случае неопределенности весь набор альтернативных «сценариев» неизвестен и/или невозможно измерить вероятность каждого «сценария». Иногда используют другую терминологию и называют риск и неопределенность соответственно измеримым и неизмеримым риском. Для измеримых рисков существуют различные способы их снижения (путем распределения, страхования и т. д.), подробно описываемые в экономической теории риска. Со своей стороны, неизмеримые риски почти не поддаются распределению и объединению, в частности, их невозможно застраховать. Различают микроэкономические и макроэкономические риски. В обеих группах выделяют стратегические риски – вероятность недостижения стратегических целей.

Анализ риска – систематическое использование имеющейся информации для выявления опасностей и количественной оценки риска. Оценивание риска – основанная на результатах анализа риска процедура проверки: не превышен ли допустимый риск. Защитная мера – мера, используемая для уменьшения риска. Допустимый риск – риск, который в данном контексте считается допустимым при существующих общественных ценностях. Управление рисками – применение защитных мер, проведение организационных и технических мероприятий, основанных на результатах анализа и оценивания рисков.

Согласно действующей Концепции национальной безопасности России и Стратегии национальной безопасности России до 2020 г. национальные интересы Российской Федерации на долгосрочную перспективу заключаются: в развитии демократии и гражданского общества; повышении конкурентоспособности национальной экономики; обеспечении незыблемости конституционного строя, территориальной целостности и суверенитета Российской Федерации; превращении Российской Федерации в мировую державу, деятельность которой направлена на поддержание стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях многополярного мира.

Внутренние и внешние суверенные потребности государства в обеспечении национальной безопасности реализуются через стратегические национальные приоритеты¹. Наряду с такими приоритетами, как национальная оборона страны и государственная и общественная безопасность, Россия сосредоточивает свои усилия и ресурсы на следующих приоритетах устойчивого развития:

¹ Кохно П.А., Лаптев В.Н. Инновационные кластеры // Общество и экономика, 2014, № 2–3. С. 135–155.

- повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования личной безопасности, а также высоких стандартов жизнеобеспечения;
- экономический рост, достигаемый прежде всего путем развития национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал;
- наука, технологии, образование, здравоохранение и культура, которые развиваются путем укрепления роли государства и совершенствования государственно-частного партнерства;
- экология живых систем и рациональное природопользование, поддержание которых достигается за счет сбалансированного потребления, развития прогрессивных технологий и целесообразного воспроизводства природно-ресурсного потенциала страны;
- стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство, которые укрепляются на основе активного участия России в развитии многополярной модели мироустройства.

Анализ основных угроз национальной безопасности России позволяет выделить следующие группы факторов стратегических рисков: демографические факторы (снижение численности коренного населения, неконтролируемая миграция и др.); международный терроризм; международная организованная экономическая преступность (наркобизнес, перевод капиталов и др.); чрезмерное социальное расслоение общества; высокий уровень коррупции; затянувшийся процесс реформирования оборонно-промышленного комплекса (ОПК); ресурсная зависимость национальной экономики; слабость экономических и политических институтов; неинновационность экономического роста; последствия для российской экономики мирового финансового кризиса.

Вопросы обеспечения экономической и финансовой безопасности всегда были актуальны для российской экономики. Последние десятилетия ушедшего века в России явились временем формирования и реализации целого ряда опасностей и угроз стратегического характера, так называемых стратегических рисков¹ (далее – СР): поражение в холодной войне, распад мировой сверхдержавы и последующие социально-экономические и политические трансформации. Возникновение и реализация СР происходили без их глубокого предварительного и последующего научного анализа, что в значительной степени определило крайне негативное проявление опасностей, вызовов и угроз для страны в целом и для большинства ее граждан. Современное социально-экономическое и политическое состояние России, множественность различных угроз и сложность решения проблем противо-

¹ Кохно П.А. Модель будущего. Часть 1. Тенденции развития. – М.: Алгоритм, 2013.

действия им обусловили необходимость использования новых подходов в государственном управлении на основе показателей СР.

Значительный опыт успешного функционирования единой государственной системы предупреждения и ликвидации рисков при управлении рисками позволил применить «рисковую» методологию для оценки и прогноза опасностей и угроз для различных сфер жизнедеятельности государства.

Современное положение страны по-прежнему характеризуется глубоким и всесторонним кризисом, связанным с переходом от одного типа общества к другому, форсированным освобождением от тоталитарной политической системы и административно-командных форм хозяйствования¹. Тем не менее, у страны сохраняются резервы для обеспечения развития и удержания статуса великой державы, способной в перспективе достаточно эффективно защищать во внешнем мире свои национальные интересы. К таким ресурсам относятся: статус ядерной державы; количество природных ресурсов; несколько мощных ресурсодобывающих и промышленно-финансовых групп, способных стать генераторами роста; высокий уровень образования и культурного развития; заделы в научно-технологической области и даже ведущие позиции в ряде отраслей (атомная энергетика и энергетические установки, материаловедение, ряд видов вооружений, предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций); историческое наследие, частично остающийся политический потенциал влияния в мире; величина территории.

Стратегические риски в экономической сфере с различной степенью глубины и детализации подвергались и подвергаются анализу уже на протяжении многих десятилетий в нашей стране и в мире. При этом при анализе и в прогнозах экономического развития основное внимание, как правило, уделялось трендовым закономерностям и основным среднестатистическим показателям состояния экономики: прибыли, ВВП, доходным и расходным частям бюджета, уровню инфляции, тарифам естественных монополий, курсу национальной валюты. Этими экономическими параметрами и пытается управлять правительство Российской Федерации.

Отечественные ученые и эксперты выделяют следующие основные риски для России в экономической сфере (в скобках – значимость риска)²:

- нерациональный выбор приоритетов и пропорций развития экономики, усиление структурной деформации экономики страны (1,00);
- криминализация экономики и утечка капитала из страны (0,56);
- снижение производственного потенциала и низкая инвестиционная активность (0,42);

¹ Кохно П.А. Теория экономического развития. – М.: Граница, 2011. – 544 с.

² Кандинская О. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. – М.: АО Консалтбанкир, 2000.

- возможность энергетического кризиса (0,32);
- превышение пределов открытости национальной экономики в условиях международной глобализации (0,29);
- неблагоприятная экономическая конъюнктура, снижение мировых цен на энергоносители (0,17);
- внешний долг, создающий опасность обострения финансового кризиса (0,15);
- низкая конкурентоспособность продукции (0,12);
- снижение объемов сельскохозяйственного производства, потеря продовольственной независимости (0,11).

Практически невозможно от стратегических рисков в сфере экономики отделить социальные риски. Поэтому полагаем, что их также необходимо отразить. Основной целью управления СР в социальной сфере является выход на траекторию эволюционного и прогнозируемого развития с сохранением приоритета обеспечения национальной безопасности. На этой стадии стабилизационного развития структура СР будет изменяться, вероятности развития неблагоприятных социальных кризисов будут снижаться, горизонт прогнозирования увеличиваться, а ущербы сокращаться.

Основными рисками для современной России в социальной сфере являются (в скобках – значимость риска):

- коррупция, криминализация и некомпетентность властных структур, снижение доверия к власти (1.00);
- снижение уровня жизни и антагонизация социальной структуры (0.76);
- духовный кризис в обществе (0.29);
- неравномерность социально-экономического развития регионов страны (0.27);
- рост преступности (0.23);
- рост алкоголизма и наркомании (0.19);
- обострение демографической ситуации в стране (0.18);
- возможность биолого-социальных чрезвычайных ситуаций (0.08).

Классификация факторов, снижающих риски. Понятие рисковой ситуации можно определить как совокупность разнообразных условий и обстоятельств, создающих определенную неблагоприятную ситуацию для определенного вида деятельности. Другими словами, именно совокупность условий и обстоятельств создают рисковую ситуацию и выступают причинами возникновения риска. Рисковая ситуация зависит от разного рода случайностей и ее сопровождают три одновременно появляющихся обстоятельства¹: необходимость выбора альтернативного варианта; нали-

¹ Донец Л.И. Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков: учебное пособие. Киров: Центр учебной литературы, 2012. – С. 96.

чие неопределенности; возможность определить вероятность реализации выбранных альтернативных вариантов.

Рисковая ситуация качественно отличается от ситуации неопределенности, которая характеризуется тем, что вероятность появления результатов событий или их решений в принципе не имеет однозначной альтернативы. Рисковую ситуацию можно определить как разновидность неопределенности, при которой появление события вероятно и может быть определена. В этом случае объективно имеется шанс оценить вероятность появления событий, которые возникают в результате общей деятельности фирм-партнеров по производству, действий конкурентов или противника, влияния среды на уровень развития экономики, внедрения достижений научно-технического прогресса и другие.

Создание рисковой ситуации обусловлено следующими объективными факторами:

- случайный характер явлений, которые определяют, какой из возможных последствий реализуется на практике;
- известны вероятности последствий и ожидаемые результаты; непредвиденные изменения во внешних и внутренних условиях деятельности;
- наличие альтернативных решений;
- вероятность возникновения потерь; вероятность получения добавочной прибыли.

Отмеченные факторы являются внешней характеристикой возникновения рискового явления. Но управление этой ситуацией осуществляется субъектом, который имеет определенные особенности, поэтому субъективные факторы, обуславливающие возникновение рисковой ситуации, следующие:

- субъект производит выбор из нескольких альтернативных вариантов, располагает объективные возможности получения предполагаемого результата в соответствии с проведенными исследованиями;
- вероятность реализации желаемого результата можно также достигнуть путем проведения субъективной оценки;
- субъект в процессе избрания и реализации альтернативного варианта располагает значениями как субъективных, так и объективных оценок вероятностей желаемого результата.

Для того чтобы снять рисковую ситуацию, экономический субъект хозяйствования анализирует ее и доступными ему методами стремится устранить. Данный процесс находит определение в понятии «риск», который присутствует как на стадии выбора решения, так и в процессе его осуществления. И в обоих случаях риск представляется моделью освобождения субъекта от неопределенности, т. е. методом практического разрешения противоречия при неопределенном развитии диаметральных тенденций в конкретных ситуациях.

Классификация риска осуществляется, таким образом, в зависимости от выбранных признаков¹:

1) по аспектам: социальный, психологический, юридический, медико-биологический, политический, комбинированный;

2) по масштабам и размерам: глобальный, локальный;

3) по степени субъективности и объективности решений: с субъективной вероятностью, с объективной вероятностью, с объективно-субъективной вероятностью;

4) по степени рискованности решений: минимальный, допустимый, критический, катастрофический;

5) по типам риска: динамический риск непредвиденных колебаний стоимости основного капитала предприятия, статический риск потери реальных активов из-за нанесения убытков собственности или потери дохода в связи с недееспособностью организации (только убыток);

6) по времени принятия сомнительных решений: своевременное, запоздалое, опережающее;

7) по количеству лиц, принимающих решения: индивидуальный, коллективный;

8) по ситуации: стохастический (в условиях неопределенности), конструирующий (в условиях конфликта);

9) относительно деятельности экономических субъектов:

- хозяйственный риск связан с возможностью невыполнения предпринимательскими структурами своих обязательств по договору или контракту с другим субъектом производственной деятельности в результате осуществления производственной хозяйственной деятельности;
- финансовый (кредитный) риск невыполнения организацией своих обязательств перед инвесторами в результате использования кредита для финансирования своей деятельности;
- инвестиционный (портфельный) риск связан с возможным обесцениванием инвестиционного портфеля ценных бумаг, состоящего как из собственного пакета ценных бумаг, так и приобретенного;
- рыночный риск связан с возможным изменением рыночных процентных ставок как собственных национальных денежных единиц, так и зарубежных.

Относительно хозяйственной деятельности хозяйственный риск хозяйствующих субъектов – это угроза того, что возникнут потери в форме дополнительных расходов или будет получен доход ниже того, на который

¹ Останкова Л.А., Шевченко Н.Ю. Анализ, моделирование и управление экономическими рисками. Учеб. пособие. – Краснодар: Центр учебной литературы, 2011. – С. 9.

субъект рассчитывал. Вообще хозяйственный риск – это риск, который возникает при любых видах производственной деятельности, связанной с производством продукции и предоставлением услуг, их реализацией, товарно-денежными и инвестиционно-финансовыми операциями, а также осуществлением научно-технических проектов¹.

В литературе по теории рисков для конкретизации хозяйственного риска используется понятие «экономический риск». При этом экономический риск определяется как некая объективно-субъективная категория в деятельности субъектов хозяйствования, которая связана с преодолением неопределенности и конфликтности в ситуации неизбежности и отражает степень отклонения от целей, ожидаемого (желаемого) результата, неудачи (убытков) с учетом влияния управляемых и неуправляемых факторов, прямых и обратных связей по объекту управления².

Для хозяйственного риска в деятельности хозяйствующего субъекта такими факторами могут быть: хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта; невозможность получения точных данных о будущем развитии событий как внутри, так и вне хозяйствующего субъекта; недостоверная информация о состоянии той части внешней среды, которая существенно влияет на результаты хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Например, при осуществлении местных заимствований предпринимательскими структурами могут возникать следующие виды рисков (табл. 2).

Можно подразделить предвидимые причины возникновения риска в предпринимательской структуре в зависимости от области их проявления на внутренние причины и внешние. К внешним причинам для хозяйствующих субъектов относятся причины, не связанные непосредственно с деятельностью самой структуры. Источники возникновения таких причин обусловлены проявлениями внешней среды предприятия. Внутренними являются причины возникновения риска, которые обусловлены деятельностью самого хозяйствующего субъекта.

Внешние факторы риска хозяйствующих субъектов можно разделить на социально-экономические, политические, экологические и научно-технические. Политический риск – это возможность убытков или сокращения объемов прибыли как следствие местной или государственной политики. Политический риск связан с колебаниями в курсе правительства, с законодотворческой деятельностью власти, переменами в наиболее важных направлениях деятельности местных властей и, наконец, с немотивированной сменой правительства или местных властей.

¹ Светличная Т.И. Конспект лекций по дисциплине «Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков». – Хабаровск: ХНАГХ, 2012. – С. 56.

² Бачкай Т., Месена Д. и др. Хозяйственный риск и методы его измерения. Пер. с вен. – М.: Экономика, 1979. – С. 95.

Таблица 2

Виды рисков при осуществлении местных заимствований¹

Вид риска	Характеристика
Риск финансового рынка	Заключается в том, что доходность вложений в муниципальные облигации может оказаться ниже, если ее сравнить с вложениями в другие ценные бумаги, вследствие изменения ставок процентов на финансовом рынке
Риск инфляции	Связан с тем, что в условиях инфляции, если даже номинальная доходность облигаций не меняется, реальная их доходность снижается
Риск ликвидности	Связан с недостаточно развитым рынком ценных бумаг, в результате чего часть муниципальных облигаций может оказаться неликвидной
Риск изменения законодательства	Связан с изменениями, которые могут уменьшить возможности заемщика по выплате долгов или негативно повлиять на получение инвестором выгоды от покупки этих долговых обязательств
Кредитный риск	Заключается в том, что вследствие изменения финансового положения эмитента он не сможет вернуть инвесторам заемные средства
Политический риск	Введение органами высшей власти долговых мораториев, мер валютного контроля, дестабилизация политической ситуации в стране и т. д. находятся вне сферы влияния органов местного самоуправления
Рыночный риск	Является вероятностью таких изменений цен финансовых инструментов на финансовых рынках, в результате которых органы местного самоуправления понесут потери или недополучат доход по сравнению с запланированным. К их числу относят: собственно рыночный риск, риск рефинансирования долга, риск ликвидности
Юридический риск	Связан с кредитным риском (дефолт эмитента или партнера по сделкам, необходимость отстаивания своих интересов в судебных учреждениях). Разновидностью кредитного риска в отношении самого региона выступает риск накопления регионом большого объема условных обязательств (гарантий и поручительств), а также сомнение кредиторов в юридической процедуре выполнения регионом гарантий. Это может вызвать сомнения инвесторов и кредиторов в его кредитоспособности и затруднит доступ на рынок местных заимствований
Операционный риск	Часто связан не только с техническими (технические сбои), но и с политическими проблемами (введение ограничений и мораториев, чрезвычайные ситуации)

¹ Малец А. Теоретические аспекты определения рисков местных заимствований // Экономический анализ. – 2010. – № 5. – С. 289.

Предлагаемая классификация факторов возникновения хозяйственных рисков хозяйствующих субъектов основана на выборе признаков классификации факторов возникновения рисков: источник возникновения риска (первый признак); разновидность деятельности или осуществляемых функций хозяйствующих субъектов, которые принимают на себя возникающие риски (второй признак). Оценка результатов классификации позволяет выявить, во-первых, все существующие типы рисков, среди которых, в том числе, определены хозяйственные риски, и, во-вторых, установить связи между типами рисков и факторами, определяющими их возникновение.

Оценка существенных факторов. При определении подхода к оценке факторов влияния на хозяйственный риск хозяйствующих субъектов, прежде всего, следует выделить основные факторы, которые позволяют определить особенности уровня экономико-социального развития экономического образования (региона, области, муниципального района). Для экономико-институционального структурирования экономического образования предлагаем выделить эти факторы в экономической, политической и социальной областях общественного развития. В этом случае можно основываться на том, что в качестве институционально-экономической базы для определения факторов развития экономических образований можно в рамках «экономической теории использовать три основных понятия любого экономического явления, такие как организации, институты и рынки»¹.

При выявлении факторов развития и формирования экономических образований следует исходить из того, что система управления представляет собой институт, создающий ограничения и условия для функционирования специфических организаций и рынков². Поэтому для исследования экономической сущности хозяйствующих субъектов экономических образований и систем хозяйства и управления самих экономических образований следует использовать методы, принятые в институциональной теории. Используя эти методы, экономическое образование можно считать институтом, который способствует образованию общественно-исторических условий, при влиянии которых могут формироваться его собственные механизмы экономико-социального управления. При этом нужно «уделять больше внимания не технологическим, а организационным аспектам экономических институтов, не целям монополии – а целям эффективности»³.

¹ Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 23–33.

² Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 4. Экономика исследований и разработок / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. – М.: Университет Российской академии образования, 2014.

³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. – пер. с англ. СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. С. 51.

Сегодня большую роль в трансформации территориально-хозяйственных систем продолжает играть природно-экологический фактор, и именно им определяются особенности функционирования хозяйствующих субъектов в разных регионах Российской Федерации. Именно зависимость от природно-экологических условий в большой мере определяет условия жизни местного населения, их род занятий, способы хозяйствования и характер поселений, начиная от казачьих станиц Юга и кочевий Севера и до промышленных мегаполисов и муниципальных образований, образовавшихся на перекрестках активных торговых путей или на крупных месторождениях полезных ископаемых¹. Предлагаем для оценки факторов влияния на хозяйственный риск хозяйствующих субъектов природно-экологических факторов пользоваться следующей табл. 3.

Таблица 3

**Природно-экологические факторы хозяйственного риска
в деятельности хозяйствующих субъектов²**

Наименование фактора	Коэффициент влияния (ВК) (от 0 до 1)	Оценка эксперта (ЭО) (от 0 до 10)	Влияние фактора на уровень риска (ВК) x (ЭО)
Изменение местной экологической обстановки (0–10, соответственно от невозможного до весьма реального)	0.2	4	0.8
Ужесточение в регионе хозяйствования муниципального предприятия экологических требований (0–10, соответственно от невозможного до весьма реального)	0.5	5	2.5
Введение ограничений на использование региональных природных ресурсов (0–10, соответственно от невозможного до весьма реального)	0.3	3	0.9

Отметим, что приведенные в табл. 3 числовые данные условны. В табл. 3 в столбике коэффициент влияния (ВК) указывается оценка относительной важности соответствующего фактора среди хозяйственных фак-

¹ Еремян В.В. Муниципальная история России: Древняя Русь от общины-рода к общинно-государству: учебник. – М.: Академический проект. – 2005. С. 54.

² Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. – М.: Наука, 2002.

торов риска. При этом сумма весовых коэффициентов для всех природно-экологических факторов равна единице. В столбце оценка эксперта (ЭО) предполагаемое экспертом значение степени влияния данного фактора на отклонение от желаемого результата записывается в количественной шкале (изоморфной абсолютной шкале вероятностей) в диапазоне от 10 до 0. Содержащееся в следующем столбце табл. 3 произведение является показателем уровня риска, связанным с влиянием данного фактора хозяйственного риска. Этот показатель является вероятностной характеристикой возможных нежелательных следствий влияния данного фактора хозяйственного риска. Оценка степени влияния политических и социально-экономических факторов хозяйственного риска в деятельности хозяйствующих субъектов приведена в табл. 4.

Таблица 4

**Политические и социально-экономические факторы
хозяйственного риска в деятельности хозяйствующих субъектов¹**

Наименование фактора	Коэф- фициент влияния (ВК) (от 0 до 1)	Оценка эксперта (ЭО) (от 0 до 10)	Влияние фактора на уровень риска (ВК) x (ЭО)
ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ			
Стабильность правительства (0–10, высокая, соответственно от высокой до угрозы смены)	0.05	5	0.25
Внешне- и внутривнутриполитическая ситуация (0–10, соответственно от стабильной до неустойчивой)	0.05	4	0.2
Вероятность возникновения социальной нестабильности в регионе (0–10, соответственно от стабильной до крайне напряженной)	0.3	4	1.2
Сепаратистские тенденции на местах (0–10, соответственно от отсутствия до полного присутствия)	0.1	4	0.4
Национализация без справедливой компенсации (0–10, соответственно от невозможной до весьма реальной)	0.3	2	0.6
Введение коррекций на конвертирование рубля (0–10, соответственно от невозможной до весьма реальной)	0.1	5	0.5

¹ Там же.

Наименование фактора	Коэффициент влияния (ВК) (от 0 до 1)	Оценка эксперта (ЭО) (от 0 до 10)	Влияние фактора на уровень риска (ВК) x (ЭО)
Расторжение контракта из-за действий правительства страны компании-контрагента (0–10, соответственно от невозможной до весьма реальной)	0.05	3	0.15
Нарушение контрактов со стороны властей (0–10, соответственно от невозможной до весьма реальной)	0.05	3	0.15
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ			
Немотивированное нарушение пунктов контракта (0–10, соответственно от невозможного до весьма реального)	0.1	4	0.4
Введение ограничений на движение капитала предприятия (1–10, соответственно от свободного перемещения капитала до полного запрета его перемещения)	0.1	1	0.1
Ошибка сотрудников налоговых служб (0–10, соответственно от невозможной до весьма реальной)	0.1	5	0.5
Уменьшение спроса в географическом секторе рынка сбыта продукции (0–10, от невозможного до весьма реального)	0.2	7	1.4
Колебания курса местной валюты выше предполагаемого коридора (0–10, соответственно от невозможного до весьма реального)	0.1	3	0.3
Появление новых предприятий-конкурентов (0–10, соответственно от незначительного конкурента до весьма существенного конкурента)	0.1	3	0.3
Возможность недружественного поглощения (0–10, соответственно от невозможного до весьма реального)	0.1	8	0.8
Прекращение деятельности банка-кредитора (0–10, соответственно от невозможного до весьма реального)	0.2	4	0.8

Факторы возникновения хозяйственного риска хозяйствующих субъектов по степени важности можно представить в соответствии со схемой, представленной на рис. 1. Из рис. 1 видно, что наивысшую степень влияния

имеют следующие местные факторы: спрос потребителей данного экономического образования; поддержка органов власти экономического образования; уровень конкуренции между хозяйствующими субъектами в данном экономическом образовании. Региональные факторы имеют высокую степень влияния, но более низкую по сравнению с местными факторами: спрос потребителей данного региона, в который входит данное экономическое образование; поддержка региональных органов власти; уровень конкуренции между разноуровневыми хозяйствующими субъектами (например, муниципальными и областными) в данном экономическом образовании. Значимую степень влияния имеют федеральные (макроэкономические) факторы, но эта степень влияния ниже по сравнению с региональными и местными факторами: уровень инфляции; ставки по банковским кредитам.



Рис. 1. Факторы влияния на хозяйственные риски хозяйствующих субъектов по степени важности

Оценку факторов влияния на хозяйственный риск хозяйствующих субъектов предлагается проводить на основе методики, базирующейся на стратегическом анализе развития экономического образования. Предложенная методика состоит из следующих этапов:

- создание группы разработки и формирование плана необходимых работ;
- оценка существующего состояния уровня развития экономики экономического образования;
- выявление направлений развития на планируемый период;
- создание сценария развития и совокупности стратегий деятельности;
- контроль эффективности работы проекта;
- мониторинг эффективности работы проекта.

На этапе создания группы разработки и формирования плана необходимых работ для осуществления стратегического анализа и выбора направлений возможного роста экономики экономического образования разработчики стратегии развития образуют рабочую группу специалистов. В состав данной группы должны входить лучшие специалисты-эксперты по всем главным подсистемам экономического образования, а именно такие подсистемы: социальная, экономическая, развития, инфраструктуры, подсистема политического управления и окружающей среды.

На этапе разработки и оценки существующего уровня развития экономики экономического образования образуется исходная модель уровня развития его экономики с помощью тестирования по указанным подсистемам. Специалисты на этом этапе определяют сильные и слабые стороны, возможности и угрозы относительно элементов подсистемы. Например, для облегчения тестирования специалистам муниципального хозяйствующего субъекта дается информация о структуре этих подсистем (табл. 5).

На этапе выявления направлений развития на планируемый период на основе SWOT-анализа выявленные результаты ранжируются по матрице инцидентности, после чего определяются места систем хозяйствующего субъекта, позволяющие выделить наиболее важные, т. е. поля с максимальным потенциалом. Матрица инцидентности является результатом анализа взаимодействия подсистем хозяйствующего субъекта и его потенциальных возможностей. Для определения точек роста хозяйствующего субъекта вычисляются области максимальных угроз и возможностей, для чего полученные матрицы сортируются –элементы и характеристики систем, получивших максимальные оценки, переносят в центр матрицы, образуя, таким образом, район точки роста в каждой подсистеме. Границы этих районов определяются на уровне 60%.

Таблица 5

**Составляющие подсистем
муниципального хозяйствующего субъекта¹**

Подсистема социальная 1. Демография (численность населения, возраст, пол, национальный и социальный состав, уровень квалификации). 2. Социальная инфраструктура (жилье, учреждения образования, культуры, здравоохранения, заведения бытового обслуживания и т. п.). 3. Социальная структура и распределение доходов населения. 4. Социальная политика (пенсионеры, малообеспеченные, молодежь, инвалиды). 5. Социальные отношения. 6. Средства коммуникаций (интернет, СМИ). 7. Религиозные конфессии. 8. Общественная безопасность и порядок (уровень преступности и т. п.).	Подсистема политического управления 1. Различные политические институты (и организация муниципальных и региональных систем управления и их структура). 2. Политическая система (взаимосвязи между государственной и муниципальной властью). 3. Политическая жизнь (система выборов, партии, оппозиция, движения, организации). 4. Муниципальная политика (налоговая, бюджетная, социальная, технико-технологическая, внешнеэкономическая). 5. Политика муниципального сотрудничества (муниципальные и региональные ассоциации города-побратимы). 6. Представительские функции (региональная, промышленная). 7. Функции, делегированные региональной и центральной властью. 8. Система правового регулирования.
Окружающая среда и имеющиеся ресурсы 1. Природные ресурсы. 2. Атмосфера и гидросфера. 3. Уровень истощения и регенерации ресурсов. 4. Биологические виды и экосистемы. 5. Переработка и сбор отходов. 6. Загрязнение окружающей среды. 7. Ухудшение экологической обстановки.	Уровень человеческого развития 1. Гражданские свободы и права человека. 2. Уровень материального благосостояния и уровень социальной справедливости. 3. Уровень здоровья. 4. Право на образование и труд. 5. Участие в политической жизни и уровень социальной интеграции. 6. Специализация, образование в зрелом возрасте. 7. Отдых, творчество и досуг. 8. Перспектива планирования семьи.
Подсистема экономическая 1. Домохозяйства. 2. Различные финансовые структуры (лизинговые компании, банки, инвестиционные и страховые фонды). 3. Субъекты хозяйствования (средний и крупный бизнес, частные предприниматели, муниципальные и государственные структуры). 4. Промышленный сектор. 5. Торговый сектор. 6. Ресурсы (природные, материальные, трудовые, технологические, финансовые). 7. Межмуниципальная экономика. 8. Сектор услуг.	Инфраструктура 1. Транспортная система. 2. Коммуникации и связь. 3. Жилищно-коммунальная система. 4. Территории кладбищ. 5. Места уничтожения и хранения отходов. 6. Градостроительный схема. 7. Система снабжения муниципальных образований. 8. Размещение промышленных объектов.

¹ Монастырский Г. Стратегический анализ экономического развития муниципальных образований: методический подход // Экономический анализ. – 2010. – № 5. С. 138.

Далее в матрицах возможностей определяются потенциалы, которые получили максимальные баллы. Таким же образом сортируется матрица по угрозам. При этом составляющие систем переставляются при сортировании матриц по возможностям. При совмещении матрицы угроз с матрицей возможностей выделяются возможности, которые находятся в зоне максимального и минимального риска, которые закрашены серым цветом на матрице возможностей муниципального хозяйствующего субъекта, как это представлено в табл. 6.

Таблица 6

**Матрица возможностей экономической системы
муниципального хозяйствующего субъекта¹**

Возможности	Элементы системы								Всего
	Торго- вый сектор	Домо- хозяй- ства	Фи- нан- совые струк- туры	Субъ- екты хозяй- ство- вания	Про- мыш- лен- ный сектор	Сек- тор услуг	Ресу- рсы	Меж- муни- ципа- льная эконо- мика	
Формирование биржи труда	5	1	2	5	4	2	3	1	23
Страхование рисков	1	4	5	4	3	1	4	1	23
Создание нового произ- водства	3	4	4	5	3	3	1	3	26
Создание межрегиональ- ных торговых площадок	5	1	4	5	4	4	5	5	33
Производство современ- ных материалов	3	1	4	5	3	1	1	3	21
Создание рынка финан- совых услуг	3	2	5	4	2	5	5	3	29
Создание энергетиче- ских производств	3	1	4	5	4	2	5	3	27
Развитие информаци- онных технологий	3	1	5	2	3	2	5	3	24
Вместе	26	15	33	35	26	20	29	22	

Таким образом, сочетание модели стратегического SWOT-анализа и теории устойчивого развития позволяет фрагментировать модель хозяйствующего субъекта экономического образования на 6 подсистем, составляющие которой обладают ресурсно-ориентированной привязкой и позволяют в целом хозяйствующему субъекту производить инновационную продукцию мирового уровня.

¹ Муниципальный менеджмент: справочное пособие – М.: ИНФРА-М, 2002.

© 2014 г.

Леон Зевин

доктор экономических наук, профессор

главный научный сотрудник Института экономики РАН

(e-mail: Lzzevin@pochta.ru)

О МЕНЯЮЩЕЙСЯ АРХИТЕКТУРЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Анализ глобализации сосредоточен на объединительных процессах. Они одновременно порождают фрагментацию национальных экономических комплексов. Взаимодействие этих двух движений меняет архитектуру мирового хозяйства. Фрагментация расчленяет архаичные структуры, региональная интеграция создает международные экономические регионы, которые, в свою очередь, формируют систему межрегиональных отношений (интеррегионализм). Эти новые конструкции служат экономической основой многополярного мира.

Ключевые слова: международный экономический регион, региональная интеграция, Евразийский экономический союз (ЕАС).

Главной характеристикой глобализации принято считать доминирование объединительных процессов, осуществление все большей части хозяйственной деятельности в режиме ТНК, различных глобальных производственных и сбытовых сетей, мировых финансовых и товарных рынков.

Вне должного внимания остаются процессы фрагментации – удвоение числа суверенных государств (соответственно сокращение средних размеров национальных экономических комплексов), возникновение региональных и межрегиональных интеграционных объединений, нескольких сотен региональных торговых соглашений (RTA в трактовке ВТО). Огромный разрыв между масштабными глобальными процессами и специфическими интересами национальных экономик вызвал к жизни встречные движения – оживление внутрирегиональной торговли, инвестиций, производственной кооперации, трансграничных миграционных потоков. Экономическая связанность (консолидация, плотность) территории укрепляет позиции расположенных на ней государств и региона во взаимодействии с более мощными глобальными трендами. Представляется, что укрепление внутрирегиональной связанности (консолидации, экономической плотности территории) становится одним из необходимых условий успешного развития периферийных государств и регионов. Но, как это ни парадоксально выглядит, инициируемый Западом **англосаксонский вариант глобализации нуждается в фрагментации развивающихся**

и слаборазвитых регионов. Менее крупные экономические (да и государственные) образования легче инкорпорировать в уже контролируемые развитым сектором мирового хозяйства торговые и производственные сети, финансовые рынки и международные организации.

С середины прошлого века мир стал свидетелем бурного потока фрагментации (новейшие проявления – Афганистан, Сирия, Ирак, Украина, всплеск сепаратизма в Западной Европе). **Это дает основания поставить вопрос о правомерности утверждения о безусловном доминировании глобальных трендов.** По нашему мнению, правильнее констатировать, что современное мировое хозяйство функционирует в *режиме взаимодействия глобализации и фрагментации*. Глобализм превратил мировое хозяйство в глобальную экономику, фрагментация расчленила архаичные структуры, регионализация и интеграция создают международные экономические регионы, те, в свою очередь, начинают формировать систему межрегиональных отношений (интеррегионализм). Вся эта конструкция служит экономической базой многополярного мира.

Ответная реакция на глобальные вызовы не ограничивается региональным уровнем. Усложнившиеся условия нового миропорядка побуждают к поиску дополнительных форматов защиты общих интересов близких по экономическим параметрам групп стран, сохранению их международной конкурентоспособности.

Т. Валовая следующим образом описывает эти процессы: «Я вижу будущую мировую экономическую архитектуру, базирующуюся на нескольких крупных региональных блоках – Европейский союз, США, Латино-американские интеграционные объединения, Азиатские интеграционные объединения – весьма сейчас бурно развиваются и между ними уже выстраиваются горизонтальные связи»¹.

Развитие подобных горизонтальных связей свидетельствует о появлении нового звена в мировом хозяйстве – *системы межрегиональных экономических отношений*. «Межрегионализм – новое звено в иерархии мирового управления и функциональные рамки, в которых оперируют региональные структуры. Он промежуточное звено между глобальным и региональным уровнями. Интеррегионализм – тип отношений, природа которого будучи созидательной и обращенной вовнутрь, одновременно обращена вовне и активна в глобальных процессах»².

Представляется, что эти форматы можно классифицировать как **международные экономические регионы** (см. табл. 1). Территориально связанные регионы характеризует более высокая плотность функционирую-

¹ Валовая Т.: Евразийский союз – не антиевропейский проект. РИА Новости.

² Doidge Mathew. Joined at the Hip: Regionalism and Interregionalism.

щих в них экономических субъектов, открытость и специализация¹. Форматы регионов многообразны, причем иногда достаточно одного критерия для выделения такой структуры (развитые, развивающиеся и наименее развитые – по уровню развития), но чаще необходимы два и более критерия (НИС Азии – по модели развития и жесткой экспортной ориентации). Страны Еврозоны выделены по нескольким критериям – соседство, участники ЕС и валютной зоны, продвинутый режим наднационального регулирования и т. п.

Наиболее крупным и важным для мировой экономики является разделение на развитые страны и страны развивающиеся и с нарождающимися рынками. Каждая из этих двух мегаструктур имеет несколько центров с сильным гравитационным полем, оказывающим воздействие как на выбор модели экономического развития, так и внешнеэкономической политики многих стран.

Центр (страны ОЭСР и около полутора десятка экономик, приблизившихся к современному порогу развитости и уже освоивших свои внутрирегиональные рынки) нуждается в продолжении экспансии на рынки за пределами своего мегарегиона. Периферия (страны развивающиеся, наименее развитые и с нарождающимися рынками), ранее ориентированная на рынки развитых стран, *начинает, по мере роста и диверсификации национальных экономик, перенаправлять торговые потоки на собственные внутрирегиональные рынки*. Возможность подобного маневра стала реальностью в результате сохранения многолетнего тренда – опережающих темпов роста по сравнению с развитыми государствами.

Высокие темпы роста ВВП и емкости внутренних рынков периферийных стран дали старт формированию новых международных экономических районов с собственной инфраструктурой. Особенно четко этот тренд прослеживается в Восточной и Юго-Восточной Азии. Здесь сотрудничество Китая с крупнейшей в периферийном мире группировкой АСЕАН привело к возникновению международного экономического региона, в котором более одной трети внешнеторгового оборота (37% в 2012 г.) реализовалось на его территории, по сравнению с 26% в 2000 г. Почти за тот же период (2000–2011 гг.) доля США снизилась с 20 до 10% и ЕС – с 15 до 11%². В данном случае появление международного экономического региона обязано соседству с территориями, густо заселенными, со средним и относительно высоким уровнем развития.

¹ Минакир П.А. Экономика регионов. Дальний Восток. Изд-во Экономика, 2006. С. 45.

² Veronique Sulzer-Lozach, Nina Merchant-Vega, Katherine Loh and Sarah Alexander. Regional Integration: Asia's New Frontier in 2013. <http://asiafoundation.org/in-asia/2013/01/09/regional-integration-asia-new-frontier-in-2013>.

Основанием для формирования нового региона может быть какой-либо иной критерий (критерии). Страны БРИКС объединяет их лидирующая роль в интеграционном сплочении своего регионального пространства, отстаивание принципов многополярности в системе международных экономических отношений. Форумы АТЭС и ШОС, хотя и не оформлены институционально подобно интеграционным структурам, также могут быть классифицированы как международные экономические регионы на основе наличия специфических интересов, проблем и противоречий.

Международный экономический регион – гибкая и диверсифицированная структура. Территориально она может сложиться как в рамках географического региона, так и на межрегиональном уровне. В последнем случае возникает проблема управления и регулирования, т. к. существующие структуры (интеграционные объединения) не охватывают всех участников хозяйственной деятельности и всех ее видов. По нашему мнению, именно формат типа «международный регион» способен выполнять функцию «soft» регулирования конструкций межрегионального уровня.

Таблица 1

Темпы роста ВВП международных экономических регионов, %

Группы стран, регионы	2003	2007	2011	2013
Мир	3,8	5,3	3,9	3,0
Развитые	2,1	2,7	1,7	1,3
Еврозона	0,7	3,0	1,5	–0,4
НИС Азии	3,2	5,9	4,0	–
Развивающиеся и с нарождающимися рынками	6,4	8,7	6,2	4,7
Центральная и Восточная Европа	4,8	5,4	5,4	2,5
СНГ	7,7	8,9	4,8	2,1
Развивающиеся страны Азии	8,6	11,5	7,8	6,5
АСЕАН-5*	5,8	6,2	4,5	5,0
Латинская Америка и Карибы	2,1	5,7	4,6	2,6
Ближний Восток и Северная Африка	7,0	5,9	3,9	2,4
Африка к Югу от Сахары	4,8	7,1	5,5	5,1

* Индонезия, Малайзия, Филиппины, Таиланд и Вьетнам.

Источники: составлено по данным IMF. World Economic Outlook Database. 2013 Oct. and 2014. Jan. <http://www.imf.org/>

Приведенные в таблице данные подтверждают, что в начале нового столетия продолжался рост мирового ВВП преимущественно за счет стран развивающихся и с нарождающимися рынками.

Аналогичный тренд наблюдался в мировой торговле. В период 2005–2012 гг. среднегодовые темпы роста товарного экспорта развитых стран составили 6%, развивающихся – 13% и наименее развитых – 16%. Доля развитых стран в мировом экспорте сократилась на 11% – с 67 до 56%, развивающихся выросла на 10% – с 29 до 39%, а наименее развитых, несмотря на высокие темпы роста, но крайне низкие стартовые показатели, осталась в рамках технической погрешности – на уровне 1%¹.

Существенные изменения в структуре мировой торговли и различия в темпах роста ВВП международных экономических регионов меняют архитектуру межрегиональных отношений.

Таблица 2

**Среднегодовые темпы роста экспорта,
уровень экономической консолидации международных регионов
и их позиции в мировой торговле, %**

Регионы	Темпы роста	Экономическая консолидация*	Доля в мировом экспорте	
	2005–2012	2005–2012	2012	2005
1	2	3	4	5
Европа	6	73–69	37	43
Азия	12	51–53	30	24
Северная Америка	5	56–49	17	21
Южная и Центральная Америка	14	25–27	4	3
Ближний Восток	13	8–9	4	3
Африка	13	10–13	3	2
СНГ	14	18–18	3	2

* Отношение внутрирегионального экспорта к его общему объему.

Составлено по: www.wto.org/english/res_e/world_region_export_12_epd.

Анализ данных в таблицах 1 и 2 позволяет сделать несколько выводов относительно регионального разреза мировой торговли.

Подобно росту ВВП, начало нового столетия характеризуется более высоким темпом роста экспорта развивающихся стран и всей периферии по сравнению с группой развитых государств. Можно высказать предположение, что в пределах 10–15 лет доли развитого мира и периферии станут примерно равными.

¹ Составлено по: www.wto.org/english/res_e/world_region_export_12_epdf.

Перспектива возвышения ныне периферийного мира вызывает сильнейшую тревогу в развитых странах. Особенно озабочены США возможностью потери своего лидерства в глобальной экономике, роли «гаранта» мирового порядка. В августе 2011 г. специалист в области финансов и торговли Реймонд Дж. Ахерн в докладе Конгрессу США утверждал: «Баланс экономических сил сдвигается в сторону нескольких больших быстрорастущих развивающихся стран... эти изменения вызваны развитием экономической интеграции и взаимозависимости, особенно в производственных и сбытовых сетях, участниками которых становятся все больше новых стран»¹.

Разница в темпах роста ВВП и торговли сопровождается *снижением внутрирегиональной консолидированности развитых регионов и ее ростом в периферийных*. Сужение возможности стимулировать рост с преимущественной опорой на внутрирегиональные рынки побуждает развитый сектор мира к экспансии на периферийные рынки. Иное положение на периферии: многолетняя ориентация на экспорт (вынужденная или принятая самостоятельно после серии неудач политики импортозамещения) в развитые регионы препятствовала созданию у себя региональной инфраструктуры, отсутствие или неудовлетворительное состояние которой тормозило как экономический рост, так и развитие внутрирегиональных инвестиций и торговли.

Наличие современной инфраструктуры – физической и институциональной – мощный драйвер экономического роста региона и укрепления его позиций в мировом хозяйстве. Поэтому, похоже, наступает **период смены модели взаимодействия с внешним миром у многих периферийных регионов**. Они, не отказываясь от экспортоориентированной политики и роста объемов экспорта в развитый сектор мирового хозяйства, уделяют все больше внимания задаче повышения доли своего региона во внешне-торговом обороте.

Обе группы стран – развитые и периферийные – заняты корректировкой своей посткризисной внешнеэкономической политики.

Первая группа пытается поднять планку темпов роста и остановить снижение своей доли в мировой торговле путем формирования двух мега-рынков – Трансатлантической и Транстихоокеанской зон свободной тор-

¹ Raymond J. Ahearn “Rising Economic Powers and the Global Economy: Trends and Issues for Congress”. www.fas.org/sgp/crs/misc/R41969.pdf. В цитируемой работе приведены расчеты долей двух групп стран в мировой экономике (ВВП по паритету покупательной способности). В 1990 г. соотношение было ОЭСР – 62%, другие страны – 38%; в конце первого десятилетия – начале второго – примерно поровну и ожидается в 2030 г. 43% (ОЭСР) и другие страны – 57%.

говли, инвестиций и партнерства¹. Иначе говоря, они сосредоточивают усилия на дальнейшем освоении рынков за пределами своей территории.

Страны периферийных регионов учитывают при выборе внешнеэкономической стратегии наличие корреляции между темпами роста внутрирегиональной экономической консолидации и позиции в мировой торговле. Оказалось, что регионы с высокой внутрирегиональной консолидацией занимают ведущие позиции в мировом экспорте, причем ранги консолидации и позиции в мировой торговле четырех ведущих регионов совпадают (правые цифры колонки 3 и цифры колонки 4 в табл. 2). Четыре наиболее консолидированных региона соответственно занимают первые 4 позиции в мировой торговле.

В регионах, не достигших интеграционного порога, подобная закономерность проявляется в виде нечеткого тренда. Страны таких регионов стремятся решать свои экономические проблемы с помощью экспортоориентированной стратегии. При этом они должны учитывать два важных фактора.

Во-первых, наличие связи между уровнем внутрирегиональной экономической консолидации и экспортным потенциалом региона. За редким исключением (Ближний Восток) оставаться на мировом рынке и даже укреплять свои позиции могут только те периферийные регионы, которым удастся развивать внутрирегиональные экономические связи более высокими темпами по сравнению с остальным миром. Подобная модель развития необходима для выхода из ловушки периферийной зависимости.

Во-вторых, экспортоориентированная стратегия, где торговыми партнерами периферии выступает группа развитых стран, может рассчитывать на успех при условии использования экспортерами потенциала не только странового, но и регионального уровня. Оптимальным решением является запуск процесса региональной интеграции в сочетании с мерами по обустройству территории региона, осуществляемыми всеми заинтересованными странами как в институциональных рамках интеграционного объединения, так и на дву- и многосторонней основе².

¹ В случае реализации этих мегапроектов в мировом хозяйстве возникнет новая, весьма сложная линия раздела мира, где будут взаимодействовать, сотрудничать и соперничать два глобальных актора – модель континентального регионализма и интеграции (Евразийский континент и Северная Африка) и межрегиональная Трансокеаническая модель (Трансатлантическая и Транстихоокеанская).

² Шведский исследователь Ф. Содербаум характеризует сущность этого сочетания следующим образом: «Я сосредоточил свое внимание... на исследовании роли регионализма (формальные проекты региональной интеграции) и **регионализации** (de facto экономические социальные культурные и политические процессы регионального уровня) в разных регионах и странах, а также на неформальных акторах и на различных уровнях **регионализации**. На мой взгляд, регионализм и регионализация обладают потенциалом для решения многих проблем Вестфальской системы». Theory Talks № 19. Fredrik Söderbaum on the Waning State, conceptualizing the Region and Europe as a Global Actor. www.Theory-Talks.org. (выделено мной. – Л.З.).

Особое место среди таких регионов занимает СНГ – регион, прежде высококонсолидированный в рамках суверенного государственного комплекса. Уровень его экономических показателей сейчас равен или даже превышает уровень, который имели к старту интеграции ныне функционирующие объединения периферийных стран¹.

Создание ТС, ЕЭП и Евразийского союза, а также начавшийся процесс подготовки присоединения к нему еще нескольких стран постсоветского пространства повышают объединительный потенциал последнего, перспективу его превращения в системообразующий регион. В то же время этот новый евразийский проект подвергается мощному дезинтеграционному давлению внешних сил, выходящему далеко за пределы общепринятых норм и правил международных экономических отношений. Используются методы геополитического подхода, основанные на утверждении однополярного мира и сохранении доминирующих позиций Запада и стремлении решать экономические проблемы посредством силы и применения санкций.

К сожалению, ни политические и бизнес элиты, ни научное сообщество СНГ оказались неспособными оценить природу происходящих в мире изменений. Вместо объединения усилий для создания на постсоветском пространстве новой структуры – жизнеспособного экономического региона, готового противостоять негативным аспектам глобализации и адаптироваться к ее вызовам, возобладали парад суверенитетов и ожесточенных свар за передел собственности.

Степень консолидации региональной территории определяется двумя показателями – уровнем экономического развития и емкостью внутреннего рынка. Для определения первого можно воспользоваться данными Давосского форума.

Низкий уровень международной конкурентоспособности подавляющего большинства постсоветских стран вынуждает их, особенно на стартовых этапах интеграции, максимально использовать эффект увеличения объемов внутрирегионального рынка. В первую очередь необходимо совместными усилиями восстановить и развивать транспортно-логистический и транзитный потенциал евразийского пространства. Растущие межрегиональные торговые потоки и связанные с ними совместные межрегиональные проекты будут мотивировать ныне колеблющиеся страны Евразии к укреплению региональных связей.

¹ Например, АСЕАН начинал интеграцию при соотношении торговли внутри объединения к торговле с остальным миром порядка 0,25 (1990–1991 гг.) и достиг интеграционного порога – 0,35 только к середине второго десятилетия XXI в., несколько превысив его в 2007–2008 гг. – 0,37. Латиноамериканские интеграционные объединения – Меркосур и Андское сообщество наций – до настоящего времени не достигли интеграционного порога. По статистике СНГ, степень экономической консолидации региона в 10-х годах стабилизировалась на уровне 0,22–0,24 (18–19/82–81%).

Таблица 3

Рейтинги международной конкурентоспособности стран СНГ

Страны \ Годы	2005	2009	2013
Азербайджан	69	69	46
Армения	79	97	82
Казахстан	61	66	51
Кыргызстан	116	127	127
Молдова	82	95	87
Россия	75	51	67
Таджикистан	104	116	100
Украина	84	72	74

Примечание: Белоруссия, Туркменистан и Узбекистан не включены в рейтинг.

Источник: The Global Competitiveness Report за соответствующие годы.

Какие региональные ресурсы следует задействовать для обеспечения прогресса в региональном интеграционном движении? Объединительной идеей может стать понимание неотложной необходимости модернизации национальных экономик и региональной инфраструктуры, восстановление и развитие индустриального потенциала Евразии, овладение новыми заимствованными и создание собственных оригинальных высокотехнологичных продуктов и технологий.

К середине 2013 г. на пространстве СНГ сложилась ситуация, дающая шанс на формирование системообразующего международного экономического региона. Во многом этому способствовала корректировка внешнеэкономического курса России, повышение в нем роли АТР. События на Украине серьезно осложнили консолидацию региона. Тем не менее консолидация евразийского региона продолжится в режиме как регионализма (Евразийский союз, зона свободной торговли СНГ), так и регионализации (проблемы общей территории, опыт и историческая память длительного нахождения в рамках суверенного народохозяйственного комплекса, действующие соглашения и коммерческие контракты). Даже институционально оставаясь вне рамок структур начавшего формироваться Евразийского экономического региона, Украина и другие страны СНГ будут вынуждены участвовать в многочисленных региональных проектах, поддерживать и увеличивать объемы торговли и транзитных операций для удержания своих позиций на критически важных внешних рынках. Многое зависит при этом от того, насколько успешным будет старт евразийского интеграционного проекта, увеличение числа его участников, формулировка объединительной идеи и «дорожная карта» формирования конкурентоспособного системообразующего международного экономического региона.

© 2014 г.

Заур Велиев

доктор философии по экономике (кандидат экономических наук)

учитель «Университета Азербайджана»

(e-mail: zaurveliyev@gmail.com)

ФИСКАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы и формы бюджетной (фискальной) устойчивости. Исследуются формы фискальной устойчивости. Сделан вывод о том, что фискальная устойчивость – устойчивость не только бюджетной системы, а всего государственного сектора экономики.

Ключевые слова: устойчивость, фискальная устойчивость, долг, долговая устойчивость, постоянный доход.

Устойчивость – это, с одной стороны, долгосрочное равновесие между эксплуатацией ресурсов и развитием человеческого общества, а с другой стороны – способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий (когда она не меняется под воздействием внешних шоков).

Фискальная устойчивость – с одной стороны, макроэкономическая, а с другой, финансовая концепция. Во многих источниках фискальная устойчивость рассматривается как долговая устойчивость. Долговая устойчивость имеет место, когда экономическая политика не допускает неограниченного увеличения отношения государственного долга к ВВП.

С. Власов определяет фискальную устойчивость как состояние, при котором удовлетворение потребностей текущего поколения не оказывает негативного влияния на удовлетворение потребностей будущих поколений¹.

Большинство западных ученых при определении понятия устойчивости государственных финансов пользуется термином «межвременное бюджетное ограничение» (intertemporal budget constraint)². Межвременное бюджетное ограничение – это бюджетное ограничение по отношению к

¹ Власов С.А. Теоретические аспекты применения понятия устойчивости государственных финансов, 2010.

² Krejdl A. Fiscal Sustainability – Definition, Indicators and Assessment of Czech Public Finance Sustainability, 2006. (Working Papers No. 2006/3).

расходам и поступлениям более чем на один период. Межвременное бюджетное ограничение – это критерии для определения и оценки долговой устойчивости.

Но бюджетная устойчивость – это не только долговая устойчивость. Когда мы говорим об устойчивости бюджета, то мы имеем в виду фискальную устойчивость бюджетной системы на средне- и долгосрочную перспективу. Однако понятие фискальной устойчивости выходит за рамки бюджетной системы, т. к. во многих странах структура бюджетной системы разная. Стоит также обратить внимание на то, что все проблемы, связанные с фискальной устойчивостью, в конечном итоге рассматриваются в контексте государственного сектора экономики. Другими словами, когда мы говорим о фискальной устойчивости, то мы говорим об устойчивости государственного сектора экономики.

У фискальной устойчивости может быть множество разных форм, а долговая устойчивость – одна из них.

Долговая устойчивость. Государственный долг является устойчивым, когда государство может продолжать его обслуживание, не прибегая к нереалистично (с социальной и политической точки зрения) большой корректировке будущих доходов или первичной (без учета процентов) траектории расходов¹.

Из этого определения следует, что при разумных размерах первичного сальдо государственного бюджета государство является как состоятельным (дисконтированные будущие первичные сальдо превышают текущий чистый объем государственного долга), так и ликвидным (способность погасить обязательства при наступлении срока оплаты).

Основные понятия, связанные с устойчивостью долга:

1. Платежеспособность. Существующая сумма долга полностью покрывается чистой приведенной стоимостью всех ожидаемых в будущем первичных сальдо.
2. Ликвидность. Способность выполнять обязательства, по которым наступает срок погашения.
3. Устойчивость. По платежеспособности и ликвидности не ожидается неоправданно крупных корректировок.
4. Уязвимость. Риск неплатежеспособности или неликвидности.

Для определения долговой устойчивости, как правило, пользуются следующими индикаторами, которые были предложены Международным валютным фондом.

¹ Джеймс Д., Джефри Д., Манал Ф., Ван Рийкегем К. Фискальная консолидация в целях стабильности и экономического роста. Международный валютный фонд. 2006 (Серия брошюр № 55).

Таблица 1

Индикаторы долговой устойчивости, %

	Сильная	Средняя	Слабая
Чистая приведенная стоимость (ЧПС) (NPV) долга / ВВП	50	40	30
ЧПС долга/экспорт	200	150	100
Обслуживание долга/экспорт	25	20	15
ЧПС долга/доходы	300	250	200
Обслуживание долга/доходы	35	30	25

Источник: Revisiting the Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries, Prepared by Staffs of the IMF and World Bank, Approved by Siddharth Tiwari and Otaviano Canuto, January 12, 2012.

Есть также еще два индикатора для оценки долговой устойчивости. Те страны, которые подписали Маастрихтское соглашение, должны соблюдать два фискальных критерия:

- дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП;
- государственный долг должен быть менее 60% ВВП.

Принцип постоянного дохода. Вопросы, касающиеся устойчивости в средне- и долгосрочной перспективе, приобретают дополнительную значимость для стран, значительная часть доходов которых связана с природными ресурсами. При рассмотрении вопросов устойчивости налогово-бюджетной политики для таких стран следует принимать во внимание исчерпаемость ресурсов, а также изменчивость, свойственную ценам на сырьевые товары¹.

Для рационального использования природных ресурсов МВФ предлагает использовать принцип постоянного дохода. МВФ в большинстве случаев использует этот принцип в отношении сглаживания расходов и применяет его к совокупным государственным расходам, выводя таким образом стабильную траекторию динамики не связанного с ресурсами сальдо. Гипотеза постоянного дохода означает, что страна имеет постоянный поток потребления, равный (условной) прибыли на приведенную стоимость будущих поступлений от природных ресурсов. Когда добыча ресурсов идет полным ходом, значительная часть поступлений от них направляется в сбережения, чтобы накопить сумму активов, не связанных с природными ресурсами. Прибыль на эти активы покрывает расходы в форме аннуитета после завершения периода добычи².

¹ Пособие по обеспечению прозрачности доходов от природных ресурсов. МВФ, 2007.

² Там же.

Для оценки устойчивости применяются три общих показателя:

1. Общее сальдо. Разница между изменением совокупных запасов и совокупного долга страны.

2. Ненефтяной (первый) бюджетный баланс. Это разность между ненефтегазовыми доходами бюджета и его расходами, за минусом расходов, связанных с нефтегазовой деятельностью. Первичный ненефтегазовый баланс бюджета – ненефтегазовый баланс бюджета без учета расходов на обслуживание государственного долга.

3. Величина постоянного дохода (трансферта из суверенного фонда). Трансферт должен формироваться в соответствии с ограничениями денежно-кредитной политики. Величина трансферта должна базироваться на определении долгосрочной средней цены на нефть.

Устойчивость пенсионной системы и системы здравоохранения.

Рост пенсионных расходов за последние годы обусловлен прежде всего старением населения. Старение населения – результат взаимодействия увеличения средней продолжительности жизни и падения рождаемости. В итоге число пожилых людей увеличивается, тем самым растут и финансовые ресурсы, направляемые на удовлетворение их потребностей.

Старение населения в Европе происходит в результате взаимодействия четырех демографических факторов. Во-первых, коэффициенты рождаемости во всех странах ЕС остаются и, согласно прогнозам, будут оставаться на уровне, который гораздо ниже коэффициента естественного воспроизводства населения. Во-вторых, наблюдаемое в последние годы снижение рождаемости, последовавшее за бумом рождаемости в послевоенные годы, а также предстоящее достижение этими контингентами населения пенсионного возраста приведут к временному увеличению (хотя оно может продолжаться несколько десятилетий) коэффициента престарелых иждивенцев. В-третьих, согласно прогнозам, к 2050 г. ожидаемая продолжительность жизни при рождении, которая с 1960 г. увеличилась на 8 лет, возрастет еще на 6 лет для мужчин и на 5 лет для женщин. В-четвертых, прогнозируется, что значительный чистый приток мигрантов будет сохраняться вплоть до 2050 г. Но общая численность мигрантов достигнет 40 млн чел., этот приток не сможет компенсировать низкую рождаемость и растущую продолжительность жизни.

Старение населения и нехватка средства приведет к серьезным проблемам в будущем¹.

1. Смещение структуры спроса из-за изменения возрастной структуры населения. С повышением возраста увеличивается потребность в услугах

¹ Кудрин А., Гурвич Е. Старение населения и угроза бюджетного кризиса. // Вопросы экономики, 2012.

здравоохранения, а наиболее пожилым часто требуется дополнительная социальная опека.

2. Сокращение удельного веса младших групп снижает нагрузку на работающее население, а рост численности старших групп создает дополнительную нагрузку на государственные финансы.

3. Снижение предложения труда из-за старения населения. В частности, изменение численности населения при неизменных показателях трудовой активности приведет к сокращению численности экономически активного населения.

4. «Легкий» способ решения бюджетных проблем, обусловленных демографическими тенденциями, состоит в наращивании государственного долга.

Для оценки устойчивости внедряется два общих показателя:

- чистые пособия – приведенная стоимость пособий за вычетом приведенной стоимости взносов;
- внутренняя норма прибыли на взносы – норма выравнивания приведенной стоимости взносов и пособий.

Нет единого мнения в отношении содержания термина фискальной или финансовой устойчивости для системы здравоохранения. Но есть понимание того, что он касается «способности платить» или «доступности по стоимости». Тем не менее, коренной вопрос устойчивости – поддержание равновесия между растущим бременем расходов и ограниченными ресурсами – вызывает озабоченность во всех странах. Это неизбежно означает необходимость искать компромиссы как в самом секторе здравоохранения, так и в более широком плане между сектором здравоохранения и всей остальной экономикой.

Фискальная устойчивость для субъектов бюджетной системы.

Одна из форм фискальной устойчивости – это устойчивость в межбюджетных отношениях.

Методика определения устойчивости бюджета в российской экономике была разработана группой авторов под руководством Г. Поляка.

В качестве расчетных показателей предлагаются:

- минимальные расходы бюджета, под которыми понимаются средства, предусмотренные в бюджете для финансирования конституционно гарантированных мероприятий по обеспечению учреждений, предприятий и организаций, состоящих на бюджете и предоставляющих бесплатные или на льготных условиях услуги и товары [Рм];
- собственные доходы бюджета [Дс];
- регулирующие доходы бюджета [Др];
- бюджетная задолженность [З];

Полученные показатели объединяются в группы по степени устойчивости:

- абсолютная устойчивость: $R_m < [D_c + D_p]$;
- нормальное состояние устойчивости: $R_m = [D_c + D_p]$;
- неустойчивое состояние: $R_m > [D_c + D_p - 3]$;
- абсолютно неустойчивое состояние: $R_m > [D_c + D_p]$.

Рассматривая фискальную устойчивость с позиции налоговых расходов, нужно учитывать доходы, упущенные в результате действия отдельных положений налогового кодекса. Они могут включать изъятия из налогооблагаемой базы, установленные вычеты из валового дохода, налоговые кредиты, вычитаемые из налоговых обязательств, применение сниженных налоговых ставок, а также отсрочки налоговых платежей. Другими словами, это налоговые льготы и освобождения.

Исследования показывают, что во многих случаях потери доходов бюджета в связи с использованием налоговых льгот и освобождений не компенсируются выгодами для общества, создаваемыми данными льготами. Это может объясняться недостаточной адресностью налоговых льгот и освобождений (в том числе социально ориентированных), отступлением от соблюдения основных качественных характеристик налоговой системы, другими искажениями в связи с применением налоговых льгот. Так, недостаточную адресность налоговых льгот и освобождений можно проиллюстрировать примером пониженных ставок НДС на продукты питания¹.

Государственный фонд в виде бюджета может нести потери, используя налоговые льготы и освобождения. С одной стороны, это чисто фискальные потери, а с другой стороны, внедрение тех или иных льгот может в конечном итоге не дать нужного социально-экономического эффекта. Именно в таких случаях на первый план выходит вопрос о фискальной устойчивости бюджета с позиций налоговых расходов, т. е., вопрос о том, насколько бюджет может в средне- и долгосрочный период нести этот груз в виде налоговых льгот и освобождений.

¹ Малинина Т. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика. М.: Ин-т Гайдара, 2010.

© 2014 г.

Дмитрий Кондратов

кандидат экономических наук

старший научный сотрудник Института экономики РАН

(e-mail: dmikondratov@yandex.ru)

УЧАСТИЕ РОССИИ НА МИРОВОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

В статье проведен анализ современного состояния отраслей российского топливно-энергетического комплекса, а также дается описание их развития. В исследовании рассматриваются основные характеристики рынка каждого из секторов в отдельности, включая оценку объема рынка и прогноз его развития.

Ключевые слова: Россия, энергетический рынок, нефть, цена на нефть.

Россия с 2000 г. по 2013 г. смогла многократно нарастить объемы экспорта топливно-энергетической продукции, став ее крупнейшим поставщиком в мире. В последующем нашей стране предстоит последовательно укреплять свой статус энергетической державы, отвечая на сложнейшие вызовы, которые будут ставить перед ней масштабные изменения, происходящие в настоящее время в глобальной энергетике. К ним, в частности, относятся замедление темпов роста потребления энергоресурсов в мире, и особенно в Евросоюзе, усиление конкуренции на международных рынках нефти и газа вследствие увеличения объемов их добычи из неконвенциональных источников энергии в мировом энергобалансе и снижение за счет этого спроса на ископаемое топливо, в первую очередь нефть.

В условиях динамично изменяющейся конъюнктуры глобального энергетического рынка усилению позиций на нем России способствовали бы диверсификация географии экспорта энергоносителей за счет наращивания их поставок в Китай и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона, увеличение доли нефтепродуктов и другой топливно-энергетической продукции высокой степени переработки в товарной структуре экспорта, развитие новых маршрутов транспортировки углеводородов в Европу, повышающих надежность их поставок европейским потребителям и снижающих зависимость от стран-транзитеров, расширение присутствия российских нефтегазовых компаний на рынках зарубежных стран. В настоящее время Россия значительно продвинулась в решении данных задач, в частности активно осуществляя строительство ряда новых крупных нефте- и газопроводов в Европу и Китай, позволяющих увеличить экспорт углеводородов на новые перспективные рынки. Это дает основания рассчитывать

на стабильное поступление доходов от экспорта энергоресурсов, выступающих важным фактором обеспечения устойчивого развития национальной экономики и формирования ресурсной базы ее модернизации¹.

Энергетический потенциал России. Россия, располагающая огромными природными ресурсами, входит число крупнейших энергетических держав. Наша страна является безусловным мировым лидером по доказанным запасам природного газа, составлявшим в 2013 г. 48,6 трлн куб. м (24% их общемирового объема), занимает 7 место в мире по запасам сырой нефти, оцениваемым международными организациями в 80 млрд барр. (около 6% мировых запасов), и находится на 2 месте после США по запасам угля (160 млрд т., или 18% запасов).

Таблица 1

**Импорт газа Европейского союза, по странам мира,
2000–2013 гг. (в тераджоулях)**

	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2013	2011 (%)
Россия	4539709	4421515	4554744	4895252	4952879	4937711	4685365	40,8
Норвегия	1985231	2136379	2601569	2699473	2671779	2844237	3061751	26,7
Алжир	2203075	1957181	2132477	2158803	2256826	2132236	1943976	16,9
Нигерия	172020	216120	217882	335929	436319	563905	588317	5,1
Ливия	33442	33216	25536	30390	209499	321150	383615	3,3
Катар	12 443	27463	87952	80414	195713	232721	275496	2,4
Египет					202419	327394	221305	1,9
Тринидад и Тобаго	36 334	24498	19120	1365	29673	163233	104917	0,9
Другие страны	112810	199256	125425	100023	409387	227147	213995	1,9
Всего	9095064	9015628	9764705	10301649	11364494	11749734	11478737	100

Источник: Европейская комиссия (http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/statistics_en.htm)

Огромный ресурсный потенциал позволяет России занимать ведущие позиции в мире по производству ископаемого топлива. Так, в 2012 г. добыча сырой нефти в России достигла 494 млн т (13,28% общемирового объема), что позволило ей выйти на 1 место в мире среди стран-нефтепроизводителей, опередив многолетнего лидера – Саудовскую Аравию. В 2013 г. Россия смогла нарастить производство нефти до 505 млн т и вновь возглавить глобальный рейтинг нефтедобывающих стран.

В качестве негативного момента следует отметить, что по соотношению объема годовой добычи нефти и ее доказанных резервов, характери-

¹ Buszynski L. Russia's New Role in Central Asia // Asian Survey. 2005. Vol. 45. № 4. P. 546–565.

зующему количеству лет, в течение которых производство нефти в стране может вестись нынешними темпами при имеющихся запасах, Россия существенно уступает большинству других государств – крупных нефтепроизводителей. Если в России этот показатель составляет только 20 лет, то в странах ОПЕК – 85 лет, а в среднем по миру – 46 лет. Учитывая это, поддержание ведущих позиций в области нефтедобычи потребует от России в ближайшие годы кардинального наращивания капиталовложений в поиск и разведку новых месторождений углеводородов.

Россия также входит в число крупнейших мировых производителей угля (5 место в мире по объему его добычи в 2013 г. после Китая, США, Индии и Австралии), гидроэлектроэнергии (5 место после Китая, Канады, Бразилии и США) и атомной энергии (4 место после США, Франции и Японии). Лишь по использованию возобновляемых источников энергии Россия пока заметно уступает ведущим странам, что отчасти связано с высокой обеспеченностью страны ископаемым топливом, объективно снижающей экономические стимулы к разработке и внедрению инновационных технологий утилизации альтернативных видов энергоресурсов.

По общему производству энергии, составлявшему в 2013 г. 1254 млн т.н.э., Россия находится на 3 месте в мире после Китая (1993 млн т.н.э.) и США (1707 млн т.н.э.), более чем в 2 раза опережая занимающую 4 позицию Саудовскую Аравию (579 млн т.н.э.). При этом производство энергии в России существенно превосходит объемы ее внутреннего потребления, что создает предпосылки для организации крупномасштабного экспорта энергоресурсов из страны.

Таблица 2

**Импорт угля Европейского союза, по странам мира,
2000–2013 гг. (в килотоннах)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2013	2013 (%)
Россия	14 976	20 875	23 033	26 545	40 382	48 304	55 544	56 117	26,2
ЮАР	40 177	49 273	53 961	56 932	54 190	51 698	53 080	46 121	21,5
Австралия	28 600	29 450	29 337	31 004	30 838	27 013	27 147	29 069	13,6
Колумбия	23 132	22 633	21 398	22 908	24 224	24 147	26 068	29 018	13,5
США	20 447	20 119	14 082	12 619	15 416	15 673	17 370	20 833	9,7
Индонезия	9 097	10 254	11 540	13 004	13 980	14 704	21 092	17 594	8,2
Другие страны	15 146	20 437	18 278	17 348	17 032	15 504	13 508	15 606	7,3
Всего	151575	173 041	171629	180360	196062	197043	213809	214358	100,0

Источник: Европейская комиссия (http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/statistics_en.htm).

Современные тенденции развития экспорта энергоресурсов из России. Россия, как отмечалось выше, в настоящее время является крупнейшим поставщиком энергоресурсов на мировой рынок, на долю которого приходится более 10% их глобального экспорта. По данным Росстата, ежегодный объем поставок топливно-энергетической продукции в страны дальнего зарубежья из России с 2000 г. по 2013 г. увеличился почти в 5 раз, составив в 2013 г. 355,8 млрд долл., в страны СНГ – 24,7 млрд долл. Примерно половина российского энергетического экспорта (в стоимостном выражении) в последние 5 лет приходилась на сырую нефть, еще 25% – на нефтепродукты, около 20% – на природный газ, 3% – на каменный уголь.

Основным направлением российского энергетического экспорта традиционно выступает европейский рынок (табл. 1, 2). В 2000-е гг. на него приходилось около 80% поставок энергоресурсов из России. Ее доля в европейском импорте первичных энергоресурсов, по данным Евростата, в 2011 г. составила около 30,9%, в 1,5 раза превосходя долю ближайшего конкурента – Норвегию. Соответственно, производители нефти и нефтепродуктов в этих странах со временем будут заинтересованы в образовании нового нефтяного рынка, на котором котировки осуществляются в рублях (а не в долларах США, как сейчас). Если подобные примеры будут иметь место, это откроет российскому рублю путь на рынки энергоносителей и другого сырья, что имеет огромное коммерческое и стратегическое значение для страны.

Таблица 3

**Импорт нефти и нефтепродуктов Европейского союза,
по регионам, странам мира и организациям, 2000–2013 гг.
(в % к итогу)**

	2000	2005	2008	2009	2013
Страны-члены ОПЕК	39,3	32,3	30,9	30,5	31,2
Россия	15,5	21,0	20,0	23,2	24,0
Азербайджан	0,6	0,7	2,2	2,4	2,6
Казахстан	1,5	3,0	3,1	3,0	3,6
Норвегия	10,5	8,6	6,8	7,3	6,0
Страны Латинской Америки	2,2	2,5	2,7	2,6	2,5
Страны Африки и Карибского бассейна	6,5	6,1	8,3	7,7	7,1
Прочие регионы, страны и международные организации	23,9	25,8	26,0	23,3	23,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Евростат (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database).

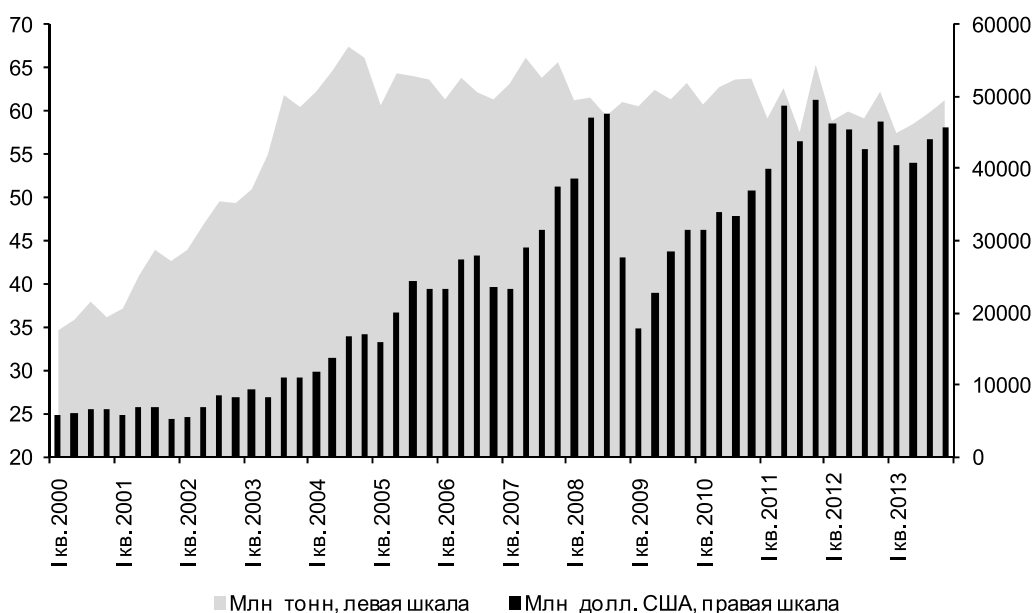
Еще 10–12% российского энергоэкспорта в 2013 г. приходилось на страны СНГ, прежде всего Беларусь и Украину. В последние годы также заметно возросла важность восточного направления экспорта, в первую очередь в Китай, Японию и Южную Корею. Всего в эти страны в 2013 г. направилось порядка 6% поставок энергоресурсов из России. Значение других направлений экспорта топливно-энергетических товаров пока невелико; в частности, на США в 2013 г. пришлось менее 2% его общего объема.

Экспорт сырой нефти. Экспорт сырой нефти из России в 2000–2013 гг. вырос в физическом выражении в 1,5 раза, до 246,9 млн т, в стоимостном выражении – в 5,4 раза, до 134,6 млрд долл. На экспорт в последние годы направлялось в среднем 50% всей добытой в России нефти. По объему внешних поставок «черного золота» наша страна стабильно занимала 2 место в мире после Саудовской Аравии, доля государства в глобальном нефтяном экспорте достигла в 2013 г. 13%. Всего с 2000 г. по 2013 г. Россия вывезла за рубеж 2 666 млн т нефти, получив за это 2015 млрд долл. экспортной выручки (рис. 1).

В среднем порядка 80% экспорта российской нефти в 2000-е гг. приходилось на государства Евросоюза и Турцию. Благодаря интенсивному наращиванию объемов ее поставок на рынок ЕС Россия смогла увеличить свою долю на нем с 15,5% в 2000 г. до 24,0% в 2013 г., уступив только государствам-членам ОПЕК (табл. 3). Учитывая, что пик добычи нефти в Северном море, по оценкам экспертов, уже пройден, а перспективы обеспечения ее стабильных поступлений из Ливии сегодня не столь очевидны, можно предположить, что спрос на российскую нефть в ЕС в ближайшие годы будет увеличиваться, даже несмотря на ожидаемое сокращение в Европе общего потребления нефти.

С целью диверсификации российского экспорта нефти и освоения быстрорастущих энергорынков Азиатско-Тихоокеанского региона, особенно Китая, в настоящее время ведется строительство системы магистральных нефтепроводов «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО), которая должна соединить нефтяные месторождения Западной и Восточной Сибири с тихоокеанским побережьем страны. В конце 2009 г. была запущена первая очередь проекта («ВСТО-1») – трубопровод от Тайшета (Иркутская область) до Сковородино (Амурская область) мощностью 30 млн т нефти в год. Половину прокаченной по нему нефти планируется доставлять по железной дороге в порт Козьмино (Приморский край) для заливки в танкеры, еще 15 млн т – поставлять в Китай по введенному в эксплуатацию осенью 2010 г. отводу от ВСТО до границы Китая. В декабре 2012 г. была введена в строй вторая очередь трубопровода ВСТО, в результате чего его мощность увеличилась до 50 млн т.

В перспективе по мере роста добычи в восточносибирском регионе мощность ВСТО предполагается увеличить до 80 млн т. нефти в год, что позволит существенно нарастить ее поставки в Китай и другие государства Азиатско-Тихоокеанского региона, а также в значительной степени сократить зависимость отечественных компаний от западного направления.



Источник: Банк России (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/crude_oil.htm&pid=svs&sid=vt1)

Рис. 1. Экспорт Российской Федерации сырой нефти за 2000–2011 гг.

Экспорт нефтепродуктов. Экспорт нефтепродуктов в 2000-е гг. рос опережающими темпами по сравнению с вывозом сырой нефти, увеличившись в натуральном выражении в 2,1 раза, до 132,2 млн т, в денежном — в 7 раз, до 70 млн долл. В последние годы из России экспортировалось порядка 50–55% суммарного объема переработанной нефти. Всего с 2000 г. по 2013 г. было вывезено за рубеж 986 млн т нефтепродуктов на сумму более 400 млрд долл. Более 95% экспорта направлялось в страны дальнего зарубежья, прежде всего в страны-члены Евросоюза (рис. 2).

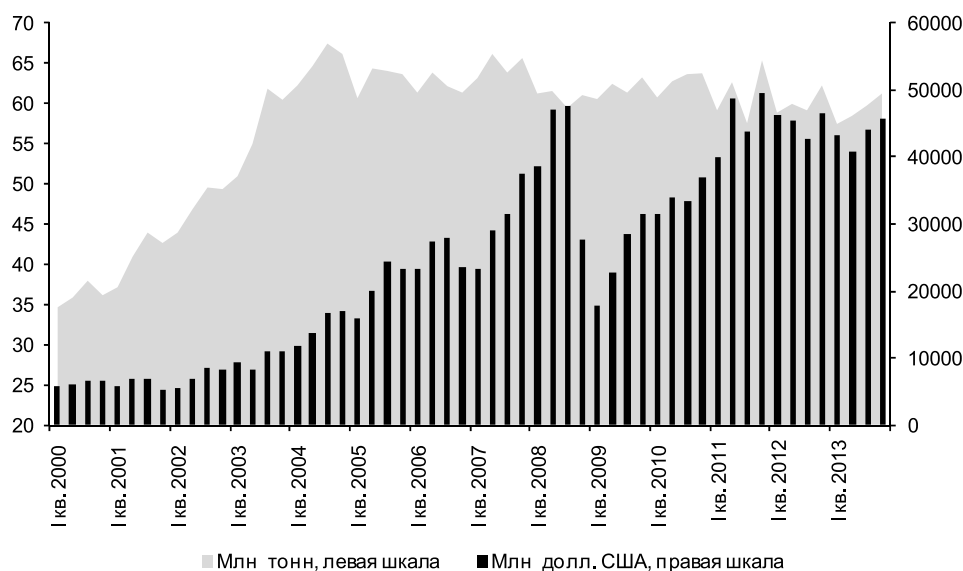
Наиболее быстро в последние годы рос экспорт мазута, доля которого в общем объеме вывоза нефтепродуктов из России в 2000–2011 гг. увеличилась с 45% до 55%. Ускоренному наращиванию экспорта данного нефтепродукта способствуют следующие факторы:

- Высокая доля мазута в структуре производства нефтепродуктов в стране в результате недостаточной глубины переработки нефти отече-

ственными нефтеперерабатывающими заводами (выход мазута составляет в России около 30% суммарного объема выпуска нефтепродуктов, в США и ЕС – не более 10–15%).

- Активный спрос на мазут со стороны зарубежных импортеров, часто приобретающих его для дальнейшей переработки.

- Существенно более низкая по сравнению с сырой нефтью ставка вывозной таможенной пошлины на мазут и другие нефтепродукты (так, в 2012 г. ставка для нефти была в среднем в 2,5 раза выше, чем для темных нефтепродуктов, в 2013 г. – в 2,1 раза), вследствие чего российским нефтяным компаниям нередко оказывается выгоднее перерабатывать нефть в мазут и потом ее вывезти, а не экспортировать сырую нефть.



Источник: Банк России (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/oil_products.htm&pid=svs&sid=vt2)

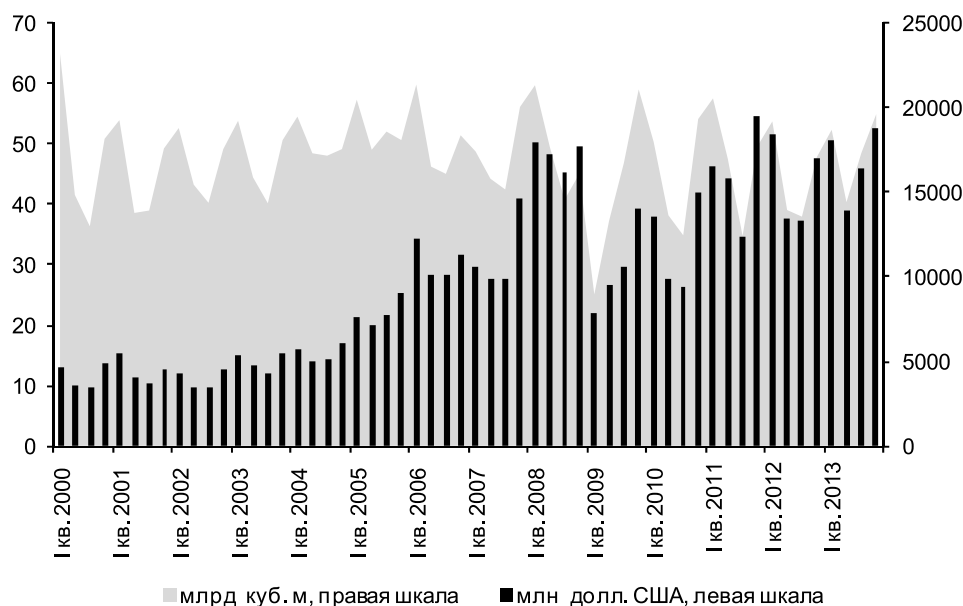
Рис. 2. Экспорт Российской Федерации нефтепродуктов за 2000–2011 гг.

Экспорт дизельного топлива в 2000-е гг. вырос в 1,6 раза, до 41,3 млн т в 2011 г. (31,2% общего объема отечественного экспорта нефтепродуктов). По оценкам экспертов, значительная часть вывозимого дизтоплива, как и мазута, используется зарубежными импортерами как сырье для выпуска более качественной продукции.

В отличие от мазута и дизтоплива, экспорт бензина из России в 2000–2013 гг. сократился почти в 1,5 раза, до 3 млн т. Сегодня экспортируется лишь около 8% произведенного в стране автобензина, а его доля в общем объеме экспорта нефтепродуктов в 2013 г. упала до 2,3%.

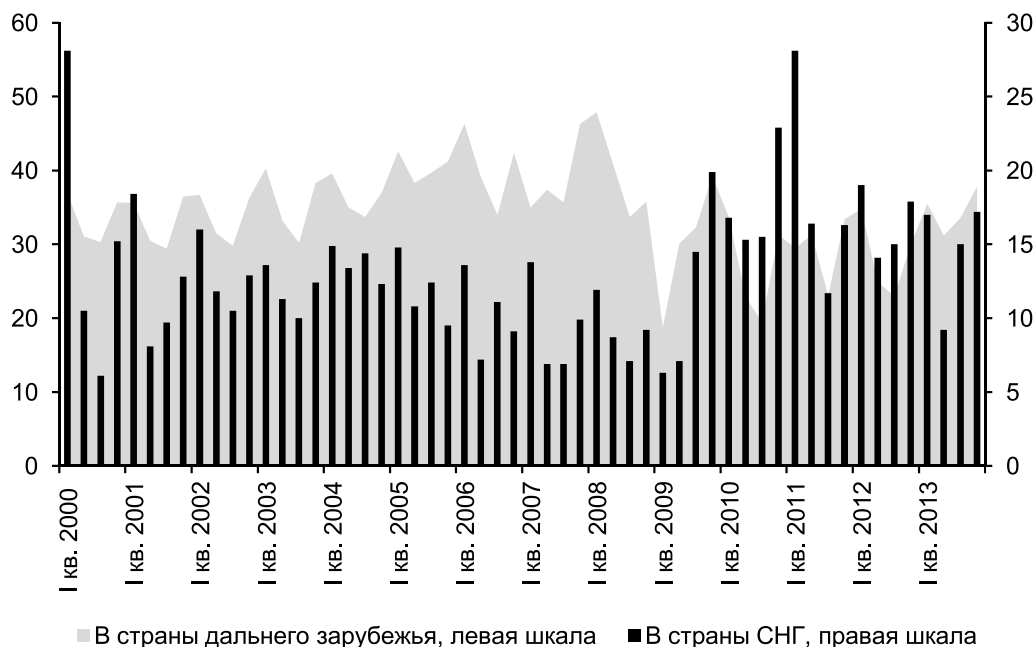
Причины сокращения экспорта бензина заключаются прежде всего в его низком качестве, не устраивающем многих европейских потребителей, особенно из развитых стран, где установлены жесткие экологические стандарты качества автомобильного топлива. Неудивительно поэтому, что порядка 40% вывозимого бензина направляется в страны СНГ, где требования к данной продукции пока еще не столь высоки. Кроме того, экспорт бензина сдерживается высокой ставкой вывозной пошлины, в 2013 г. и в начале 2014 г. почти в 1,5 раза превышавшей пошлины на темные нефтепродукты.

Экспорт природного газа. Динамика экспорта природного газа из России в минувшем десятилетии была неустойчивой. В 2000–2005 гг. его объем достаточно стабильно рос, достигнув в 2005 г. исторического максимума – 207,3 млрд куб. м. Однако в дальнейшем он стал постепенно сокращаться, составив в 2009 г. только 168,3 млрд куб. м (в 2013 г. – 174,3 млрд куб. м) (рис. 3). Данное сокращение стало результатом заметного падения спроса на российский газ в странах Евросоюза, выступающих его основными зарубежными покупателями. В 2006–2011 гг. поставки газа в эти страны снизились почти в 1,5 раза, до 105 млрд куб. м, а их доля в общем объеме экспорта голубого топлива из России (в физическом выражении) – до 60% (рис. 4).



Источник: Банк России (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/gas.htm&pid=svs&sid=vt3)

Рис. 3. Экспорт Российской Федерации природного газа за 2000–2011 гг.



Источник: Банк России (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/gas.htm&pid=svs&sid=vt3)

Рис. 4. Экспорт Российской Федерации природного газа в страны СНГ и дальнего зарубежья за 2000–2011 гг.

Важнейшими причинами, обусловившими сокращение экспорта газа в страны ЕС, стали:

- Проводимая ЕС долгосрочная энергетическая политика, направленная на диверсификацию импорта природного газа и снижение энергозависимости Евросоюза от России (во многом вследствие этой политики доля РФ во внешних поставках газа на европейский рынок в 2000–2013 гг. снизилась с 50% до 37,5%.

- Значительное увеличение в 2009–2013 гг. поставок на рынок ЕС сжиженного природного газа (СПГ), составляющего конкуренцию российскому газу, в результате масштабного единовременного ввода в эксплуатацию новых производств по сжижению газа в мире, а также мощностей по регазификации СПГ (преобразованию из жидкого состояния в газообразное) в Европе (общий объем импорта СПГ в Евросоюз составил в 2011 г. около 69 млн куб. м, в том числе из Алжира – 20,7 млн куб.м., Катара – 18,8 млн куб. м, Нигерии – 10,5 млн куб. м).

- Высокая стоимость газа, поставляемого группой «Газпром» в Европу по долгосрочным контрактам (цены в них привязаны к нефтяным котировкам, выросшим в 2013 г.), стимулирующая европейских покупателей

уменьшать его потребление и переключаться на альтернативные источники поставок, в том числе на импорт СПГ.

Падение поставок природного газа в государства ЕС было отчасти компенсировано увеличением его экспорта в страны СНГ, выросшего в 2006–2013 гг. с 41,0 млрд куб. м до 70,4 млрд куб. м. В 2013 г. примерно половина этого объема пришлась на Украину и еще 30% – на Беларусь. На рынке СНГ газ реализуется пока еще по более низким ценам, чем в страны дальнего зарубежья, хотя разница между ценами в последнее время постепенно сокращается. Так, если в 2009 г. средняя цена для потребителей из СНГ была почти в 1,5 раза ниже стоимости газа для прочих импортеров, то в 2013 г. – в 1,3 раза.

Экспорт газа по восточному направлению в силу отсутствия газотранспортной инфраструктуры сегодня развит слабо. Важное исключение составляют поставки СПГ с завода, построенного в рамках проекта «Сахалин-2» (в 2013 г. завод вышел на проектную мощность – 9,6 млн т СПГ, что эквивалентно 13 млрд куб. м природного газа). Большая часть СПГ направляется в Японию, участвовавшую в реализации проекта и готовую платить высокие цены за газ.

Экспорт каменного угля. Экспорт угля с 2000 г. по 2013 г. стал наиболее динамично развивающимся направлением внешней торговли России энергоносителями. В 2000–2013 гг. его объем в физическом выражении вырос в 2,6 раза, до 139,9 млн т, в стоимостном – в 7,7 раза, до 11,8 млрд долл. Росту внешних поставок угля способствовало главным образом резкое удорожание нефти и газа, повышавшее привлекательность угля как более дешевого энергоресурса.

Большую часть прироста спроса на российский уголь обеспечили страны ЕС, увеличившие в 2000-е гг. его закупки в 3 раза. В результате доля России в европейском импорте угля возросла, по данным Европейской комиссии, с 8% в 2001 г. до 25% в 2013 г., что позволило ей стать крупнейшим поставщиком данного продукта в Евросоюз, обойдя прежнего лидера – ЮАР. Кроме того, начиная с 2009 г. Китай многократно увеличил закупки угля в России. Следует отметить, что в целом рост экспорта стал важным фактором превращения некогда планово-убыточной угольной отрасли в эффективной сектор российского ТЭК.

Основные проблемы участия России в международной торговле энергоресурсами. Уверенное наращивание Россией объемов экспорта энергоресурсов в 2000-е гг. позволило ей существенно укрепить свои позиции на глобальном энергетическом рынке, превратившись в крупнейшего мирового поставщика энергоносителей. Вместе с тем, несмотря на несомненные успехи последних лет в данной сфере, сохраняется еще немало проблем, снижающих эффективность участия России в международной торговле то-

пливно-энергетическими товарами и отрицательно сказывающихся на ее долгосрочной рыночной конкурентоспособности. К числу таких проблем, имеющих взаимосвязанный характер, относятся, в частности, следующие:

1. Слабая географическая диверсифицированность рынков сбыта российских энергоресурсов, среди которых доминирует рынок Евросоюза, куда направляется около 4/5 отечественного энергоэкспорта. Это существенно повышает зависимость России от состояния экономической конъюнктуры в ЕС, динамики и структуры энергопотребления в нем, а также проводимой ЕС внешней энергетической политики, в целом весьма сдержанной и осторожной по отношению к России. В то же время в силу неразвитости нефте- и газотранспортной инфраструктуры достаточно скромными остаются масштабы экспорта энергоресурсов в развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона, которые в перспективе могли бы стать не менее важным рынком сбыта для России, чем страны-члены Евросоюза.

2. Низкая диверсифицированность товарной структуры российского энергоэкспорта, в которой более 90% приходится на непереработанное сырье (сырая нефть, газ и уголь), а также товары с низкой добавленной стоимостью, в частности мазут. Объемы внешней торговли топливно-энергетической продукцией высокой степени переработки остаются незначительными. Это снижает экономическую эффективность российского экспорта энергоресурсов, а также ограничивает гибкость и мобильность их экспортных поставок, объем и направление которых в условиях преобладающего вывоза углеводородного сырья определяются главным образом разветвленностью и пропускной способностью имеющихся трубопроводных систем.

3. Сохраняющаяся зависимость от стран, через которые проходит транзит российских энергоносителей в Европу, в частности от Украины и Беларуси, что нередко используется ими как инструмент политического давления на Россию и получения от нее различных экономических преференций¹. Кроме того, в последние годы неоднократно имели место случаи невыполнения государствами-транзитерами своих обязательств, что в конечном итоге негативно отражалось на репутации России как надежного поставщика энергоносителей в европейские страны.

4. Недостаточный уровень присутствия российских энергетических компаний на рынках зарубежных стран, препятствующий выстраиванию ими глобальных производственно-сбытовых цепочек и ослабляющий их международную конкурентоспособность.

5. Значительная политизация энергетических отношений России с иностранными государствами, затрудняющая налаживание с ними эффек-

¹ Gidadhubli R. Russia: Oil and Politics // Economic and Political Weekly. 2003. Vol. 38. № 21. P. 2025–2030; Wishnick E. Russia and the CIS in 2006: Asserting Russian Interests on Korean Security, Energy, and Central Asia // Asian Survey. 2007. Vol. 47. № 1. P. 58–67.

тивного взаимодействия в области производства, транспортировки и поставки энергоресурсов¹.

6. Отсутствие у России действенных рычагов влияния на конъюнктуру глобальных нефтяных и газовых рынков, в первую очередь на механизмы и процессы ценообразования на этих рынках. В результате российский энергетический экспорт, а вместе с ним и вся национальная экономика оказываются зависимыми от действий участников зарубежных биржевых площадок для торговли нефтью и газом, где формируются их мировые котировки.

Тенденции развития мировой энергетики и долгосрочные вызовы для России. Указанные выше недостатки способны существенно ослабить возможности России давать адекватные ответы на системные вызовы, которые ставят перед ней масштабные изменения, происходящие в настоящее время в мировой энергетике, и поддерживать в долгосрочной перспективе свой статус ведущей энергетической державы. Важнейшими из таких вызовов выступают следующие.

Первый вызов – предполагаемое в ближайшие два десятилетия снижение до нулевых отметок темпов роста потребления и импорта энергоносителей в Евросоюзе – ключевом рынке сбыта топливно-энергетической продукции. Падение темпов роста энергопотребления станет закономерным результатом в рамках Евросоюза долгосрочной энергетической политики, направленной на всемерное повышение энергоэффективности во всех сферах хозяйственной деятельности, в том числе в промышленном производстве, ЖКХ и транспортном секторе, а также снижение выбросов парниковых газов за счет последовательного сокращения использования электро- и теплоэнергии².

Согласно базовому сценарию Европейской комиссии, суммарное потребление энергии в странах-членах ЕС в 2010–2030 гг. возрастет только на 2,4%, до 1807 млн т.н.э.; при этом прирост энергопотребления будет отмечаться лишь в 2010–2020 гг., затем с 2020 г. оно начнет постепенно снижаться (табл. 4). Сходные оценки дают и другие организации, в частности, ВР прогнозирует рост энергопотребления в Евросоюзе с 2010 г. по 2030 г. на 4,1%. Чистый импорт в Евросоюзе увеличится в 2010-е гг. на 14,2%, однако в дальнейшем он начнет уменьшаться вследствие общего сокращения масштабов использования энергии в Европе. Прирост импорта в ЕС будет обеспечиваться главным образом за счет природного газа, ввоз которого за два десятилетия вырастет на 25%, при этом закупки нефти и угля в целом останутся на одном уровне.

¹Gidadhubli R. Russia: Oil and Politics // Economic and Political Weekly. 2003. Vol. 38. № 21. P. 2025–2030.

²Европейской комиссией в 2007 г. были установлены стратегические цели в области развития энергетики ЕС, предусматривающие, в том числе, обеспечение к 2030 г. роста энергоэффективности и сокращения выбросов парниковых газов на 20%.

Таблица 4

Динамика и прогноз производства, чистого импорта, потребления первичных источников энергии
в странах-членах Евросоюза, 1990–2030 гг., (млн т.н.э. и %)

	Млн т.н.э.						Темпы прироста/снижения (%)			
	1990	2000	2010	2020	2025	2030	1990–2000	2000–2010	2010–2020	2020–2030
<i>Общее производство</i>	936	941	821	741	740	761	0,1	-1,4	-1,0	0,3
Сырая нефть	129	173	102	49,9	40,8	37,2	2,9	-5,1	-7,0	-2,9
Природный газ	162	207	164	111	91,9	75,5	2,5	-2,3	-3,8	-3,8
Ядерная энергетика	202	243	238	237	247	268	1,9	-0,2	-0,1	1,2
Возобновляемые источники энергии	74,9	104	148	199	225	249	3,3	3,6	3,0	2,3
<i>Чистый импорт</i>	756	826	992	1133	1130	1100	0,9	1,8	1,3	-0,3
Нефть и нефтепродукты	535	533	578	629	619	596	0,0	0,8	0,8	-0,5
Природный газ	135	192	292	351	361	363	3,6	4,3	1,8	0,4
Электроэнергия	3,3	1,6	0,9	-1,6	-1,7	-1,8	-6,6	-24,7		
<i>Общее потребление</i>	1660	1723	1764	1822	1817	1807	0,4	0,2	0,3	-0,1
Сырая нефть	631	658	631	627	606	578	0,4	-0,4	-0,1	-0,8
Природный газ	294	393	456	462	453	439	2,9	1,5	0,1	-0,5
Ядерная энергетика	202	243	238	237	247	268	1,9	-0,2	-0,1	1,2
Электроэнергия	3,3	1,6	0,9	-1,6	-1,7	-1,8	-6,6	-24,7		
Возобновляемые источники энергии	75	104	151	209	236	262	3,3	3,8	3,2	2,3

Источник: Европейская комиссия (http://ec.europa.eu/energy/observatory/trends_2030/doc/trends_to_2030_update_2009.pdf).

Второй вызов – усиление международной конкуренции на нефтегазовых рынках стран – ведущих импортеров российского углеводородного сырья, включая рынок ЕС и Китая. Этому будет способствовать, в частности, предполагаемое увеличение объемов добычи нефти и газа из неконвенциональных источников, в результате которого в мире могут появиться новые крупные производители и экспортеры данных видов топлива. Так, по оценкам зарубежных экспертов, ощутимую конкуренцию российскому газу на рынке ЕС уже в ближайшие годы вполне способен составить сланцевый и угольный газ, производимый в США и в перспективе – в ряде других стран.

Еще одним важным фактором возрастания конкуренции в международной торговле энергоносителями выступает проводимая ведущими странами-энергоимпортерами политика, направленная на обеспечение своей энергетической независимости, в том числе за счет максимальной диверсификации источников импорта топливных ресурсов¹. В частности, такую политику уже многие годы реализуют США, Евросоюз и Япония. В Программе развития энергетики Китая на среднесрочную и долгосрочную перспективу (2004–2020 гг.) также заложен принцип комплексности внешних поставок, предусматривающий необходимость осуществления импорта нефти, газа и других энергоносителей из различных стран во избежание формирования зависимости от какого-либо одного поставщика. Учитывая далеко не однозначное, порой предвзятое отношение к России в мире, следует ожидать, что в ее отношении политика диверсификации будет проводиться государствами-импортерами энергоресурсов особенно последовательно и жестко.

Третий вызов – возрастание роли возобновляемых и иных альтернативных источников энергии в глобальном энергобалансе и замедление за счет этого темпов роста спроса на ископаемое топливо, особенно нефть. Наиболее отчетливо эта тенденция будет проявляться в развитых странах. Так, по оценкам Европейской комиссии, доля возобновляемых источников в структуре энергопотребления Евросоюза к 2030 г. достигнет почти 15%, а удельный вес нефти, напротив, сократится с нынешних 36% до 32%. Потребление природного газа в ЕС также несколько уменьшится, хотя и в меньшей степени, чем нефти.

Китай, ставший в последние годы мировым лидером по объему инвестиций в использование возобновляемых энергоресурсов, планирует удовлетворить свои растущие энергетические потребности также в зна-

¹ Wishnick E. Russia and the CIS in 2006: Asserting Russian Interests on Korean Security, Energy, and Central Asia // Asian Survey. 2007. Vol. 47. № 1. P. 58–67; Offerdal K. Arctic Energy in EU Policy: Arbitrary Interest in the Norwegian High North // Arctic. 2010. Vol. 63. № 1. P. 30–42.

чительной степени за счет данных источников, доля которых в выработке электроэнергии в Китае должна возрасти к 2020 г. до 15%. Наряду с КНР активно развивают нетрадиционную энергетику ряд других стран Азиатско-Тихоокеанского региона, включая Японию, Индонезию и Малайзию, что способно ограничить возможности развития российского экспорта ископаемого топлива на их рынки.

Четвертый вызов – возможное снижение уровня мировых цен на ископаемое топливо. Наибольшую опасность для России может представлять долгосрочное снижение котировок цен на нефть, газ и уголь в результате смены нынешнего повышательного тренда на глобальном энергетическом рынке на противоположный. С конца 1990-х гг. фаза снижения цен на нефть и другие виды топлива, начавшаяся в 1980-е гг., сменилась фазой их подъема, продолжающегося в настоящее время. В основе повышения цен лежат фундаментальные факторы, связанные с опережающим ростом спроса на топливо со стороны ведущих развивающихся стран. Действие этих причин сегодня усиливается поведением биржевых спекулянтов, а также обострением политической обстановки на Ближнем Востоке¹.

Однако, как показывает экономическая история мировой энергетики, фазы подъема цен на ископаемое топливо имеют определенные временные рамки, составляющие в среднем около 20–25 лет, после чего на смену им приходят фазы снижения. По оценкам экспертов, очередное изменение долгосрочного вектора движения цен на энергоресурсы в сторону их уменьшения может произойти к концу наступившего десятилетия. С одной стороны, этому будет способствовать прогнозируемое уменьшение темпов роста глобального спроса на ископаемое топливо вследствие повышения энергоемкости мировой экономики, а также расширения использования возобновляемых и иных альтернативных источников энергии. С другой стороны, скажется ожидаемое увеличение предложения нефти и газа, в частности, за счет наращивания объемов их добычи на новых месторождениях, освоение которых началось в минувшем десятилетии, а также из неконвенциональных источников. В результате существующий определенный дефицит топлива на глобальном рынке будет преодолен, что создаст предпосылки для его удешевления.

Серьезную угрозу для экономики России представляют также резкие краткосрочные падения мировых цен на энергоресурсы, связанные с усилением уровня турбулентности в глобальной экономике и финансах. В минувшем десятилетии такие ситуации возникали дважды – в 2001 г. в ходе финансового кризиса, вызванного крахом рынка акций интернет-компаний, и террористическими атаками 11 сентября, и в 2008 г. на фоне мирового фи-

¹ Rauch J., Kostyshak S. The Three Arab Worlds // The Journal of Economic Perspectives. 2009. Vol. 23. № 3. P. 165–188.

нансового и экономического кризиса. И в первом, и во втором случае снижение мировых котировок болезненно отражалось на экономической стабильности России. Принимая во внимание наличие в глобальном хозяйстве нерешенных проблем, в частности огромной задолженности ведущих развитых стран, подобное повторение в 2010-е гг. представляется вполне вероятным¹.

Учитывая указанные выше недостатки, характерные для российской торговли энергоносителями, данные факторы – уменьшение энергопотребления в Евросоюзе, усиление конкуренции на национальных рынках энергоресурсов стран – основных торговых партнеров России, ускоренное развитие нетрадиционной энергетики, возможное снижение мировых цен на нефть – способны уже в среднесрочной перспективе привести к падению до минимальных значений темпов роста национального энергетического экспорта или даже вызвать его сокращение. Это определяет необходимость принятия в сжатые сроки комплексных мер, направленных на дальнейшее укрепление позиций России на глобальном энергорынке и обеспечение устойчивого развития ее топливного экспорта, играющего ключевую роль в формировании ресурсной базы модернизации отечественной экономики².

Возможности укрепления позиции России на глобальном энергетическом рынке. Приоритетные задачи в области развития российского экспорта энергоресурсов определены в Энергетической стратегии России на период до 2030 г., утвержденной правительством РФ в 2009 г., а также в ряде других программных документов. Некоторые из этих задач рассмотрены ниже.

1. Развитие поставок энергоресурсов в Китай, Японию и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона с целью диверсификации экспорта и снижения его зависимости от европейского направления. Для увеличения экспорта в государства указанного региона сегодня имеется ряд важных предпосылок, в частности:

- Быстрый рост энергопотребления в регионе, увеличившийся в 2000–2013 гг. (без учета США) практически в 2 раза, главным образом за счет интенсивного наращивания использования энергоресурсов Китаем и другими развивающимися странами региона.
- Недостаточная обеспеченность стран Азиатско-Тихоокеанского региона запасами ископаемого топлива, заставляющая их его активно импортировать (так, Япония, Китай и Южная Корея в 2013 г. занимали 3–5 место после ЕС и США в списке крупнейших мировых импортеров энергоресурсов).

¹ Stiglitz J. The Current Economic Crisis and Lessons for Economic Theory // Eastern Economic Journal. 2009. Vol. 35. № 3. P. 281–296.

² Ziegler Ch. Russia and the CIS in 2008: Axis of Authoritarianism? // Asian Survey. 2009. Vol. 49. № 1. P. 135–145.

- Географическая близость России с Китаем и рядом других крупнейших стран региона.
- В целом благоприятные политические отношения России и большинства государств Азиатско-Тихоокеанского региона.

При оценке перспектив развития восточного направления экспорта энергоносителей необходимо, однако, учитывать и имеющиеся ограничения, к числу которых относятся:

- Слабая освоенность нефтегазовых месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока, которые должны стать основным источником добычи углеводородов для экспорта в Азиатско-Тихоокеанский регион¹.
- Высокая удельная стоимость освоения указанных месторождений в силу сложных природно-климатических условий, а также неразвитости транспортной и промышленной инфраструктуры.
- Жесткая конкуренция со странами Ближнего Востока, занимающими в настоящее время ведущие позиции на энергорынке Азиатско-Тихоокеанского региона.
- Политика ведущих государств Азиатско-Тихоокеанского региона, в частности Китая, направленная на обеспечение энергетической безопасности за счет последовательной диверсификации географической структуры импорта энергоресурсов, а также использования практики покупки нефтяных месторождений за рубежом.

Наращивание экспорта энергоресурсов в страны Азиатско-Тихоокеанского региона требует создания развитой нефте- и газотранспортной инфраструктуры для доставки углеводородов. Важным шагом к этому стал ввод в эксплуатацию в 2009 г. первой очереди магистрального нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО) мощностью 30 млн т нефти в год с ответвлением до границы Китая пропускной способностью 15 млн т в год. В настоящее время ведется реализация второго этапа проекта ВСТО, в рамках которого предусмотрено увеличение мощности построенного участка «Тайшет-Сковородино» до 50 млн т нефти в год, а также строительство нефтепровода на участке от Сковородино до морского порта Козьмино. В перспективе мощность ВСТО предполагается расширить до 80 млн т нефти в год, что эквивалентно 1/3 общего объема экспорта нефти из России в 2012 г.

В последнее время наметились заметные подвижки с развитием восточного направления газового экспорта. После длительных переговоров «Газпром» и китайская компания CNPC в 2010 г. достигли соглашения об

¹ Wirth T., Gray C., Podesta J. The Future of Energy Policy // Foreign Affairs. 2003. Vol. 82. № 4. P. 132–155.

организации поставок газа в Китай по двум газопроводам, строительство которых началось в 2012 г. Первые поставки газа по западному коридору (газопровод «Алтай») ожидаются в 2015 г. в объеме 30 млрд куб. м в год, по восточному направлению – после 2017 г. в объеме до 38 млрд куб. м в год. Финансирование строительства планируется частично производить за счет китайских кредитов.

Сформировать дополнительный потенциал для экспорта газа на восток позволит также планируемый в 2015 г. ввод в эксплуатацию газотранспортной системы «Сахалин–Хабаровск–Владивосток», соединяющей месторождения шельфа Сахалин, в том числе проекта «Сахалин-3», с дальневосточными регионами России. Хотя приоритетная задача этой системы заключается в обеспечении газом отечественных потребителей, возникающие избытки газа могут в дальнейшем экспортироваться. Наконец, расширению поставок газа в страны Азиатско-Тихоокеанского региона будет способствовать реализация планов строительства на Дальнем Востоке новых заводов по производству СПГ. В частности, в 2011 г. «Газпром» и консорциум японских компаний достигли договоренности о строительстве в районе Владивостока завода мощностью 10 млн т СПГ в год, продукция которого будет поставляться в Японию и Южную Корею. Организация производства СПГ, перевозимого морским транспортом, позволит существенно диверсифицировать географию и повысить мобильность российских газовых поставок за рубеж.

Таблица 5

Крупнейшие проекты строительства международных трубопроводов

Объект строительства	Маршрут	Годовая мощность	Целевые рынки	Сроки завершения (год)
<i>Газопроводы (млрд куб. м)</i>				
«Северный проект»	Балтийское побережье России-Германия	55	Германия, Великобритания, Нидерланды, Франция	2012–2013
«Южный поток»	Черноморское побережье России-Болгария	63	Страны Центральной и Южной Европы, Италия	2015
«Голубой поток»	Черноморское побережье России-Турции	16	Турция	2005
Ямал-Европа	Торжок-Беларусь-Польша-Германия	32,9	Польша, Германия	2007

Объект строительства	Маршрут	Годовая мощность	Целевые рынки	Сроки завершения (год)
<i>Нефтепроводы (млн т)</i>				
Балтийская трубопроводная система	Ярославль-порт Приморск (Ленинградская область)	74	Евросоюз	2006
Балтийская трубопроводная система-2	Унеча (Брянская область)-Усть-Луга (Ленинградская область)	38	Евросоюз	2011
Каспийский трубопроводный консорциум	Тенгиз (Казахстан)-Новороссийск	67	Евросоюз	2014
Бургас-Александруполис	Бургас (Болгария)-Александруполис (Греция)	35	Евросоюз	Не определен
Нефтепродуктпровод «Север»	Второво (Владимирская область)-Приморск	8,4	Евросоюз	2007
Нефтепродуктпровод «Север»	Сызрань-Новороссийск	8,4	Евросоюз	2013

Источник: Составлено по данным ОАО «Газпром», ОАО «Транснефть» и PRIMES.

2. Диверсификация маршрутов поставок нефти и газа в Европу с целью повышения надежности транспортировки энергоресурсов на европейский рынок и снижения зависимости от стран-транзитеров¹. В настоящее время Россия значительно продвинулась в решении данной задачи. Завершен или находится на стадии строительства ряд крупных трубопроводных проектов, обеспечивающих транспортировки нефти и газа из центров их добычи к российским морским портам или напрямую в страны-импортеры (табл. 5). Реализация этих проектов дает возможность существенно увеличить объемы экспорта углеводородного сырья в Европу, обеспечить максимальный охват регионального рынка, а также минимизировать риски, возникающие при доставке топлива зарубежным потребителям через территорию других стран.

3. Расширение товарной структуры российского экспорта топливно-энергетической продукции и увеличение в нем доли продукции высокой

¹ Köves A. Oil and Economy: A Contribution to the Discussion on Russian Economic Development // Acta Oeconomica. 2005. Vol. 55. № 4. P. 371–402.

степени переработки. Решение данной задачи представляется наиболее сложным. Прежде всего оно потребует комплексной модернизации перерабатывающих отраслей отечественного ТЭК, современный уровень технологического развития которых не позволяет наладить масштабный экспорт высококачественных конкурентоспособных продуктов с высокой добавленной стоимостью, соответствующих жестким международным экологическим стандартам. В частности, глубина переработки нефти российскими НПЗ в среднем составляет 72%, при том что в Европе этот показатель достигает 86–88%, в США – 89–92%. Такое отставание во многом стало результатом недоинвестирования перерабатывающих отраслей в 2000-е гг., когда основной объем капиталовложений направлялся национальными энергетическими компаниями в сектор добычи сырья. Так, по данным Росстата, во второй половине минувшего десятилетия инвестиции в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых превосходили вложения в производство нефтепродуктов и кокса в 6–8 раз (табл. 6).

Таблица 6

**Инвестиции в основной капитал в отраслях ТЭК России,
2000–2013 гг. (млрд руб.)**

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Добыча полезных ископаемых	211,4	501,9	690,7	929,8	1173,7	1111,8	1264,0	1534,3	1858,4	1997,4
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	195,0	447,0	627,2	838,4	1067,3	1023,8	1157,9	1390,5	1651,0	1798,0
Добыча каменного угля, бурого угля и торфа	9,1	41,1	47,9	53,5	68,7	44,6	64,5	95,5	132,1	112,9
Добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в этих областях	185,0	405,0	578,4	783,3	996,0	975,3	1088,7	1290,0	1512,9	1678,7
Добыча прочих полезных ископаемых	2,4	21,2	21,6	35,7	41,7	37,4	37,6	48,3	71,7	76,1
Производство кокса и нефтепродуктов	21,6	51,0	64,6	87,8	121,0	171,0	201,3	237,3	310,9	425,5
Химическое производство	15,9	56,8	78,4	107,2	135,6	105,9	112,9	162,6	212,3	224,8

Источник: Росстат (<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/investment/nonfinancial/#>).

Государство планирует стимулировать компании ТЭК к наращиванию инвестиций в производство более высокотехнологичной продукции (в том числе авиа- и автобензинов, дизельного топлива, продуктов нефтехимии) и сокращению экспорта сырьевых нефтепродуктов за счет оптимизации на-

логообложения сырьевого экспорта. В частности, в настоящее время правительством РФ рассматривается возможность унификации экспортных пошлин на темные и светлые нефтепродукты на уровне 66% пошлины на сырую нефть, которую, в свою очередь, также предполагается несколько снизить. По оценкам экспертов, выравнивание вывозных пошлин, заметно снижающее эффективность вывоза сырьевых нефтепродуктов, подтолкнет отечественные нефтяные компании к осуществлению модернизации своих НПЗ и повышению глубины переработки нефти, что будет способствовать как более полному насыщению внутреннего рынка качественными нефтепродуктами, так и увеличению объемов их экспорта.

Наряду с внутренними ограничениями, определяемыми состоянием материально-технической и технологической базы российской нефтеперерабатывающей отрасли, наращивание экспорта нефтепродуктов высоких переделов будет сдерживаться внешними факторами, в частности сложившейся ситуацией в сегменте нефтепереработки в государствах – крупнейших покупателях российских энергоресурсов. Указанные страны сталкиваются с серьезной недогрузкой имеющихся у них перерабатывающих мощностей. Так, в Евросоюзе и Китае загрузка нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) составляла в 2013 г. 87%, в Японии – 85%. В результате страны-импортеры предпочитают закупать мазут и сырую нефть для обеспечения работы своих НПЗ, а не ввозить готовую продукцию. В связи с этим российским нефтегазовым компаниям было бы целесообразно сделать акцент на организации производства и экспорта продукции из природного газа, в том числе синтетического жидкого топлива, на мировой рынок, который пока не столь высококонкурентный.

4. Усиление присутствия российских энергетических компаний на рынках зарубежных стран путем покупки в них действующих предприятий или создания с нуля нового бизнеса. Ускорение внешней экспансии отечественных компаний способствовало бы выстраиванию ими эффективных глобальных производственно-сбытовых цепочек, развитию ресурсной базы и освоению перспективных рынков сбыта, расширению доступа к передовым энергетическим технологиям и мировым рынкам капитала и в целом повышению международной конкурентоспособности. Одновременно усиление присутствия национальных корпораций за рубежом самым позитивным образом сказывалось бы на укреплении позиций России в глобальной экономике и росте ее геополитического влияния.

В настоящее время отечественные компании существенно отстают от ведущих зарубежных энергетических корпораций по уровню транснационализации бизнеса. Так, в рейтинге 100 крупнейших ТНК мира по размеру зарубежных активов, подготовляемом ЮНКТАД, сегодня представлены 10 иностранных нефтегазовых компаний и ни одной российской. Среди национальных компаний наиболее последовательно внешнюю экспансию проводит

«Газпром», в конце 2013 г. владевший предприятиями в 37 странах мира и входивший, по оценкам ЮНКТАД, в число 10 крупнейших ТНК развивающихся стран. Кроме того, в последние годы заметно расширили свое присутствие за рубежом «Лукойл» и «Роснефть». Последняя, в частности, приобрела в 2010 г. 50% доли участия в немецкой нефтеперерабатывающей компании Ruhr Oel GmbH с целью выхода на рынок нефтепродуктов в Германии.

Более активному выходу российских энергетических компаний на внешние рынки серьезно препятствуют сохраняющееся настороженное отношение властей и деловых кругов зарубежных стран к отечественному бизнесу, в действиях которого по-прежнему нередко усматриваются политические мотивы, стремление скупить за нефтедоллары стратегические активы с целью оказания впоследствии давления на принимающие государства. Подобное отношение часто оборачивается неприкрытыми дискриминационными действиями властей этих стран по отношению к компаниям из России¹. Преодолению подобных барьеров во многом способствовало бы последовательное повышение эффективности отечественной энергетической дипломатии, призванной в том числе содействовать обеспечению благоприятного и недискриминационного режима деятельности национальных топливно-энергетических компаний, а также иностранных корпораций с долевым участием российских лиц на зарубежных рынках.

Экспорт энергоресурсов из России и возможности обеспечения роста национальной экономики. Быстрый рост отечественного экспорта энергоресурсов, обеспечивающий масштабный приток экспортной выручки в Россию, стал в 2000-е гг. одним из главных двигателей ее экономического роста. Суммарный объем поступлений от поставок за рубеж топливно-энергетической продукции, удельный вес которой в общем объеме национального экспорта увеличился в 2001–2013 гг. с 52% до 66%, составил около 2,5 трлн долл., что выше максимального размера ВВП России, достигнутого в 2013 г. Активный приток денежных ресурсов из-за рубежа способствовал в докризисные годы динамичному росту показателей промышленного производства, инвестиций и уровня жизни населения России. Благодаря изъятию в бюджет части нефтегазовых доходов страна смогла накопить крупные резервы, позволившие относительно безболезненно для граждан и корпоративного сектора пережить мировой финансовый кризис 2009 г., а также полностью решить проблему огромного государственного долга, сократив его с 59% в 2000 г. до 12,4% в 2013 г.

¹ Характерным примером в связи с этим стала покупка «Сургутнефтегазом» в 2009 г. 21,2% акций крупнейшей венгерской нефтегазовой компании MOL. Данная сделка вызвала резкое неприятие у властей Венгрии, опасавшихся недружественного поглощения MOL со стороны российской корпорации и отказавшихся регистрировать ее как акционера MOL. В результате после двух лет судебных разбирательств «Сургутнефтегаз» был вынужден продать акции правительству Венгрии.

Очевидно, что в ближайшие годы экспорт энергоресурсов сохранит свое значение основного источника валютных поступлений в российскую экономику и своего рода гаранта ее стабильности. Вместе с тем можно с уверенностью утверждать, что возможности обеспечения устойчивого динамичного развития национального хозяйства за счет наращивания внешних поставок топливно-энергетической продукции в наступившем и тем более следующем десятилетии будут более ограниченными, чем в 2000-е гг.

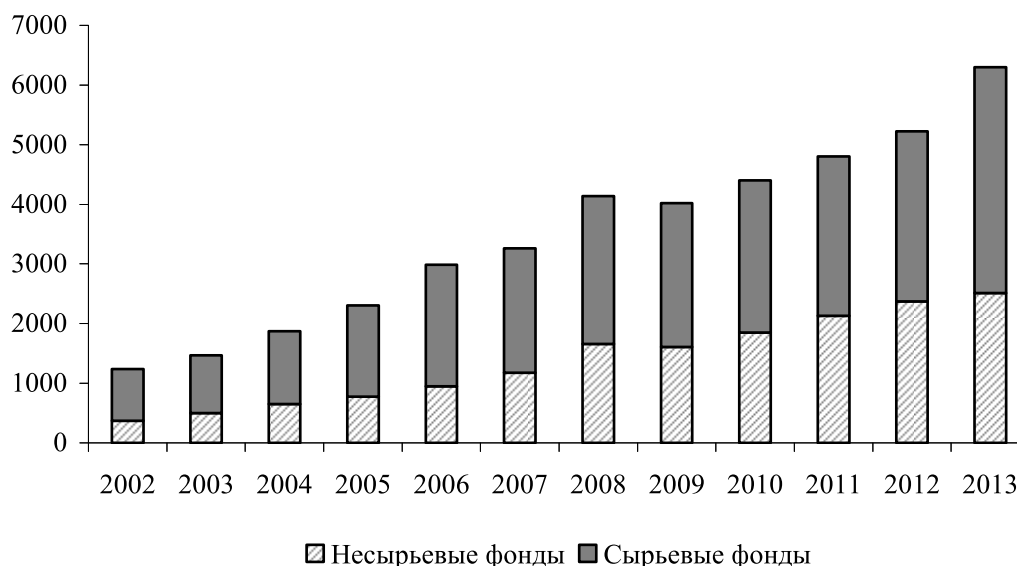
Прежде всего на динамике экономического роста России сегодня все более отчетливо сказываются те структурные диспропорции отечественной экономики, которые сформировались в условиях длительного экспортного бума в нефтегазовой и других добывающих отраслях промышленности. К их числу относятся, в частности, следующие:

- Концентрация значительной части национальных производственных и финансовых ресурсов в сырьевом и сервисном секторах экономики, обеспечивавших с 2000 г. по 2013 г. максимально быструю и высокую отдачу от инвестиций.
- Постепенная деградация обрабатывающих и особенно наукоемких отраслей, испытывающих острый дефицит инвестиций в условиях приоритетного финансирования добывающей промышленности (например, в 2011 г. ежегодный объем капиталовложений в машиностроении, по данным Росстата, был в 19 раз меньше, чем в добывающих отраслях ТЭК).
- Укрепление курса национальной валюты и связанный с этим рост импорта потребительских и иных товаров (так, в 2013 г. экспорт снизился на 0,9% по сравнению с 2012 г., а импорт, в свою очередь, увеличился на 2,6%).
- Высокий уровень инфляции, затрудняющий осуществление инвестиционной деятельности в стране.
- Ускоренный рост социальных и иных бюджетных расходов, способствующий формированию дефицита федерального бюджета в условиях сохранения высоких котировок нефтяных котировок (в частности, по оценкам Организации экономического сотрудничества и развития, при цене на уровне 105 долл./барр. дефицит федерального бюджета составит в 2014 г. 0,5% к ВВП).

Очевидно, что накопление указанных диспропорций не позволит России, если не будет проведена масштабная модернизация ее экономики, развиваться так же быстро и уверенно, как это было в докризисный период, даже при сохранении нынешней благоприятной конъюнктуры глобального энергетического рынка. Подтверждением этого служит ситуация в национальном хозяйстве в начале–середине 2014 г., когда несмотря на высокие мировые цены на энергоносители, динамика основных макроэкономических показателей России оставалась достаточно слабой. Так, по оценкам

сотрудников Банка России и Организации экономического сотрудничества и развития, в 2014 г. рост реального ВВП составит 0,5%, промышленного производства – 1,0%, инвестиции в основной капитал сократятся на 2,4%, при этом реальные доходы населения увеличатся по сравнению с аналогичным периодом прошлого года всего на 1,4%.

Помимо причин внутреннего характера, возможности обеспечения поступательного экономического развития России за счет наращивания экспортных поставок энергоносителей в предстоящие годы будут также ограничиваться внешними факторами, определяемыми теми тенденциями, которые разворачиваются на глобальном энергетическом рынке и которые способны в перспективе привести к сокращению темпов роста или даже падению объемов национального экспорта энергоносителей. Как отмечалось выше, к таким тенденциям относятся снижение энергопотребления в Евросоюзе – ключевом рынке сбыта российской топливно-энергетической продукции, усиление конкуренции на энергорынках ЕС и других государств – основных импортеров топлива из России, расширение масштабов добычи нефти и газа из неконвенциональных источников, активное становление в ведущих странах нетрадиционной энергетики. Закономерным результатом развития данных тенденций может стать снижение спроса на российские нефть, газ и уголь, а также уменьшение экспортных цен на них.



Источник: The CityUK (<http://www.thecityuk.com/research/our-work/reports-list/sovereign-wealth-funds-2012/>)

Рис. 5. Динамика активов суверенных фондов стран мира в 2002–2013 гг., трлн долл.

В целом сегодня уже ни у кого не вызывает сомнений, что экспортно-сырьевая модель роста экономики России, основанная на форсированном наращивании топливного экспорта, в значительной степени исчерпала свой потенциал. Необходимым условием дальнейшего развития национального хозяйства выступает его всесторонняя модернизация, направленная на диверсификацию структуры внутреннего производства в сторону увеличения выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной продукции и сокращение сырьевой зависимости страны. Последнее, однако, не означает, что проблемы отечественного ТЭК теперь могут отойти на второй план. Напротив, учитывая огромное значение топливно-энергетического экспорта для формирования ресурсной базы модернизации экономики, задачи обеспечения устойчивого развития ТЭК и укрепления позиций России на мировом рынке энергоресурсов должны стать в наступившем десятилетии одним из безусловных государственных приоритетов.

Использование дополнительных нефтегазовых доходов бюджета.

Высокая неопределенность долгосрочных перспектив развития глобального энергетического рынка диктует необходимость формирования странами – экспортерами энергоресурсов крупных международных резервов, которые позволяли бы смягчать негативные последствия возможного ухудшения рыночной конъюнктуры для национальных экономик. Значительная часть этих резервов сегодня хранится государствами в виде средств суверенных инвестиционных фондов (СИФ), создаваемых с целью долгосрочного инвестирования избыточных бюджетных доходов в различные зарубежные и внутренние активы, в том числе акции, доля участия в предприятиях, долговые ценные бумаги, недвижимость и т. д. В минувшем десятилетии совокупные активы СИФов стран-экспортеров нефти и газа увеличились (рис. 5), даже несмотря на активное расходование их средств в период мирового финансового кризиса, в 3,5 раза и составили в 2013 г. 6,3 трлн долл.

Большинство аналитиков прогнозируют сохранение высоких темпов роста СИФов в ближайшие годы. В частности, по оценке Лондонского международного агентства по финансовым услугам (International Financial Services, London), к 2015 г. совокупный объем активов суверенных фондов достигнет 10 трлн долл., а к 2020 г. – превысит 13–15 трлн долл. Эксперты Deutsche Bank настроены более осторожно: они ожидают увеличения общих активов фондов до 8 трлн долл. в течение ближайших 5 лет и превышения ими отметки в 12 трлн долл. через 10 лет.¹

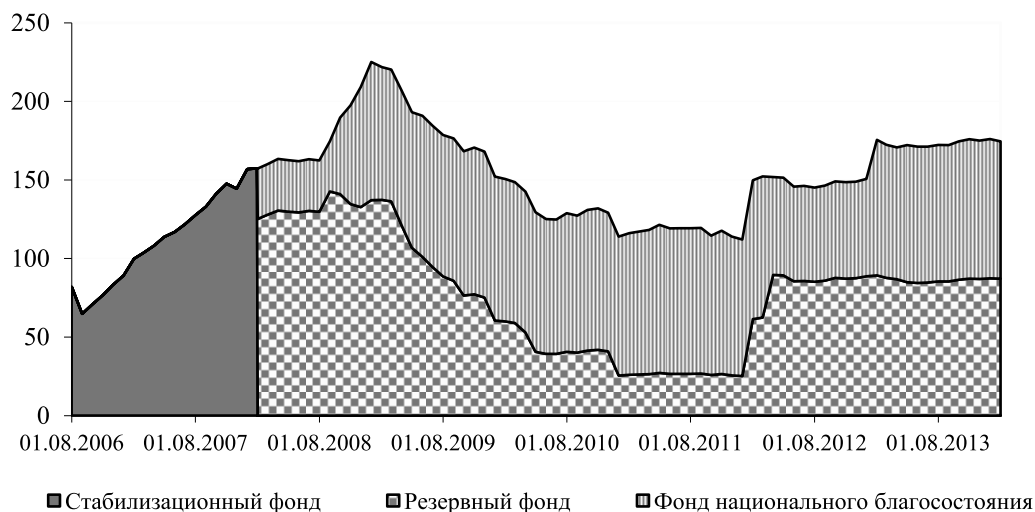
¹ 70% совокупных активов суверенных фондов приходится на долю пяти Фондов: «Abu Dhabi Investment Authority» (ADIA) (ОАЭ), «Government of Singapore Corporation» (GIC) (Сингапур), «Government Pension Fund – Global» (GPF) (Норвегия), «Kuwait Investment Authority» (KIA) (Кувейт) и «China Investment Corporation» (CIC) (Китай).

В России суверенный фонд (Стабилизационный фонд) был создан в 2004 г. Будучи частью стратегического финансового резерва государства, Стабфонд одновременно выступал инструментом связывания излишней ликвидности в экономике РФ, образовывавшейся в результате массированного притока экспортной выручки. В 2007 г. Стабфонд был разделен на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния (ФНБ), пополняемые за счет нефтегазовых доходов бюджета. Первый фонд унаследовал от Стабфонда роль «подушки безопасности» национальной экономики на случай значительного снижения цен на нефть. Его максимальный размер закреплен законом на уровне 10% прогнозируемого на соответствующий год ВВП России. Назначение ФНБ – обеспечение софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан и покрытие при необходимости дефицита Пенсионного фонда РФ.

Вследствие благоприятной конъюнктуры мирового энергетического рынка активы российских СИФов в докризисные годы уверенно росли, достигнув своего максимального размера (232 млрд долл., из них 142 млрд долл. – средства Резервного фонда) к осени 2008 г. (рис. 6). В дальнейшем большая часть Резервного фонда была израсходована на финансирование антикризисных мер и покрытие дефицита федерального бюджета, в результате чего общие активы фондов по состоянию на 1 июня 2014 г. составляли всего 174,45 млрд долл., из них 87,13 млрд долл. – Резервный фонд и 87,32 млрд долл. – ФНБ. По размеру СИФов Россия сегодня существенно уступает целому ряду стран – экспортеров углеводородов, в частности ОАЭ (773 млрд долл.), Норвегии (818 млрд долл.), Саудовской Аравии (676 млрд долл.), Кувейта (410 млрд долл.) (табл. 7).

В 2010 г. были приняты поправки к Бюджетному кодексу РФ, приостанавливающие механизм пополнения Резервного фонда и ФНБ вплоть до 1 января 2014 г. Согласно этим поправкам, нормативная величина Резервного фонда сегодня не определяется, а нефтегазовые доходы направляются на финансирование бюджетных расходов.

Однако в настоящее время, в условиях высоких экспортных цен на российские энергоресурсы и быстрого увеличения нефтегазовых доходов бюджета, составивших за 4 месяца 2013 г. 1,6 трлн руб., их использование в полном объеме на финансирование бюджетных расходов могло бы привести к существенному росту денежного предложения и увеличению инфляции. Кроме того, наращивание бюджетных обязательств, обеспеченных налогами от экспорта нефти и газа, объективно способствует дальнейшей зависимости страны от конъюнктуры мирового нефтяного рынка. Учитывая это, правительство РФ рассматривает возможность восстановления уже в текущем году механизма резервирования избыточных нефтегазовых доходов, которые начнут перечисляться в Резервный фонд.



Источник: данные Министерства финансов Российской Федерации (<http://www.minfin.ru/ru/stabfund/statistics/volume/>, <http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/volume/index.php?id4=5796>, <http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/volume/index.php?id4=6412>).

Рис. 6. Динамика активов суверенных фондов РФ, 2006–2014 гг., млрд долл.

Таблица 7

Крупнейшие суверенные фонды в 2013 г.

Страна	Название фонда	Активы, млрд долл.	Год создания	Вид фонда
Норвегия	Government Pension Fund – Global	\$818	1990	Сырьевой
ОАЭ	Abu Dhabi Investment Authority	\$773	1976	Сырьевой
Саудовская Аравия	SAMA Foreign Holdings	\$676	1952	Сырьевой
Китай	China Investment Corporation	\$576	2007	Несырьевой
Китай	SAFE Investment Company	\$568	1997	Несырьевой
Кувейт	Kuwait Investment Authority	\$410	1953	Сырьевой
Китай-Гонконг	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	\$327	1993	Несырьевой
Сингапур	Government of Singapore Investment Corporation	\$285	1981	Несырьевой
Сингапур	Temasek Holdings	\$173	1974	Несырьевой
Катар	Qatar Investment Authority	\$170	2005	Сырьевой
Китай	National Social Security Fund	\$161	2000	Несырьевой

Страна	Название фонда	Активы, млрд долл.	Год создания	Вид фонда
Австралия	Australian Future Fund	\$89	2006	Несырьевой
Россия	National Wealth Fund	\$88	2008	Сырьевой
Россия	Reserve Fund	\$87	2008	Сырьевой
Казахстан	Samruk-Kazyna JSC	\$78	2008	Несырьевой
Казахстан	Kazakhstan National Fund	\$69	2006	Сырьевой
ОАЭ	International Petroleum Investment Company	\$66	1984	Сырьевой
Ливия	Libyan Investment Authority	\$65	2006	Сырьевой
Иные фонды		\$821		
Итого		\$6300		

Источник: The CityUK (<http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/>)

Представляется, что возврат к практике накопления крупных суверенных фондов, полностью оправдавшей себя в ходе мирового финансового кризиса 2009 г., стал бы крайне целесообразным шагом, позволяющим России подойти к возможным новым потрясениям в глобальной экономике и на мировом энергетическом рынке существенно более подготовленной. Разумеется, пополнение фондов не должно производиться в ущерб решению приоритетных задач по модернизации национального хозяйства, в связи с чем следовало бы повысить норму нефтегазового трансферта, установленную в 2013 г. Бюджетным кодексом на уровне 3,7% ВВП, прогнозируемого на соответствующий финансовый год.

Кроме того, можно было бы подумать о модификации правил управления суверенными фондами с учетом накопленного норвежского опыта в этой области. В частности, было бы целесообразно вернуться к активно обсуждавшимся до кризиса планам по диверсификации вложений СИФов за счет включения в список разрешенных финансовых активов и долговых ценных бумаг зарубежных и отечественных корпораций, а также привлечения российских финансовых институтов к управлению средствами фондов.

© 2014 г.

Владимир Папава

академик НАН Грузии

доктор экономических наук, профессор

ректор Тбилисского государственного университета

имени Иванэ Джавахишвили

(e-mail: rector@tsu.ge)

О «НЕКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМЕ» НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ ГРУЗИИ И РОССИИ)

В статье рассматриваются особенности постсоветской экономики, приобретшей черты «некроэкономики» прежде всего под влиянием наследия советской командной экономической системы. И в Грузии, и в России к настоящему времени сложились по сути одинаковые потребительские модели развития бедной страны. Для перехода к инновационной модели экономического развития необходима политика стимулирования предложения, но эта задача в Грузии и в России может быть решена различными путями.

Ключевые слова: некроэкономика, постсоветский постиндустриализм, потребительская модель развития, бедность, стимулирование предложения, инновационная экономика.

Современная глобальная экономика, к сожалению, все больше приобретает черты стагнационного состояния, что в равной мере касается как развитых, так и развивающихся стран мира¹. В этой ситуации проблема выбора модели, которая смогла бы обеспечить стабильный экономический рост и устойчивое экономическое развитие, является одной из наиболее актуальных как для экономической науки, так и для экономической политики. К сожалению, приходится констатировать, что общепризнанная как наиболее приемлемая с данной точки зрения модель экономического развития, основанная на инновационной экономике, на деле постепенно была

¹ См., например, Стиглиц Дж. Е. Запланированная стагнация // Project Syndicate, 6 февраля, 2014, <http://www.project-syndicate.org/commentary/joseph-e--stiglitz-argues-that-bad-policies-in-rich-countries--not-economic-inevitability--have-caused-most-people-s-standard-of-living-to-decline/russian>; Рубини Н. Проблемы на рынках развивающихся стран // Project Syndicate, 31 января, 2014, <http://www.project-syndicate.org/commentary/nouriel-roubini-explains-why-many-previously-fast-growing-economies-suddenly-find-themselves-facing-strong-headwinds/russian>.

вытеснена моделью финансовой экономики¹, что в итоге и привело к глобальному финансовому кризису, переросшему в экономический кризис. Как следствие, современный мир, особенно после глобального финансового и экономического кризиса, находится в поиске новой модели экономического развития².

Эта проблема не в меньшей степени волнует и постсоветские страны, для которых ориентация на такую экономическую модель, которая обеспечила бы устойчивое развитие, была одной из наиболее острых в процессе перехода к рыночной экономике и по сей день остается таковой³.

Помимо общих, у посткоммунистических стран есть и специфические сложности, не только препятствующие достижению стабильного экономического роста, но и обуславливающие выбор модели экономического развития. При изучении главных особенностей экономики постсоветских стран и основных характеристик моделей их экономического развития мы рассмотрим в качестве примеров экономические модели России и Грузии. Несмотря на очевидные различия между этими странами (размеры экономики, ориентация экономики на экспорт энергетических ресурсов для России и ориентация экономики на внешнюю финансовую помощь и на прямые иностранные инвестиции для Грузии), эти страны «объединяет» общее советское прошлое, общность задач, решаемых при переходе к рыночной экономике, и осуществленных шагов в этом направлении. Особую актуальность такому сравнительному анализу моделей экономического развития России и Грузии придадут сложившиеся экономические взаимоотношения между этими странами в постсоветское время, эволюция этих взаимоотношений, особенно на фоне возникшего в последние годы российско-грузинского конфликта.

Прежде чем приступить к анализу моделей экономического развития России и Грузии, необходимо охарактеризовать то посткоммунистическое экономическое наследие, от которого по сей день в большей или меньшей степени страдают эти страны.

Некроэкономика «постсоветского постиндустриализма». В отличие от общепринятого содержания (ставшего уже классическим) понятия

¹ Городецкий А.Е. Антикризисное регулирование и модели посткризисного развития России // Экономика Украины, № 5, 2013, с. 67.

² См., например, Модели посткризисного развития: глобальная война или новый консенсус. М.: Фонд «Посткризисный мир», 2009–2010, http://www.postcrisisworld.org/files/financial_report_ru_2010_ok.pdf.

³ См., например, Будкин В. Современная экономическая ситуация в регионе СНГ: между кризисами? // Центральная Азия и Кавказ, Т. 16, Вып. 3, 2013.

«постиндустриальное общество»¹, деиндустриализацию и научно-техническую деградацию² посткоммунистических стран с некоторой долей иронии можно квалифицировать как уродливый «постсоветский постиндустриализм»³. Снижение доли промышленности в экономике этих стран было обусловлено не ростом высококачественных и, в том числе, инновационных услуг, а непосредственно спадом промышленного производства, в некоторых случаях даже при отсутствии сколько-нибудь значительного развития таких услуг.

Как известно, после развала СССР произошла широкомасштабная деиндустриализация российской (как и всей постсоветской) экономики, в результате чего многие отрасли и предприятия промышленности, которые создавали основу экономики СССР, были потеряны⁴. Возник феномен «некроэкономики», которая объединяет предприятия, не способные производить конкурентоспособную продукцию⁵. Их существование является посткоммунистическим результатом отрицания конкуренции в командной экономике. В условиях же здоровой системы рыночной экономики некроэкономики как таковой не существует, т. к. функционирование неконкурентоспособных предприятий приводит к невозможности сбыта произведенной ими продукции, что обуславливает неплатежеспособность этих предприятий, что в итоге приводит к их банкротству.

Некроэкономика зарождалась в недрах командной экономики, а специфика постсоветского перехода к рыночной экономике привела к тому, что экономика не избавилась от «мертвых» предприятий. Возникшую специфическую экономическую систему можно квалифицировать как посткоммунистический капитализм⁶. Экономический спад, наблюдавшийся после развала СССР и в России, и в Грузии, во многом был следствием суще-

¹ См., например, Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999; Иноземцев В. Л. (ред.). Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М.: Academia, 1999; Block F. Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse. Berkley: University of California Press, 1990.

² См., например, Князев Ю. Перспективы российской экономики: шанс на ускорение // Общество и экономика, № 2–3, 2014, с. 28.

³ Городецкий А.Е. Антикризисное регулирование и модели посткризисного развития России, № 5, с. 68.

⁴ Городецкий А.Е. Антикризисное регулирование и модели посткризисного развития России // Экономика Украины, № 4, 2013, с. 72.

⁵ Папава В. Некроэкономика – феномен посткоммунистического переходного периода // Общество и экономика, № 5, 2001; Papava V. Necroeconomics – the Theory of Post-Communist Transformation of an Economy // International Journal of Social Economics, Vol. 29, №. 9–10, 2002.

⁶ Папава В., Беридзе Т. Очерки политической экономики посткоммунистического капитализма (опыт Грузии). М.: Дело и Сервис, 2005.

ствования потенциально «мертвых» предприятий, продолжающих функционировать во многом применительно к уже не существующему режиму командной экономики. Высокая доля сохраняющегося изношенного, устарелого производственного оборудования и низкий уровень обновляемости производственных мощностей¹ является той почвой, на которой и «процветает» некроекономика.

Сохранение некроекономики во многом обусловливается наличием так называемой «технологической ловушки», когда фирма предпочитает оставаться в рамках старой, менее эффективной технологии, нежели переходить на более современную производственную технологию, даже при наличии такой возможности².

Главной причиной возникновения технологической ловушки является доминирование краткосрочных интересов фирм над долгосрочными, возникающее прежде всего из-за слабого доверия (а порой, и явного недоверия) экономических агентов к государственной власти, к проводимой ею экономической политике, что вызвано политической, правовой и макроэкономической нестабильностью стран посткоммунистического капитализма³. Неудивительно, что в трансформационном обществе наиболее чувствительным является соотношение экономического оптимизма и пессимизма среди различных групп населения. При этом следует помнить, что в отличие от оптимиста, который максимизирует выгоду при высокой терпимости к риску, пессимист минимизирует риск при некоторой приемлемой, но гарантированной выгоде⁴.

Технологическая отсталость производства обуславливает его низкую рентабельность, что, в свою очередь, не может обеспечить должный уровень собственных инвестиций для замены основного капитала. В итоге деградация производственной базы усугубляется⁵.

Немаловажным фактором, определяющим стабильность технологической ловушки, является отсутствие бурного экономического роста из-за технологической отсталости, что приводит к сохранению этой отсталости, т. к.

¹ Балацкий Е.В. Постсоциалистический российский бизнес: противоречия развития и результаты функционирования // Общество и экономика, № 7–8, 2005, сс. 99–103.

² Балацкий Е.В. Экономический рост и технологические ловушки // Общество и экономика, № 11, 2003.

³ Балацкий Е.В. Институциональные и технологические ловушки // Журнал экономической теории, № 2, 2012, сс. 56–57.

⁴ Кесельман Л.Е., Мацкевич М.Г. Экономический оптимизм/пессимизм в трансформирующемся обществе, 1998, <http://www.nir.ru/sj/sj/12kesel.htm>.; Балацкий Е. В. Роль оптимизма в инновационном развитии экономики // Общество и экономика, № 1, 2010, с. 17.

⁵ Сорокин Д.Е., Сухарев О.С. Структурно-инвестиционные задачи развития экономики России // Экономика. Налоги. Право, № 3, 2013, с. 8.

лишь при высоких темпах экономического роста фирмы ощущают необходимость технологического обновления производства. Следовательно, выход из технологической ловушки на стадии экономической рецессии практически невозможен; для этого необходим переход к фазе экономического роста, хотя при этом необходимо учитывать «сдерживающую» роль процентных ставок при переходе к новым технологиям. Только при экономическом росте фирмы предпочтут технологическое обновление производства, несмотря на высокие процентные ставки по депозиту, и согласятся на существующие процентные ставки по кредиту¹.

Из-за отсутствия политических и экономических стимулов преодоления технологической ловушки необходимо прибегнуть к правовому механизму банкротства для избавления от объектов некроэкономики. К сожалению, отсутствие в посткоммунистических (и не только) странах эффективного законодательства о банкротстве², а также отсутствие политической воли у правительств для принятия и использования дееспособного законодательства о банкротстве ведут к сохранению «мертвых» предприятий. Также и из-за социальной нестабильности российская власть с самого начала перехода к рыночной экономике стремилась не допускать массового банкротства, в результате чего российское законодательство о банкротстве практически было малоприменимым³. В свою очередь, государственная помощь предприятиям некроэкономики давала им возможность продолжать функционировать⁴.

В Грузии при отсутствии эффективного законодательства о банкротстве также были попытки за счет государственной поддержки сохранить некроэкономику, но либерализация внешнеторговой политики при скудости государственных ресурсов привела к фактической остановке многих «мертвых» предприятий. Необходимо отметить, что различие в подходах к государственной поддержке предприятий некроэкономики в Грузии и России в основном объяснялось тем, что в своем распоряжении грузинское государство, в отличие от российского, имело весьма ограниченные финансовые ресурсы, в том числе и для целей поддержки «мертвых» предприятий.

¹ Балацкий Е.В. Институциональные и технологические ловушки, с. 57.

² Например, Claessens S., Djankov S., Mody A. (eds.). *Resolution of Financial Distress: An International Perspective on the Design of Bankruptcy Laws*. Washington, D.C.: The World Bank, 2001.

³ Соколин Б. Кризисная экономика России: рубеж тысячелетий. СПб.: Лики России, 1997, с. 168.

⁴ Lindsey B. *Against the Dead Hand: The Uncertain Struggle for Global Capitalism*. New York: John Wiley & Sons, 2002, pp. 126, 153; Shleifer A., Treisman D. *Without a Map: Political Tactics and Economic Reform in Russia*. Cambridge: The MIT Press, 2000, pp. 106–107.

Вместе с тем во времена отсутствия кризисных явлений в больших странах (каковой является Россия) проблема некрэкономики менее остро ощущается, чем в относительно малых странах (каковой является Грузия), ибо из-за большого масштаба экономики у некропредприятий при содействии государства есть возможность конкурировать между собой¹, что создает иллюзию отсутствия некрэкономики. В малых же странах эта проблема стоит более остро.

Из-за относительно меньших масштабов некрэкономики в 2009 г., т. е. в разгар глобального финансово-экономического кризиса, спад в экономике Грузии (–3,8%) по сравнению со спадом в России (–7,8%) был более умеренным². И это не удивительно, т. к. именно в условиях финансово-экономического кризиса некрээкономика дает о себе знать в значительном спаде промышленного производства из-за моральной изношенности материально-технической базы некрээкономики, сосредоточенной в промышленности³.

Необходимо подчеркнуть, что в условиях глобального финансово-экономического кризиса меры, предпринятые правительствами и в Грузии, и в России⁴, по существу не отличались от тех, которые широко использовались как в посткоммунистических странах, так и во всем мире⁵, и которые основывались на печальном японском опыте зомбирования экономики⁶, т. е. сохранения неконкурентоспособных фирм, ставших тако-

¹ Schaffer M., Kuznetsov B. Productivity // Desai R. M., Goldberg I. (eds.). *Can Russia Compete?* Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2008.

² GDP growth (annual %) // The World Bank, 2014, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.

³ Илларионов А. Ноябрьский спад промышленного производства – катастрофа, которая усугубляется действиями властей // Институт экономического анализа, 2008, <http://www.iea.ru/masgoeconom.php?id=14>; Илларионов А. Это – катастрофа. Беспрецедентный промышленный спад ноября // Институт экономического анализа, 2008, http://www.iea.ru/econom_rost.php?id=26.

⁴ Papava V. The Economic Development Complex in the Black Sea Area: The Impact of the Global Financial and Economic Crisis // *Xenophon Paper. No. 9.* Athens: ICBSS, 2010, pp. 45–48, 54–58, http://icbss.org/media/113_original.pdf.

⁵ См., например, Harman C. *Zombie Capitalism. Global Crisis and the Relevance of Marx.* Chicago: Haymarket Books, 2010; Onaran Y. *Zombie Banks. How Broken Banks and Debtor Nations are Crippling the Global Economy.* Hoboken: John Wiley & Sons, 2012; Quiggin J. *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk Among Us.* Princeton: Princeton University Press, 2010.

⁶ Например, Ahearne A. G., Shinada N. *Zombie Firms and Economic Stagnation in Japan* // *International Economics and Economic Policy*, Vol. 2. № 4, 2005; Hoshi T. *Economics of the Living Dead* // *The Japanese Economic Review*, Vol. 57, № 1, 2006; Hoshi T., Kashyap A. *Solutions to Japan's Banking Problems: What Might Work and What Definitely will Fail* // Ito T., Patrick H., Weinstein D. E. (eds.). *Reviving Japan's Economy: Problems and Prescriptions.* Cambridge: The MIT Press, 2005; Smith D. C. *Loans to Japanese Borrowers* // *Japanese International Economics*, Vol. 17, № 3, 2003.

выми из-за этого кризиса. Разница между этими странами была лишь в масштабах государственной поддержки фирмам, находящимся на грани банкротства.

Потребительская модель экономического развития бедной страны.

Характеризуя нынешние модели экономического развития Грузии и России, необходимо подчеркнуть, что несмотря на то, что между ними есть существенные различия, во многом эти модели схожи. Рассмотрим эти модели по отдельности.

Модель Грузии. Говоря о модели экономического развития Грузии, необходимо подчеркнуть, что в течение более чем 20-летнего периода государственной независимости перед Грузией всегда актуальной оставалась проблема ее выбора, выбора пути развития¹.

Сложившаяся модель экономического развития современной Грузии, к сожалению, основана не столько на росте производства, сколько на *стимулировании потребления*, что без должного развития реального сектора экономики привело к тому, что импорт в течение последних лет более чем в 3 раза превышает экспорт². Об ориентированности грузинской экономики скорее на потребление, нежели на производство, свидетельствует и тот факт, что суммарный объем частного и государственного потребления составляет около 90% ВВП³.

При относительной отсталости производства рост потребления обеспечивается за счет притока денежных средств из-за рубежа: в первые годы после «Революции роз» это осуществлялось прежде всего за счет прямых иностранных инвестиций (ПИИ)⁴ и денежных переводов гражданам Грузии их родственниками, проживающими за рубежом⁵.

¹ Beridze T. The National Economic Model and Globalization (the Case of Georgia) // King L., Khubua G. (eds.). Georgia in Transition. Frankfurt am Main: Peter Lang, 2009; Gogolashvili K. In Search of Georgia's Economic Model // South Caucasus – 20 Years of Independence. Tbilisi: Friedrich-Ebert-Stiftung, 2011, <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/georgien/08706.pdf>; Samson I. The Search for a Development Path: Challenges for Georgia // Georgian Economic Trends, No. 4, March, 2006, http://gfsis.org/media/download/geplac/Georgian_Economic_Trends/March_2006/english_2006_4.pdf.

² External Trade // National Statistics Office of Georgia, 2014, http://geostat.ge/index.php?action=page&p_id=137&lang=eng.

³ Например, Samson I. Medium-Term Prospects for the Georgian Economy // Georgian Economic Trends, February, 2008, p. 73, http://gfsis.org/media/download/geplac/Georgian_Economic_Trends/February_2008/feb_2008_e.pdf.

⁴ См., например, Shmidt M. Foreign Direct Investment to Georgia: Can Active Investment Promotion Policies Make a Difference? // Georgian Economic Trends, January, 2007, http://gfsis.org/media/download/geplac/Georgian_Economic_Trends/January_2007/english-january_2007.pdf.

⁵ См., например, Kakulia M. Labour Migrants' Remittances to Georgia: Volume, Structure and Socio-Economic Effect // Georgian Economic Trends, October.

ПИИ, как правило, аккумулировались в недвижимость, что в целом создавало дополнительный финансовый ресурс внутри страны. Этот финансовый ресурс, поступающий в основном через банковскую систему, способствовал росту жилищного строительства, которое в условиях отсутствия надлежащего государственного контроля превратилось в хорошо известную систему «финансовой пирамиды»¹.

После восстановления государственной независимости многие жители Грузии по тем или иным причинам покинули страну. К настоящему времени примерно 20% населения Грузии (более 1 млн человек) проживает за рубежом (из них 2/3 в России)². Размер денежных переводов только по банковским каналам ежегодно превышает 1 млрд долл. США³. Эти деньги, как правило, используются для удовлетворения нужд первой необходимости.

После начала глобального финансово-экономического кризиса приток ПИИ в Грузию резко упал. Этому также способствовала и российско-грузинская война в августе 2008 г. В то же время Грузии, как пострадавшей в этой войне стороне, международным сообществом была предложена финансовая помощь в размере 5,8 млрд долл. США⁴. Это, со своей стороны, обеспечило то, что удалось сохранить потребительский характер экономического развития страны, не говоря о том, что последствия глобального финансово-экономического кризиса оказались относительно легко переносимыми для Грузии.

Ориентация на потребление при неразвитости реального сектора экономики Грузии привела к тому, что за чертой бедности оказалось 40% населения⁵. Согласно же экспертным оценкам, у 86% населения есть серьезные социальные проблемы⁶.

Таким образом, *современной моделью экономического развития Грузии является потребительская модель развития бедной страны, основанная на привлечении ресурсов извне.*

¹ Papava V. The Economic Development Complex in the Black Sea Area: The Impact of the Global Financial and Economic Crisis, p. 46, http://icbss.org/media/113_original.pdf.

² Samson I. Medium-Term Prospects for the Georgian Economy, p. 74.

³ Данные по денежным переводам опубликованы на сайте Национального банка Грузии: <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=2&lng=eng>.

⁴ Papava V. Post-War Georgia's Economic Challenges // Central Asia-Caucasus Analyst, Vol. 10, No. 23, November 26, 2008, <http://www.cacianalyst.org/?q=node/4991>.

⁵ Meskhia I. Living Standards and Poverty in Georgia // Georgian Economic Trends, May, 2008, p. 57, http://gfsis.org/media/download/geplac/Georgian_Economic_Trends/May_2008/may_2008_e.pdf.

⁶ Гиорхелидзе Д. Социальное положение: существующие проблемы // Кавказский акцент, № 10, 2010, с. 40.

Модель России. Проблема выбора модели экономического развития была и остается актуальной для России¹.

Как известно, экономические успехи постсоветской России в основном определялись добычей и экспортом углеводородных ресурсов. Несмотря на то, что особенно в докризисный период экономическая политика российского правительства делала ставку на нефтегазовую промышленность, и эта отрасль экономики России так же, как и в целом весь реальный сектор экономики, оказалась в состоянии консервации глубокой технологической отсталости².

В 2008 г. (когда цены на нефть еще оставались высокими и продолжали расти) правительством была разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г., которая была основана на более устойчивой модели роста путем стимулирования инноваций с целью ослабления зависимости экономического роста от уровня производства сырья³. Реализации этой концепции помешало, прежде всего, начало глобального финансового и экономического кризиса.

Накопленные в течение 2000–2008 предкризисных годов огромные средства в российском Стабилизационном фонде были использованы на предотвращение краха банковской системы и фондового рынка, что в то же время способствовало сохранению приоритета топливно-сырьевого сектора в структуре российской экономики и этим усугубило ее техническую и технологическую отсталость.

Согласно исследованиям Института экономики РАН, в структуре ВВП России сформировалась устойчивая тенденция отрицательного соотношения объемов сбережений, накоплений и инвестиций в основной капитал, и при этом доля накопления в ВВП России не превышает 20% (т. е. Россия отстает от аналогичных показателей, например, от Беларуси, Индии, Казахстана, Китая, Южно-Африканской Республики и Бразилии)⁴. В России признается, что в ней сформировалась *потребительская модель экономического роста*⁵

¹ Например, Добрышевский С., Синельников-Мурылев С. Макроэкономические предпосылки реализации новой модели роста // Вопросы экономики, № 9, 2012; Илларионов А. Модели экономического развития России // Вопросы экономики, № 7, 1996; Сорокин Д. О стратегии развития России // Вопросы экономики, № 8, 2010; Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? // Вопросы экономики, № 5, 2013.

² Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики, № 11, 2010.

³ Экономический обзор ОЭСР по Российской Федерации // Вопросы экономики, № 8, 2009, 2009 г., с. 56.

⁴ Городецкий А.Е. Антикризисное регулирование и модели посткризисного развития России, № 4, с. 70.

⁵ Мау В. В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие в 2013 г. // Вопросы экономики, № 2, 2014, с. 20.

и развития¹. О потребительской ориентации российской экономики свидетельствует и одновременный рост потребительского кредитования и зарплаты, когда доля последней в ВВП превысила 50%².

Необходимо также подчеркнуть, что, согласно исследованиям Института социологии РАН, в России бедным реально является почти каждый третий ее житель, т. е. 30% населения России относится к группе бедных, а не 9 % как это признается официально³. При этом немаловажно подчеркнуть, что для российского типа бедности характерна ее концентрация в сельской местности, что, как правило, свойственно для стран третьего мира⁴.

Подытоживая сказанное, можно заключить, что *современной моделью экономического развития России является потребительская модель развития бедной страны, основанная на экспорте топливно-энергетических ресурсов*.

Следует констатировать, что к настоящему времени как в Грузии, так и в России сложился так называемый «карикатурный вариант общества потребления»⁵, т. к. в обеих странах стимулируется потребление при сохранении бедности населения.

Выход из ситуации – стимулирование предложения. И в Грузии, и в России в 2013 г. наблюдалось замедление темпов экономического роста, хотя причины этого были разные.

В Грузии это замедление было вызвано политической трансформацией после октябрьских парламентских выборов 2012 г., когда большинство парламентских мест получили депутаты из оппозиционной коалиции. При отсутствии более или менее развитого реального сектора политические сложности и обусловили замедление темпов экономического роста в Грузии⁶.

В отличие от Грузии, в том же периоде Россия характеризовалась политической стабильностью. Замедление же темпов экономического роста было обусловлено действием *механизма торможения, что связано с ис-*

¹ Городецкий А.Е. Антикризисное регулирование и модели посткризисного развития России, № 4, с. 75.

² May В. В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие в 2013 г. с. 12.

³ Бедность и неравенство в современной России: 10 лет спустя. Аналитический доклад. М.: Институт социологии РАН, 2013, http://www.isras.ru/files/File/Doklad/Analit_doc_Bednost/full.pdf.

⁴ Балацкий Е.В. Бедность и неравенство в России // Капитал страны, 17 декабря, 2010, <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/180796>.

⁵ Городецкий А.Е. Антикризисное регулирование и модели посткризисного развития России, с. 75.

⁶ Kakulia M. On the Political Economy of Economic Slowdown in Georgia // Expert Opinion, No. 9. Tbilisi: GFSIS, 2013, http://gfsis.org/media/download/library/articles/kakulia/On_The_Political_Economy_of_Economic_Slowdown_In_Georgia_ENG.pdf.

черпанием возможностей модели экономического роста, действовавшей с 1999 г.¹ и основывавшейся на росте нефтегазового сектора российской экономики. В результате этого, если во многих странах постепенно намечаются позитивные сдвиги в направлении выхода из кризиса, то Россия встала перед опасностью входа в него². Говоря о возможности начала экономического кризиса в России, необходимо учесть и экономические санкции, которые были приняты против нее Западом в 2014 г., хотя и без этих санкций России грозит экономическая рецессия³. Немаловажным является и учет опасности стагнации с вышеотмеченным известным японским феноменом зомбирования экономики⁴.

Очевидно, что для обеспечения стабильного экономического развития необходимо от экономической политики стимулирования спроса переходить к политике стимулирования предложения⁵. Причем чем больше страна отстает от передовых технологических достижений, тем меньше шансов, что усиление конкуренции внутри страны ускорит ее экономическое развитие, обеспечив высокие темпы экономического роста⁶.

Стимулирование предложения на современном этапе должно происходить на основе создания и развития инновационной экономики. Требуется избавляться от «мертвых» предприятий (проблема, которая гораздо более остро стоит перед Россией, чем перед Грузией), эффективно задействуя законодательство о банкротстве.

Создание инновационной экономики можно достичь реализацией политики «новой индустриализации», когда на основе «прорывных технологий» не только создаются новые, но и модернизируются и традиционные отрасли промышленности⁷. Но необходимо отметить опасность,

¹ May В. Цит соч., с. 19.

² Там же. Как показывают исследования, в России имеется в наличии совокупность внутренних причин для потенциального наступления автономной рецессии (Миронов В., Канофьев В. Грозная рецессия и как с ней бороться: эмпирический анализ российских реалий и мирового опыта // Вопросы экономики, № 1, 2014, с. 89).

³ Shostak F. Economic Sanctions Not Key Cause of Russia's Possible Recession // Mises Daily, April 09, 2014, <http://mises.org/daily/6719/Economic-Sanctions-Not-Key-Cause-of-Russias-Possible-Recession>.

⁴ Грозовский Б. Ловушка стагнации // Forbes, № 8, с. 25.

⁵ May В. Цит. соч., с. 31.

⁶ Голиченко О. Модели развития, основанного на диффузии технологий // Вопросы экономики, № 4, 2012, с. 121.

⁷ Ленчук Е.Б., Филатов В.И., Власкин Г.А., Иванов А.Е., Смотрицкая И.И., Черных С.И. Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики. М.: ИЭ РАН, 2013, с. 6.

которая исходит от ортодоксальной марксистской доктрины «новой индустриализации», согласно которой в России необходимо путем масштабной национализации переходить к плановой экономике на основе прева-лирования государственной собственности и при ограничении институ-тов демократии¹. Такой подход повторяет известную схему сталинской индустриализации, что противоречит глобальным тенденциям экономи-ческого (и не только) развития².

Несмотря на сходство подходов к задаче экономического развития обеих стран, имеется и принципиальное различие в ее решении для каждой из них. В частности, если у Грузии собственных ресурсов для стимулирова-ния предложения на базе развития инновационной экономики практически нет, то в отношении России фактически все подходы инновационного эконо-мического развития могут основываться прежде всего на использовании внутренних ресурсов и проведении активной инновационной политики и создании отечественных инновационных технологий.

Что касается Грузии, то для стимулирования предложения большое значение имеет расширение масштаба рынка на институциональной осно-ве. Это, прежде всего, возможно достижением режима свободной торгов-ли с ЕС, относительно высокие стандарты которого должны содействовать инвестициям (прежде всего иностранным), основанным на современных технологиях³. Иначе говоря, институциональное расширение масштабов рынка путем присоединения к рынку с более высокими стандартами долж-но создать условия для проведения инновационной политики, хотя и отно-сительно пассивной (по крайней мере на начальном этапе), основанной на импорте современных инновационных технологий.

Оба эти варианта стимулирования спроса требуют отказа от «демо-низации» роли государства в экономике⁴. И в Грузии, и в России для пере-хода от потребительской модели экономического развития бедной страны

¹См., например, Амосов А. Новая индустриализация: связь политики и идеологии // Экономист, № 8, 2013; Амосов А. Об экономическом механизме нового индустриального развития // Экономист, № 2, 2014; Кучуков Р. Неоиндустриальная модернизация и роль государственного сектора // Экономист, № 6, 2013; Рязанов В. Время новой индустриализации: перспективы России // Экономист, № 8, 2013).

²Корнейчук Б. Теоретические и идеологические основы доктрины «новая индустриализация» // Вопросы экономики, № 3, 2014.

³Папава В. Экономика Грузии: в поиске модели развития. // Мир перемен, № 3, 2013; Kakulia M. Georgia's Experiences on Developing Trade and Trade Policy Relations with the European Union // East European Studies, No. 5, 2014, http://vki.hu/files/download_772.html; Papava V. The Main Challenges of 'Post-Rosy' Georgia's Economic Development, pp. 7–9.

⁴Сорокин Д. Четвертый вектор российской экономики // Проблемы теории и практики управления, № 11, 2013, с. 19.

к инновационной модели необходимо заинтересовать в этом самих предпринимателей. Одними лишь усилиями государства в данном направлении могут быть получены очень ограниченные результаты¹.

Несмотря на то что в Грузии и России задачи перехода к инновационному развитию экономики имеют разные способы решения, схожесть стартовых условий, основанных на «некроэкономическом постиндустриализме» и на потребительской модели экономического развития бедной страны, объективно делает целесообразным, по крайней мере, обмен опытом в деле смены модели экономического развития.

¹ Сорокин Д. О стратегии развития России, с. 32.

© 2014 г.

Евгений Балацкий

доктор экономических наук, профессор
главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН
(e-mail: evbalatsky@inbox.ru)

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ И МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

В статье рассматривается финансовая сторона мегапроекта по продвижению пяти российских вузов в топ–100 международных рейтингов университетов. Построенная эконометрическая зависимость, фиксирующая связь между местом российских вузов в рейтинге «Webometrics» с уровнем зарплаток профессорско-преподавательского состава и ректоров, позволяет оценить объем финансовых затрат для достижения поставленной цели. Выполненные расчеты свидетельствуют, что необходимые вложения являются чрезмерными для российского бюджета и, скорее всего, будут убыточными. Обоснован тезис, что в настоящее время программа по повышению международной конкурентоспособности российских вузов характеризуется ярко выраженным недофинансированием.

Ключевые слова: университеты, глобальные рейтинги, проекты, рентабельность, эффективность, персонал, доходы, заработная плата.

Выращивание национальных университетов-чемпионов: роль материального фактора. В настоящее время сфера высшего образования России переживает противоречивый период своего развития. С одной стороны, в 2012 г. было принято решение о создании в стране пяти университетов-чемпионов, которые смогли бы к 2020 г. войти в первую сотню ведущих мировых вузов согласно глобальным рейтингам университетов (ГРУ). Эта задача была закреплена в Указе президента РФ № 599¹. С другой стороны, в 2014 г. стал очевиден бюджетный кризис, борьба с которым привела к коллапсу университетского сектора и масштабному высвобождению представителей профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов. Таким образом, качественное усиление отечественных уни-

¹ См.: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» // «Российская газета», Федеральный выпуск № 5775, 09.05.2012.

верситетов должно произойти на фоне количественного сокращения их кадрового состава. Наложение таких двух линий развития, судя по всему, приведет к колоссальному перераспределению бюджетных средств от одной группы вузов-аутсайдеров к другой группе университетов-лидеров. В связи с этим на повестке дня стоят несколько взаимосвязанных вопросов. Насколько реалистично вхождение пяти российских вузов в топ-100 ГРУ? Какие финансовые издержки потребует выполнение этой задачи? Может ли для выполнения поставленной цели помочь материальное стимулирование высшего менеджмента и профессуры вузов?

Ранее была сделана попытка оценить выполнимость рассматриваемой задачи с позиции создания адекватной региональной среды, в которой функционируют университеты¹. Однако это было исследование общего и в каком-то смысле «внешнего» фактора региональной среды, тогда как рассмотрение такого «внутреннего» фактора, как уровень зарплаток ППС в каждом конкретном вузе, проведено не было. Попытка выяснить связь зарплаток ППС и ректоров вузов с академической результативностью вузов в виде активности публикаций их сотрудников в лучших российских журналах не привела к положительному результату; никакой явной связи на используемых выборках обнаружить не удалось². Неожиданный успех в данном направлении был получен в работе З. Закиевой, которой удалось получить значимую связь между местом российских вузов в испанском веб-рейтинге «Webometrics» и доходами их ректоров и ППС³. Таким образом, оказалось, что материальный фактор стимулирования кадров проявляется при исследовании именно международных результатов работы российских университетов. Причем полученный результат может считаться вполне достоверным, ибо он был получен для репрезентативной и достаточно большой выборки в 100 вузов. Данный факт служит для нас исходной точкой для дальнейшего анализа проблемы.

Попытаемся ответить на все вопросы о цене выращивания российских университетов-чемпионов на примере рейтинга «Webometrics». При этом сразу оговоримся, что данный рейтинг является весьма специфичным и результаты применительно к нему не могут быть распространены на другие рейтинги. Это связано с тем, что «Webometrics» основан на оценке уни-

¹ См.: Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Условия формирования российских университетов мирового класса // «Общество и экономика», № 7–8, 2012.

² См.: Балацкий Е.В. Эффективность управления российскими университетами: коллизии и эксцессы // «Общество и экономика», № 5, 2014.

³ См.: Закиева З.А. Повышение международной конкурентоспособности российского высшего образования. Диссертация на соискание степени магистра. М.: Государственный университет управления, 2014.

верситетских сайтов и не учитывает никаких внутренних научных и образовательных параметров. Тем не менее, как оказалось, насыщенность, популярность и «сила» сайтов зависят от материального положения вузов и, в частности, от материального положения их сотрудников. На первый взгляд, подобный результат кажется парадоксальным, однако при более пристальном рассмотрении проблемы он становится вполне логичным. Дело в том, что количество и качество материалов, размещенных на сайтах вузов, напрямую зависит от квалификации и активности руководства и ППС, что, в свою очередь, зависит от уровня их заработков.

Важная особенность рейтинга «Webometrics» состоит в его величине – он включает несколько десятков тысяч вузов и постоянно расширяется. Тем самым даже периферийные российские вузы получают в этом рейтинге определенное место и могут отталкиваться от него при выработке своей политики; для исследователя это дает возможность сформировать репрезентативную выборку для эмпирических расчетов.

Особенностью модели 3. Закиевой является учет двух кадровых групп вузов – высшего менеджмента в лице ректора и ППС. Тем самым предполагается, что результаты деятельности вуза определяются активностью его руководителя и преподавателей, которые воплощают установки руководства. Соответственно и система материальных стимулов распадается на две части – доходы (продекларированные) ректоров и средние заработки ППС; выбор данных агрегатов обусловлен наличием соответствующих статистических данных. Искомая эконометрическая зависимость может быть выражена в простейшей линейной форме:

$$R_i = \alpha + \beta W_i + \gamma D_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где R_i – место (ранг) i -го университета в рейтинге «Webometrics»; W_i – среднемесячная зарплата ППС i -го университета; D_i – декларируемый доход ректора i -го университета; α , β и γ – параметры модели; ε – ошибка модели (случайный компонент).

Прикладные расчеты на статистических данных за 2012 г. позволили получить следующую эконометрическую зависимость¹:

$$R_i = \underset{(944,21)}{9830,11} - \underset{(22,24)}{63,81} W_i - \underset{(1,26)}{5,09} D_i + \varepsilon_i, \quad (2)$$

N=100; R²=0,25; F=15,72,

¹ См.: Закиева З.А. Повышение международной конкурентоспособности российского высшего образования. Диссертация на соискание степени магистра. М.: Государственный университет управления, 2014.

где N – число наблюдений; R^2 – коэффициент детерминации; F – значение F -критерия; под коэффициентами регрессий в скобках указаны значения стандартных ошибок. Полученная модель проходит основные статистические тесты и может быть признана вполне удовлетворительной для дальнейших практических расчетов. Заметим, что малое значение коэффициента детерминации означает, что на расположение вуза в рейтинге материальный фактор влияет не определяющим образом; на $\frac{3}{4}$ выходная переменная определяется другими факторами, не учтенными в модели. Тем не менее, полученная зависимость (2) вполне может быть использована для получения ориентировочных макроэкономических оценок.

Оценка затрат на выращивание университетов-чемпионов. Соотношение (2) является исходной аналитической конструкцией для методики оценки роли материального фактора в продвижении российских вузов в топ-100 «Webometrics». Для начала уясним взаимную эффективность и цену двух факторов – доходов ректора и зарплаты ППС. Из модели непосредственно вытекает, что увеличение на 1 тыс. руб. среднего заработка ППС дает эффект в 12,5 раза больше, чем аналогичный рост доходов ректора. Однако цена такого превосходства достаточно высока. Чтобы определить затраты на оба контингента, надо учесть то обстоятельство, что ректоров гораздо меньше, чем работников ППС. В связи с этим для понимания относительной «цены» указанных эффектов рассмотрим выполнение условия их равенства:

$$\beta L_i^{PR} = \mu \gamma, \quad (3)$$

где L_i^{PR} – численность ППС i -го университета; $\mu = \beta/\gamma$.

Чтобы не вычислять оценку (3) для конкретного вуза, усредним данные по всем отечественным образовательным заведениям. Так, в 2012–2013 гг. в России насчитывалось 1046 вузов, в которых работало 342 тыс. представителей ППС. Это означает, что в среднем на одного ректора вуза приходилось 327 сотрудников ППС. Это означает, что сопоставимый эффект от стимулирования профессоров оказывается в 26,2 раза дороже, чем от стимулирования ректоров. Иными словами, имеет место сложная картина в распределении групповых стимулирующих эффектов: вузы в 12,5 раза чувствительнее к росту зарплаток ППС, чем ректоров, но затраты на сопоставимый эффект для ППС оказываются в 26,2 раза выше, чем для ректоров.

Полученный результат сам по себе является очень важным и интересным. В соответствии с ним отдача от вознаграждения ректоров многократно больше, чем от вознаграждения рядовых преподавателей. Одна из вульгарных интерпретаций данного обстоятельства может быть такой:

эффективность (отношение результата к затратам) ректора выше, чем эффективность его сотрудников. Отсюда напрашивается вывод, в соответствии с которым гораздо выгоднее стимулировать малочисленный ректорский корпус, нежели многочисленный ППС. Не исключено, что такая логика лежала в основе действий российского регулятора, который все предыдущие годы всячески поощрял руководителей вузов, игнорируя незавидное положение профессоров. Как оказывается, у такой интуитивной позиции есть вполне реальное экономическое основание. Если же к сказанному добавить, что ректорский корпус со стороны учредителя характеризуется высокой управляемостью по сравнению с ППС, то выбор в его пользу становится еще более логичным.

Однако в дальнейшем мы не будем рассматривать вариант роста зарплат ректоров, т. к. сегодня разрыв между их доходами и зарплатой ППС слишком велик и переходит уже в разряд политических проблем современности. Для иллюстрации возникшей ситуации приведем лишь несколько стилизованных примеров. Так, в Самарском государственном техническом университете соотношение доходов ректора и ППС в 2012 г. составляло 46 раз, в Гарвардском университете – примерно 5 раз, а в Калифорнийском университете Лос-Анджелеса (University of California Los Angeles – UCLA) – всего 3 раза. Расчеты показывают, что, например, общие доходы ректора Высшей школы экономики (ВШЭ) превышают доходы ректора UCLA на 22%, а после уплаты налогов – на 70%¹. При этом UCLA занимает 12-ю позицию в британском рейтинге THE, в который ВШЭ даже в отдаленной перспективе вряд ли сможет войти. Таким образом, можно констатировать, что фактор роста доходов ректорского корпуса России уже исчерпан и на повестке дня стоит задача повышения материального благосостояния преподавателей.

Для поставленной задачи нам необходимо вычислить среднюю зарплату ППС (W^*), которая обеспечит вхождение вуза в топ-100 рейтинга «Webometrics», при заданном уровне дохода ректора. Это можно сделать по формуле:

$$W_i^* = \frac{R_i^* - \gamma D_i - \alpha}{\beta}, \quad (4)$$

где R^* – заданное значение рейтинга «Webometrics»; для нашего случая $R = 100$.

В дальнейшем величину W^* будем называть конкурентной зарплатой ППС, т. к. именно она позволяет российским университетам на равных осуществлять соперничество с лучшими вузами мира.

¹ См.: Балашов М.В. Физтех, топ-100 и карго-культ // «Троицкий вариант», № 12(156), 2014.

Чтобы оценить годовой объем дополнительных средств (Z), необходимых для обеспечения попадания n вузов в топ–100 рейтинга «Webometrics», можно воспользоваться следующей формулой:

$$Z = k(1 + \nu) \sum_{i=1}^n (W_i^* - W_i) L_i^{PR}, \quad (5)$$

где k – число месяцев в году ($k = 12$); ν – социальный налог (доля социальных начислений на заработную плату, $\nu = 0,32$). Так как правительством страны планируется обеспечение присутствия в топ–100 рейтинга «Webometrics» пяти вузов, то в формуле (5) $n = 5$.

Для проведения прикладных расчетов необходимо выбрать пять вузов, которые желательно «продвинуть» в топ–100 рейтинга «Webometrics». Для расчетной процедуры данный выбор не имеет принципиального значения, т. к. он должен позволить оценить масштаб изучаемого явления. При необходимости набор выбранных вузов может быть изменен, однако полученная макрооценка, скорее всего, принципиально не изменится. Для большей наглядности будем рассматривать следующие пять университетов: Московский физико-технический институт (МФТИ), Московский государственный технический университет (МГТУ) им. Н.Э. Баумана, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (СПбГПУ), Российский экономический университет (РЭУ) им. Г.В. Плеханова, Российский университет дружбы народов (РУДН). Данный набор не полностью совпадает с официальным списком вузов-претендентов на вхождение в топ–100 ГРУ, однако он содержит в себе как технические, так классические и социальные университеты, что делает его более представительным. Все расчеты осуществляются на основе данных за 2012 г. (табл.1); численность ППС взята с официальных сайтов университетов за 2012–2013 гг.

Таблица 1

Исходные данные для пяти вузов-претендентов на вхождение в топ–100 рейтинга «Webometrics», 2012 г.

Университет	Место в «Webometrics»	Численность ППС, чел.	Средне-месячный доход ректора, тыс. руб.	Средне-месячная зарплата ППС, тыс. руб.
МФТИ	914	3233	949,7	32,1
МГТУ	1459	2142	804,3	44,6
СПбГПУ	947	2113	901,5	48,1
РУДН	1835	2102	828,6	49,9
РЭА	3687	1200	501,2	54,9

Проведенные расчеты величины конкурентной зарплаты ППС приведены в табл. 2, которая позволяет сделать несколько важных выводов.

Во-первых, намеченная акция по вхождению рассмотренных пяти вузов в топ–100 рейтинга «Webometrics» предполагает очень серьезный рост зарплаток ППС. В среднем по пяти вузам он составляет рост почти в 5 раз, что подразумевает своеобразную революцию в университетской среде. Как правило, столь масштабные повышения стоимостных показателей вызывают большое напряжение в социальной системе. Такой мощный рост зарплаток даже в течение нескольких лет трудно реализуем, если не сказать, что он вообще лежит за рамками нынешних возможностей университетской системы.

Таблица 2

Величина конкурентной зарплаты ППС

Университет	Среднемесячная конкурентная зарплата ППС		Отношение W^*/W , раз
	тыс. руб.	тыс. долл.	
МФТИ	228,2	6,7	7,11
МГТУ	216,6	6,4	4,89
СПбГПУ	224,4	6,6	4,70
РУДН	218,6	6,4	4,41
РЭА	192,5	5,7	3,53

Во-вторых, выход ППС на конкурентную зарплату означает не что иное, как выход на международный стандарт профессорского заработка. В среднем по пяти вузам он составляет 76,3 тыс. долл. в год, что является западноевропейским стандартом оплаты профессорского труда. Тем самым проведенные расчеты лишний раз подтвердили, что без достижения международного стандарта оплаты труда ППС вхождение российских вузов в когорту университетов мирового класса невозможно.

В-третьих, российские вузы пока еще имеют конкурентное преимущество по зарплате ППС. Так, согласно проведенным расчетам, выход вуза на 1-е место рейтинга «Webometrics» по показателю конкурентной зарплаты почти не отличается от ее величины при выходе на 100-е место. Такой эффект связан с тем, что некоторым российским вузам для выхода на 100-е место надо преодолеть путь в 3,5 тыс. позиций; дополнительно еще 100 мест уже мало что меняют. Вместе с тем в западных вузах, занимающих первые позиции в рейтинге, зарплата профессоров колеблется в интервале 150–210 тыс. долл. в год, что в 2,0–2,8 раза больше, чем средняя конкурентная зарплата в рассмотренных пяти российских вузах. Следовательно, даже при реализации указанного роста зарплаток ППС в передовых вузах

России эффект недоплаты все равно сохранится, что является выгодным как для самих университетов, так и для страны в целом.

Расчет общей величины затрат Z по формуле (5) на увеличение зарплаток ППС показывает, что на эти цели нужно дополнительно 29,6 млрд руб., что соответствует 0,87 млрд долл. Это и есть макроэкономическая оценка намеченного амбициозного мероприятия по выходу России в число мировых лидеров в сфере высшего образования.

Оценка политики по финансовой поддержке университетов-чемпионов. Полученная выше цифра нуждается в осмыслении. Насколько она велика? Реалистично ли привлечение такого объема дополнительных финансовых ресурсов? Насколько соответствует данная величина осуществляемым мероприятиям?

Постараемся последовательно ответить на поставленные вопросы.

Таблица 3

Данные о фонде оплаты труда ППС, 2012 г.

Показатель	Фактический	Скорректированный
Среднемесячная зарплата ППС вузов, тыс. руб.	18,99	26,63
Годовые затраты на оплату труда ППС, млрд руб.	77,95	109,28
Доля затрат на зарплату университетов-чемпионов в общих затратах на оплату труда ППС, %	37,9	27,0

Для начала оценим затраты на оплату труда ППС российских вузов. Учитывая численность ППС в 2012 г. и среднюю зарплату работников сферы образования, легко вычислить величину фонда заработной платы ППС (табл. 3). При этом рассмотрим еще и вариант скорректированной зарплаты ППС, которая равна средней по экономике России; именно такое требование было выдвинуто регулятором в 2012 г., и к началу 2014 г. заработки ППС вузов в основном действительно вышли на среднерегиональный уровень заработков.

Из табл. 3 видно, что полученная нами сумма затрат на зарплату пяти университетов-чемпионов в 29,6 млрд руб. даже в случае увеличенной оплаты труда остальной части ППС составляет огромную сумму – более четверти всего фонда зарплат ППС. Однако это еще не все. Дело в том, что выбранные нами пять вузов могут выступать в качестве некоего ядра университетов-чемпионов, однако на самом деле оно должно быть существенно больше для обеспечения здоровой конкуренции между вузами за

выделяемые им бюджеты; в противном случае вузы-чемпионы превратятся в обычных бюджетных иждивенцев.

На практике российским регулятором реализована именно такая схема стимулирования межвузовской конкуренции. Так, в июле 2013 г. Совет по повышению конкурентоспособности ведущих вузов России в качестве отечественных мировых образовательных центров (МОЦ) выбрал 15 университетов, которые и попали в программу «5–100–2020». Сначала проект «5–100–2020» (минимум пять российских вузов должны попасть в топ-100 международных рейтингов – шанхайского ARWU, британских QS и THE – к 2020 г.) был запущен для следующих вузов: МФТИ, Московский институт стали и сплавов (МИСиС), Высшая школа экономики (ВШЭ), Московский инженерно-физический институт (МИФИ), Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет (ЛЭТИ), СПбГПУ, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, Дальневосточный федеральный университет, Казанский федеральный университет, Уральский федеральный университет, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Самарский государственный аэротехнический университет им. С.П. Королева, Новосибирский государственный университет, Томский государственный университет, Томский политехнический университет. Однако в 2014 г. число российских вузов, которым государство будет оказывать поддержку для повышения конкурентоспособности на мировой арене, сократилось до 14 – из списка МОЦ был исключен ЛЭТИ, которому не удалось «защитить» свои дорожные карты (программы повышения конкурентоспособности). Место выбывшего из списка ЛЭТИ никто не займет; более того, круг вузов-победителей будет сужаться и дальше – следующий пересмотр состава участников проекта состоится в 2015 г.¹

Сказанное свидетельствует о том, что оцененный нами бюджет университетов-чемпионов в 29,6 млрд руб. с учетом вузов-конкурентов, создающих здоровую конкурентную среду, должен быть увеличен примерно в 3 раза. А эта цифра уже является запредельной: в сценарии со скорректированной зарплатой университеты-чемпионы «съедят» 81% всего фонда оплаты труда ППС страны и на все остальные вузы останется лишь 19% его величины; в сценарии с фактической зарплатой фонд «чемпионов» превысит весь общероссийский фонд оплаты труда ППС. Тем самым напрашивается недвусмысленный вывод о том, что реализация амбициозного проекта «5–100–2020» представляет собой непосильную для страны

¹ См.: Коваленко А. Тест для избранных // «Эксперт Урал», № 15(596), 07.04.2014. URL: <http://expert.ru/ural/2014/15/test-dlya-izbrannyih>.

задачу. Следовательно, следует признать, что и сам проект представляет собой стратегическую ошибку правительства.

Теперь рассмотрим реализацию проекта «5–100–2020». Так, совокупный объем поддержки отобранных МОЦ до 2016 г. составит 40 млрд руб.¹ Учитывая, что в настоящее время насчитывается 14 МОЦ, средний объем полученных каждым университетом-чемпионом средств за 4 года составляет 2,86 млрд руб. или 0,71 млрд руб. ежегодно. Такова «цена» статуса МОЦ. Однако в соответствии с нашими расчетами на каждый МОЦ должно приходиться 5,92 млрд руб. ежегодно ($29,6:5=5,92$). Это в 8,3 раза больше того, что реально выделяется. Тем самым можно констатировать, что имеет место почти порядковое недофинансирование проекта.

К сказанному добавим следующее. Выделяемые университетам-чемпионам ежегодные 0,71 млрд руб. отнюдь не предназначены работникам ППС. Это в основном траты на инфраструктуру вуза и научное оборудование. Реально от означенной суммы на прирост зарплаток ППС может быть потрачено не более 10%, а это означает недофинансирование проекта «5–100–2020» уже на два порядка. Скорее всего, такая скудная поддержка вузов-чемпионов просто-напросто не принесет желаемых результатов, а сам проект станет провальным.

Надо сказать, что полученные нами оценки совпадают с оценками экспертов. Например, ректор ВШЭ Я. Кузьминов считает, что один только нормальный инженерный факультет вуза должен стоить около полумиллиарда долларов, а оборудование должно обновляться раз в 5 лет². Если в вузе 8–12 факультетов, то мы как раз выходим на полученную нами сумму в 6 млрд руб.

Теперь попробуем сопоставить требуемый бюджет университетов-чемпионов в простом случае (только 5 вузов ядра – 29,6 млрд руб.) и в сложном случае (при создании конкурентной среды из дополнительных 10 вузов – 88,8 млрд руб.) с таким показательным и во многом хрестоматийным проектом, как зимняя Олимпиада Сочи–2014. Как оказывается, эти проекты по масштабу затрат вполне сопоставимы. Так, бюджетные средства, пущенные на строительство спортивных сооружений олимпиады, составили 100 млрд руб., а на развитие инфраструктуры региона – 430 млрд руб.³ Однако надо учесть еще один важный момент – бюджет университетов-чемпионов является годовым, а затраты на Олимпиаду в Сочи – кумулятивными. Если

¹ См.: Коваленко А. Тест для избранных // «Эксперт Урал», № 15(596), 07.04.2014. URL: <http://expert.ru/ural/2014/15/test-dlya-izbrannyih>.

² См.: Коваленко А. Тест для избранных // «Эксперт Урал», № 15(596), 07.04.2014. URL: <http://expert.ru/ural/2014/15/test-dlya-izbrannyih>.

³ См.: Во сколько обошлась России Олимпиада в Сочи? // «Аргументы и факты», №6, 05.02.2014. URL: <http://www.aif.ru/olymp2014/dontknow2014/1097139>.

же программа финансирования даже только пяти МОЦ продлится 5 лет, то ее стоимость окажется почти в полтора раза больше, чем стоимость построенных строительных объектов в Сочи. Если же государство захочет не просто «ввести» свои вузы в топ-100 рейтинга «Webometrics», но и удерживать их на передовых местах, то ему придется удерживать и указанное финансирование на протяжении примерно 20 лет, а это уже перекроет все государственные расходы на Олимпиаду в Сочи. Если же рассматривать «конкурентный» вариант поддержки вузов-чемпионов, то он вообще превышает все разумные оценки. Все это лишний раз доказывает, что цена вхождения российских университетов в топ-листы ГРУ является чрезмерной и в целом неоправданной.

Рентабельность проекта выращивания вузов-чемпионов В заключение следует отметить, по крайней мере, еще три момента. Во-первых, все оценки затрат на создание университетов-чемпионов на самом деле должны быть еще больше, т. к. помимо роста заработков ППС надо еще обеспечить адекватные условия его работы, создать современную инфраструктуру, закупить новое оборудование и т. п. Во-вторых, издержки на зарплату ППС, как, впрочем, и ректоров, являются текущими тратами, которые требуют постоянного воспроизведения, но не дают материального воплощения – в отличие, например, от объектов Олимпиады в Сочи. В-третьих, все расчеты нами были сделаны применительно к ГРУ «Webometrics», однако другие рейтинги могут потребовать не просто других затрат, но и вообще быть недостижимыми для российских вузов.

Кроме всего прочего, выполнение проекта «5-100-2020» может осложниться многими обстоятельствами качественного порядка. Например, уже сейчас намечается серьезное противостояние между менеджментом вузов и ППС. Если так и дальше пойдет, то стимулирование заработков профессоров вызовет такие трения внутри университетов, что нормальная работа в них будет просто невозможна. Есть еще и масса организационных вопросов, без решения которых даже масштабные денежные вливания в вузы не приведут к желаемым результатам.

Главный итог проведенного исследования нам видится в уяснении «цены» присутствия российских университетов в качестве лидеров на мировом рынке научных и образовательных услуг. Однако мы пока не затронули вопрос об окупаемости столь масштабного проекта. Насколько это реалистично? Что для этого надо? Какие экономические параметры должны быть у университетов-чемпионов, чтобы вложенные в них деньги вернулись с лихвой?

Учитывая, что главным источником получения доходов для российских вузов является плата, взимаемая за обучение студентов, то в расчетах будем отталкиваться от того, что окупить государственные вложения университеты могут только благодаря повышению платы за образование. Что-

бы не усложнять расчеты, воспользуемся агрегированной схемой, когда все пять вузов рассматриваются в качестве единого пула, имеющего усредненные параметры. Формула для проведения прикладных расчетов имеет вид:

$$(P^* - P)Sq = Z, \quad (6)$$

где P – фактическая годовая плата за обучение студента; P^* – новая (возросшая) годовая плата за обучение студента; S – численность студентов, обучающихся на платной основе; q – доля доходов университета, изымаемая государством в качестве налогов.

В левой части стоит доход государства, получаемый в виде налогов с коммерческой деятельности университетов, в правой – затраты государства на обеспечение международной конкурентоспособности вузов. Из уравнения (6) легко рассчитать ту цену (P^*), которую можно взимать со студентов, когда университет войдет в топ-100 рейтинга «Webometrics». Для этого зададим исходные параметры. Предположим, что ППС пяти вузов, составляющий примерно 11 тыс. чел., будет обучать 50 тыс. студентов в рамках платной формы обучения ($S = 50$ тыс. чел.). При этом сегодня усредненная цена учебы в рассматриваемых вузах составляет $P = 150$ тыс. руб. в год. Согласно макроэкономическим пропорциям, доля налогов в выручке университета составляет примерно 30% ($q = 0,3$). Затраты государства на «продвижение» вузов в ГРУ составляют 29,6 млрд руб. Несложные расчеты показывают, что новая цена, обеспечивающая возврат бюджетных денег, составит $P^* = 2,1$ млн руб. в год, что примерно соответствует 62,4 тыс. долл.

К сожалению, полученная величина платы за обучение является нереалистичной. Дело в том, что даже в Гарвардском университете, занимающем традиционно первые позиции во всех ГРУ, годовая плата составляет 60 тыс. долл. (с учетом проживания в кампусе); в Принстонском университете цена еще меньше – 50 тыс. долл. Таким образом, получается своеобразный парадокс: российские вузы, вошедшие в топ-100 рейтинга «Webometrics», будут взимать со своих студентов плату, более высокую, чем Гарвард, являющийся непререкаемым лидером всех ГРУ. Скорее всего, такой сценарий следует признать нереалистичным. В связи с этим можно констатировать, что и окупаемость государственных вложений в рост международной конкурентоспособности российских вузов невозможна. Скорее всего, проект «5–100–2020» станет убыточным.

Остается открытым следующий вопрос: сможет ли возросший престиж российских вузов на мировом рынке образования компенсировать финансовые потери государства?

Не исключено, что политические дивиденды подобной акции стоят таких больших финансовых затрат. Однако это уже вопрос политического выбора.

© 2014 г.

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

**НЕКОТОРЫЕ СООБРАЖЕНИЯ К ВОПРОСУ
«КАК УСКОРИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ»**

Официальные оценки ожидаемого роста экономики продолжают снижаться. Причем создается впечатление, что задача возобновления роста, а по сути выхода из кризиса, частично вообще снята с повестки дня. Что же конкретно делать дальше, что вообще можно сделать в данных условиях, это четко не формулируется. Звучат лишь неконкретные декларации о необходимости расширять малый бизнес, улучшать инвестиционный климат, совершенствовать институты, снижать ставки по кредитам и т. д.

Все это, конечно, нужно, но главной должна быть цель активизировать внутренний спрос, сделать его важнейшим двигателем экономики, увеличить привлекательность (конкурентоспособность) отечественной продукции для отечественного потребителя. Причем все это не обязательно связано исключительно с импортозамещением. Нет и не может быть «экономики предложения» и «экономики спроса». Экономическая жизнь – единый процесс. Если мы не сумеем создать качественное предложение отечественных товаров, стимулирующее спрос, и наращивать спрос,двигающий темпы роста, не может быть экономического роста. Однако нужно помнить, что в основе повышения предложения лежат инвестиции. Если без инноваций экономика может быть еще и возможна, то без инвестиций она нежизнеспособна. Кроме того, нужно признать очевидное: ошибочно полагать, что «рынок сформируется сам». Нужны дополнительные и значительные усилия государства по формированию полноценного, работающего рынка, созданию качественного предложения и большого внутреннего спроса.

За последние 20 лет у нас образовался деформированный неработающий рынок – без предложения качественных отечественных товаров и работающий только за счет внешнего спроса на сырье. Ставка на такой рынок бесперспективна. Он консервирует отсталую структуру экономики, неустойчив, не создает условий для высоких темпов роста. Необходим развитый рынок на основе внутреннего спроса и отечественного производства.

Внутренний спрос можно и нужно направлять, усиливать. В этом заключаются основные возможности ускорения роста. Речь идет, в первую очередь, о расширенном отечественном предложении необходимых для каждого россиянина товаров – бытовой технике, недорогом малоэтажном

жилье, одежде и обуви, продуктах питания. То есть о секторах, создающих и удовлетворяющих внутренний потребительский спрос. При этом необходимы доступные кредиты отечественных банков и умеренно низкий курс рубля, защищающий внутренний рынок.

Необходимо в значительной мере *переориентировать* внутренний бытовой спрос с высокотехнологической зарубежной продукции на собственную – не менее необходимую для населения, т. е. на такую, какую мы сейчас производить не можем. Это создается ограничением импорта, стимулированием отечественных производителей, в т. ч. малого и среднего бизнеса, политической пропагандой, рекламой, примером обеспеченных слоев, формированием моды и т. д. Тем самым запускается реально рыночный устойчивый механизм роста. Его не сформируют в полном объеме ни госзаказ, ни увеличение расходов на оборонный комплекс, ни строительство инфраструктурных мегапроектов.

Особую роль должно сыграть ускоренное развитие сельскохозяйственного производства, систем мелиорации, землепользования, что позволит России отказаться от значительной части продовольственного импорта, создать систему импортозамещения сельхозпродукции. Большой экономический эффект даст ускоренное развитие малоэтажного строительства. Не может функционировать развитый современный рынок, если на нем нет самого «рыночного» элемента – сектора индивидуальной недвижимости, закладывающего базу социальной мотивации. Об этом свидетельствует опыт всех ведущих стран мира. Рынок малоэтажного жилья в этих странах – главная точка роста и его индикатор. С рынка индивидуального жилья начинаются мировые кризисы, им же они заканчиваются. Массовая малоэтажная и комплексная застройка экономкласса открывает широкие возможности ускоренного развития смежных для строительства отраслей промышленности и увеличения спроса на ипотечное кредитование, решения проблем ветхого жилья, демографии, развития малого бизнеса.

Удовлетворение внутреннего спроса отечественными товарами может ускорить темпы роста экономики как минимум на 2–3 п.п. в год, в т. ч. за счет ускоренного развития смежных отраслей машиностроения, инфраструктуры, кредитно-финансового сектора, лесопереработки и т. д.

Если же внутренний спрос удовлетворяется за счет импортируемой продукции, как сегодня, ничего подобного не происходит. Деньги уходят из отечественной экономики, поступают на развитие зарубежных производств, их финансовое укрепление, создают мультипликативный эффект не здесь, а в иностранных экономиках.

Предлагаемый вариант роста, конечно, требует инвестиций, в том числе централизованных, но это как раз тот случай, когда капитальные вложения полностью окупятся во всех смыслах – от экономического до со-

циального. Рост экономики будет происходить органично, достигаться без особых усилий, под действием внутренних движущих сил и стимулов.

Итак, решение задачи ускорения экономического роста может быть сформулировано так: **для ускорения роста экономики необходима концентрация располагаемых инвестиционных ресурсов на тех участках экономики, которые способны обеспечить быстрое максимальное приращение внутреннего спроса на отечественные товары** (и, соответственно, сокращение импорта¹). Это позволит наращивать не только количественные показатели экономического развития, но и его качественные характеристики. Такая постановка вопроса не нова. Ее поддерживают многие экономисты. Но мы возвращаемся к ней, поскольку она не реализуется на практике.

Александр Беляков

доктор экономических наук
(e-mail: BelyakovAA@rshb.ru)

Игорь Туруев

доктор экономических наук
(e-mail: ituruev@yandex.ru)

¹ Отметим, однако, что импортозамещение требует подготовки в виде массовых закупок за рубежом качественного оборудования для импортозамещающих производств, в т. ч. для среднего и малого бизнеса.

SUMMARY

T. Kochuev (e-mail: kochuev.38@mail.ru)

ON UNEVEN ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE MODERN WORLD

The article deals with the problems of uneven economic development of the peoples and countries, the theory and the theory of catching up augmenting superiority choice of development models adapted to the characteristics of countries that do not meet the general trends of civilization process.

Key words: uneven economic development, differences in conditions and resources, levels of civilization, catch-up development, criteria and indicators of development effectiveness.

M. Gorschkov (e-mail: m_gorshkov@isras.ru)

N. Tikhonova (e-mail: netichon@rambler.ru)

MIDDLE CLASS IN MODERN RUSSIA

In the paper, on the basis of a series of nationally representative Russian surveys conducted by the Institute of Sociology RAS in 2003–2014, the composition and evolution of the Russian middle class are shown. Both occupational structure and cross-sectoral distribution of the Russian middle class are explored. Also some particularities of living standards and consumption patterns of people from the middle class in Russia are considered. By analyzing of their behavioral strategies it is shown that the difference in the level of welfare between the middle class and the rest of population is explained not by their additional affords, which they undertake to enhance their status in the society, but by that the level of their main employment income is significantly higher as compared to the rest, which is due to the fact that they occupy jobs of a peculiar type – and the specificity of these jobs is shown. Moreover, an overall assessment of the middle class location in the social structure of Russian society in general is given – and the correspondence between the middle strata and the middle class within it is studied as well.

Key words: Middle class, middle strata, social structure, stratification, social mobility, professionals.

SH. Makxkamova (e-mail: shmahkamova@mail.ru)

SOCIAL STRATIFICATION OF THE SOCIETY

In article questions of social stratification of a society in foreign countries and practice of definition of stratification узбекистанского societies are considered. Даютя specific proposals on optimisation of stratification of a society.

Key words: social striations, an inequality in a society, middle class, needy, stability, stratification, the income.

P. Kokhno (e-mail: pavelkohno@mail.ru)

THE SYSTEM OF RISKS INFLUENCING ACTIVITY OF ECONOMIC SUBJECTS

In article concepts, essence and types of strategic and economic risks are considered. Classification of the factors reducing risks, based on a choice of signs of classification of factors of emergence of risks is made. For economical and institutional structuring

economic education (the region, area, the municipal area) these factors are allocated in economic, political and social areas of social development.

Key words: risks, factors of the risks, the managing subject, economic education.

L. Zevin (e-mail: Lzzevin@pochta.ru)

CHANGING ARCHITECTURE OF THE WORLD ECONOMY

Analysis of globalization concentrates its uniting trends. However globalization simultaneously gives birth to the fragmentation of national economic complexes. These two movements are changing the archaic structure of world economy. Globalization transforms world economy into global economy. Fragmentation dismembers obsolete structures, regional integration creates international economic regions which, in their turn, create a system of interregional relations (interregionalism). These new constructions serve as an economic basis for a multipolar world.

Key words: International economic region, regional integration, Eurasian economic union.

Z. Veliyev (e-mail: zaurveliyev@gmail.com)

FISCAL SUSTAINABILITY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

In this article consideration forms of fiscal sustainability. Moreover, in this article researching the theoretical and methodological aspects of fiscal sustainability. Analysing forms of fiscal sustainability which of the main important.

Key words: sustainability, fiscal (budget) sustainability, debt, debt sustainability, permanent income.

D. Kondratov (e-mail: dmikondratov@yandex.ru)

RUSSIA'S PARTICIPATION IN THE GLOBAL ENERGY MARKET

This article analyzes the current state industries Russian fuel and energy complex, as well as a description of their development. The study examines the characteristics of the ground of the market in each of the sectors separately, including an assessment of the market volume and the prognosis of its development.

Key words: Russia, energy market, oil, oil prices.

V. Papava (e-mail: rector@tsu.ge)

ON THE "NECROECONOMIC POST-INDUSTRIALISM" IN THE POST-SOVIET SPACE (THE CASES OF GEORGIA AND RUSSIA)

This paper investigates the peculiarities of the "post-Soviet post-industrialism," as a heritage of the command economy. The large scale of Russia's economy has aggravated the issue of necroeconomy more in Russia than in Georgia which manifested in the global financial and economic crisis. It has been shown that both in Georgia and Russia, essentially identical consumer models of development of poor countries have established. In order to transfer to an innovative model of economic development, it is essential to stimulate supply, which can be achieved in Georgia and in Russia by using different ways.

Key words: necroeconomy, post-Soviet post-industrialism, consumer models of development, poverty, supply stimulation, innovative economy.

E. Balatsky (evbalatsky@inbox.ru)

**MATERIAL INCENTIVES AND INTERNATIONAL
COMPETITIVENESS OF RUSSIAN UNIVERSITIES**

The article deals with the financial aspect of the megaproject to promote five Russian universities in the top-100 universities in international rankings. Built econometric relationship, fixing the connection between a places of Russian universities in the ranking «Webometrics» with the level of earnings of professors and rectors, allows us to estimate the amount of financial costs to achieve this goal. Calculations show that the necessary investments are excessive for the Russian budget and likely will be unprofitable. Author substantiates the thesis that the current program to improve of the international competitiveness of Russian universities characterized by a pronounced underfunding.

Key words: universities, global rankings, projects, effectiveness, efficiency, staff, income, salary, wage.

LETTER TO THE EDITOR

A. Belyakov (e-mail: BelyakovAA@rshb.ru).

I. Turuev (e-mail: ituruev@yandex.ru)

**ON THE POSSIBILITY OF INCREASING THE RATE
OF ECONOMIC GROWTH**

Despite continued several years of discussion about the growth accelerates economists and official experts still cannot come to a consensus about what should be the levers and mechanisms of accelerated growth. The article offers the author's opinion on the marked an important issue.

Key words: rate, the quality of growth, re-formatting of domestic demand, the mechanisms of investment, banking system, the exchange rate ruble.

Требования к рукописям, представляемым для публикации в журнале «Общество и экономика»

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям журнала, обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов по соответствующей проблематике.

Объем рукописи не должен превышать 1,5 авторского листа (60 тыс. знаков).

Текст статьи представляется в формате Microsoft Word в соответствии со следующими параметрами: шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5. Графики и диаграммы выполняются в программе Excel в черно-белом цвете и должны содержать исходные данные (таблицы). Блок-схемы оформляются в программе Microsoft Word.

Ссылки на источники приводятся в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания.

Статью должны сопровождать аннотация (5–10 строк) и ключевые слова на русском и английском языках.

К статье должны прилагаться **сведения об авторе** (авторах) с указанием Ф.И.О. (полностью), ученой степени, ученого звания, места работы, должности, сл. и дом. телефонов, электронного адреса.

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

Подписано к печати 25.07.2014. Дата выхода в свет 30 еж. Формат 70x100^{1/16}.

Гарнитура Таймс. Печать цифровая. Усл. печ. л. 15,6. Усл. кр.-отт. 3,3 тыс.

Уч.-изд. л. 17,5. Бум. л. 6,0. Заказ № 192. Цена свободная.

Учредитель: Международная ассоциация академий наук

Издатель – Российская академия наук. Издательство «Наука»
117997, Москва, ул. Профсоюзная, 90.

Адрес редакции: 101000, Москва, Малая Лубянка, 16/4 подъезд 3.
Тел. 628-83-19, тел/факс: 624-50-98
E-mail: socpol@mail.ru

Отпечатано в ППП «Типография “Наука”»
121099, Москва, Шубинский пер., 6.