



ISSN 2073-6606  
e-ISSN 2410-4531

# TERRA ECONOMICUS

**23**  
**ТОМ**

**2025**

**1**  
**номер**

# TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. — Экономический вестник  
Ростовского государственного университета

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

Журнал издается с 2003 г.,  
выходит 4 раза в год.  
Подписной индекс 81958

**Учредитель:** Южный федеральный университет

## Редакционная коллегия

Главный редактор

Вольчик В.В., доктор экономических наук, Южный федеральный университет, Россия  
volchik@sfedu.ru

Заместитель главного редактора

Кирдина-Чэндлер С.Г., кандидат экономических наук, доктор социологических наук,  
Институт экономики РАН, Россия  
kirdina777@gmail.com

Балацкий Е.В., доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия

Боровская М.А., доктор экономических наук, Южный федеральный университет, Россия

Клейнер Г.Б., доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Россия

Курбатова М.В., доктор экономических наук, Кемеровский государственный университет, Россия

Курышева А.А., выпускающий редактор, кандидат экономических наук, Южный федеральный университет, Россия

Латов Ю.В., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, Федеральный научно-исследовательский социологический центр РАН, Россия

Малкина М.Ю., доктор экономических наук, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Россия

О'Хара Ф., доктор наук, Исследовательская группа по глобальной политической экономике (GPERU), Австралия

Расков Д.Е., кандидат экономических наук, Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

Стриелковски В., технический редактор, PhD, Пражская бизнес-школа, Чехия

Ханин Г.И., доктор экономических наук, Сибирский институт управления – Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия

Хасс Дж., Санкт-Петербургский государственный университет, Россия; Университет Ричмонда, США

Шевченко И.К., доктор экономических наук, Южный федеральный университет, Россия

Эллман М.Дж., PhD, Амстердамский университет, Нидерланды

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получившими мотивированный отказ в опубликовании.

## Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Б. Садовая, 105/42.  
Тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66  
факс: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66  
e-mail: info@sfedu.ru

## Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону,  
ул. М. Горького, 88, к. 211.  
Тел.: 8 (863) 250-59-54  
e-mail: terraeconomicus@mail.ru  
http://te.sfedu.ru/  
e-mail: te@sfedu.ru

# TERRA ECONOMICUS

---

Before 2009 – Economic Herald  
of Rostov State University

---

Registered by the Federal Service for Supervision  
in the Sphere of Telecom, Information Technologies  
and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).  
Date of registration: 16th January, 2009.  
Registration certificate PI № FS77-34982

---

**Founded: 2003**  
**Quarterly Journal**  
**Subscription index in «Rospechat»**  
**catalogue: 81958**

---

## Editorial Board

Editor-in-Chief

Vyacheslav Volchik, *Southern Federal University, Russia*  
volchik@sfedu.ru

Deputy Editor

Svetlana Kirdina-Chandler, *Institute of Economics RAS, Russia*  
kirdina777@gmail.com

Evgeny Balatsky, *Financial University, Russia*

Marina Borovskaya, *Southern Federal University, Russia*

Michael Ellman, *Amsterdam University, Netherlands*

Jeffrey Hass, *Saint Petersburg State University, Russia; University of Richmond, U.S.*

Grigoriy Khanin, *Siberian Institute of Management RANEP, Russia*

Georgy Kleiner, *Central Economics and Mathematics Institute RAS, Russia*

Margarita Kurbatova, *Kemerovo State University, Russia*

Anna Kurysheva, *Southern Federal University, Russia (Managing Editor)*

Yury Latov, *Federal Center of Theoretical and Applied Sociology RAS, Russia*

Marina Malkina, *Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Russia*

Phil O'Hara, *Global Political Economy Research Unit, Australia*

Danila Raskov, *Saint Petersburg State University, Russia*

Inna Shevchenko, *Southern Federal University, Russia*

Wadim Strielkowski, *Prague Business School, Czech Republic (Technical Editor)*

The submission materials should be prepared in accordance with the Author Guidelines available at  
<https://te.sfedu.ru/en/for-authors.html>, manuscripts should be submitted online. Submissions which do not meet  
the requirements as stated in the instructions for authors are rejected by the Editorial Board.

The editors will not enter into correspondence about papers rejected.

---

## Established by the Southern Federal University

Bolshaya Sadovaya St., 105,  
Rostov-on-Don, Russia, 344006.  
Phone: (863) 265-31-58, 264-84-66  
Fax: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66  
e-mail: info@sfedu.ru

## Editorial office:

of. 211, Gorkogo St., 88,  
Rostov-on-Don, Russia, 344002.  
Phone: + 7 (863) 250-59-54  
e-mail: terraeconomicus@mail.ru  
<http://te.sfedu.ru/en/>  
e-mail: te@sfedu.ru

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Государственное и муниципальное управление как объект  
институционального анализа 6  
**Виталий Тамбовцев, Ирина Рождественская**

### ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- Гипотеза финансовой нестабильности почти 50 лет спустя 21  
**Иван Розмаинский**

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

- Жилищная прекарность в регионах России и ее связь с удовлетворенностью  
жильем и намерениями улучшить жилищные условия 37  
**Денис Литвинцев**

- The determinants of subjective wellbeing: An assessment for Russian  
cities based on new data 51  
**Natalia Starodubets, Irina Turgel**

### РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Налоговая грамотность: опыт эмпирического исследования субъекта  
Российской Федерации 66  
**Светлана Ильиных**

- Исследование жизнестойкости арктических поселений с применением  
нарративного анализа (на примере п. Тикси) 79  
**Ольга Гордячкова, Татьяна Калаврий**

- Institutional transformations of Russian local self-government:  
Lessons for sustainable economic development of the region 93  
**Wadim Strielkowski, Svetlana Kalyugina, Oxana Mukhoryanova, Victor Fursov**

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Economic and institutional aspects of India's economic development  
in the 21st century 103  
**Andrea Čajková, Peter Čajka**

### РАЗМЫШЛЕНИЕ НАД КНИГОЙ

- Эхо далекой войны: как Вторая мировая война изменила американскую  
экономику и американское общество. Размышления о книге  
Александра Дж. Филда «Экономические последствия мобилизации  
США в годы Второй мировой войны» 118  
**Дмитрий Фомин**

## TABLE OF CONTENT

---

### CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Public administration as the subject matter for institutional analysis 6  
**Vitaliy Tambovtsev, Irina Rozhdestvenskaya**

### HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- The financial instability hypothesis almost 50 years later 21  
**Ivan Rozmainisky**

### ECONOMICS AND SOCIOLOGY

- Housing precarity in Russia's regions and its connection with housing satisfaction and intentions to improve housing conditions 37  
**Denis Litvintsev**

- The determinants of subjective wellbeing: An assessment for Russian cities based on new data 51  
**Natalia Starodubets, Irina Turgel**

### REGIONAL ECONOMY

- Tax literacy: An empirical study of a Russian region 66  
**Svetlana Ilynykh**

- The study of the resilience of arctic settlements using narrative analysis (The case of Tiksi) 79  
**Olga Gordyachkova, Tatyana Kalavriy**

- Institutional transformations of Russian local self-government: Lessons for sustainable economic development of the region 93  
**Wadim Strielkowski, Svetlana Kalyugina, Oxana Mukhoryanova, Victor Fursov**

### INTERNATIONAL ECONOMICS

- Economic and institutional aspects of India's economic development in the 21st century 103  
**Andrea Čajková, Peter Čajka**

### BOOK REVIEW

- The echoes of a distant war: How the Second World War changed the American economy and society. Reflecting on the book "The Economic Consequences of U.S. Mobilization for World War II" by Alexander J. Field 118  
**Dmitry Fomin**

# Государственное и муниципальное управление как объект институционального анализа

Тамбовцев Виталий Леонидович

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия, e-mail: [tambovtsev@econ.msu.ru](mailto:tambovtsev@econ.msu.ru)

Рождественская Ирина Андреевна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия, e-mail: [irozhdestv@gmail.com](mailto:irozhdestv@gmail.com)

**Цитирование:** Тамбовцев В.Л., Рождественская И.А. (2025). Государственное и муниципальное управление как объект институционального анализа. *Terra Economicus* 23(1), 6–20. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-6-20

*В статье представлен обзор зарубежной и отечественной литературы по вопросам государственного и муниципального управления (ГМУ). Эта область знаний является междисциплинарной и опирается на целый ряд наук, соединяя типичные для них методы. В разных странах в таких исследованиях преобладают разные базовые науки: где-то первенствуют политические науки, где-то – правовые, однако нигде в этой роли не выступают науки экономические. Авторы статьи исходят из того, что современная экономическая наука, включающая целый ряд институциональных исследовательских программ, обладает потенциалом для изучения ГМУ. Это ощутимо расширяет возможности как для теоретических, так и для прикладных исследований в данной области, а также повышает продуктивность и действенность реализации мер государственной политики. В первом разделе статьи освещается опыт применения институционального подхода при изучении государственного и муниципального управления, оцениваются его альтернативные варианты и результаты, включая неадекватные оценки применения в данной области новой институциональной экономической теории. В частности, подробно анализируется экономическая модель принципала – агента и социологическая теория принципала – агента, которые зачастую смешиваются и принимаются за некую единую концепцию, что приводит к недоразумениям. В разделе также анализируются основные положения организационного (социологического) институционализма, зачастую воспринимаемого как единственно возможного. Во втором разделе статьи предлагаются два направления изучения ГМУ, в которых значительный потенциал получения полезных результатов связан с применением положений новой институциональной экономической теории. В заключительном разделе формулируются выводы из проведенного исследования.*

**Ключевые слова:** институциональный анализ; новая институциональная экономическая теория; государственное управление; модель принципала – агента; организационный институционализм; оппортунизм; целевые показатели

# Public administration as the subject matter for institutional analysis

Vitaliy L. Tambovtsev

Lomonosov Moscow State University, Russia, e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Irina A. Rozhdestvenskaya

Financial University, Moscow, Russia, e-mail: irozhdestv@gmail.com

**Citation:** Tambovtsev V.L., Rozhdestvenskaya I.A. (2025). Public administration as the subject matter for institutional analysis. *Terra Economicus* 23(1), 6–20 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-6-20

*Research in public and municipal administration (PMA) is generally considered to be interdisciplinary, drawing on a range of sciences and combining their typical methods. At the same time, in different countries these studies are influenced by different fundamental sciences: political science predominates in some places; legal science in others; and economics plays no role anywhere. We proceed from the assumption that modern economics, including a range of institutional research programs, has the potential to contribute to PMA research, which could significantly expand both theoretical and applied research opportunities, thereby enhancing productivity and effectiveness of state policy implementation. Based on an analysis of foreign and domestic literature, the first section of this article examines the experience of applying institutional analysis in PMA studies, evaluating its alternative approaches and outcomes, including inadequate assessments of new institutional economics applications in this field. In particular, we focus on principal-agent economic models and principal-agent sociological theory, frequently confused and mistaken for a unified concept, which leads to misunderstandings. This section also analyzes the main tenets of organizational (sociological) institutionalism, often perceived as being the sole form of institutionalism. A second section of the article suggests two areas for PMA investigation where significant potential exists for generating useful outcomes through the application of new institutional economics – an area currently underutilized in public administration research. We conclude with a summary of our findings.*

**Keywords:** institutional analysis; new institutional economics; public administration; principal-agent model; organizational institutionalism; opportunism; key performance indicators

**JEL codes:** B52, D73, H83

## Введение

Государство и государственное управление изучаются в разных науках, таких как правоведение, политические науки, а также наука государственного и муниципального управления (ГМУ), по-разному трактуются в них и упомянутые объекты. Так, в правоведении государственное управление понимается широко, как совокупность действий по принятию и реализации решений во всех ветвях государственной власти, в то время как в ГМУ предпочтительнее узкое понимание: как действий работников исполнительных органов власти по реализации различных политик, определяющих направления развития отдельных секторов жизни общества (см., например: Купреев, 2013). В первом случае государственное управление включает в себя принятие политических решений, в силу чего его изучение и преподавание должно опираться на политические науки, тогда как во втором они оперируют вне науки ГМУ. В рамках последней встречается, впрочем, и противоречивое восприятие этого разграничения, которое представлено, например,

в учебнике (Купряшин, 2015). В нем общее определение государственного управления на с. 18, характеризующее его как «область практической деятельности, связанную с проблемами упорядочивания и регулирования общественной жизни», явно включает принятие политических решений, поскольку без них обеспечить упорядочивание и регулирование общественной жизни никак невозможно. Однако более развернутое определение того же понятия на с. 20 этот вид деятельности уже исключает: государственное управление, по утверждению автора, «можно определить как профессиональную деятельность государственных служащих по выполнению решений, принимаемых законодательной, исполнительной и судебной властями государства», что «выводит» политическую науку за пределы ГМУ.

В мировой литературе проблема соотношения политической науки и госуправления известна как «дихотомия политики и управления» (*politics-administration dichotomy*) и обсуждается уже более 150 лет (Overeem, 2005; 2012; Nicholson-Crotty, 2009). Как представляется, такая трактовка имеет важное значение преимущественно для исследователей США, в которых избрание нового президента влечет за собой смену тысяч руководителей разных уровней для подразделений администрации президента, которые должны проводить именно его политику в самых разных сферах общественной жизни, в то время как рядовые работники этих подразделений, как любые наемные работники, должны «просто» исполнять задания руководителей. При изучении ГМУ других стран его трактовка как деятельности по *реализации* политики делает изучение процессов их выработки возможной, но никак не необходимой для наемных госслужащих.

Говоря о характере исследований ГМУ, нельзя не отметить их междисциплинарность, о которой упоминается практически во всех отечественных учебных материалах – от рабочих программ курсов до учебников: «Теория государственного управления... носит комплексный междисциплинарный характер» (Охотский, 2015: 21). В мировой литературе этой тематике посвящен ряд научных статей и глав монографий (Klein and Newell, 1998; Vigoda-Gadot, 2002; Wright, 2011; Van der Waldt, 2014), посвященных как вопросам методологии, так и практикам исследований.

Понятно, что междисциплинарность отнюдь не означает равного внимания исследователей к результатам наук, так или иначе затрагивающим область их интересов: во внимание принимается в первую очередь то, что воспринимается как важное для решения конкретной задачи. В этой связи нельзя не упомянуть статью (Peters and Pierre, 2017), в которой проведенный анализ показал, что в науке госуправления результаты современной экономической науки зачастую используются неадекватно или вообще не используются. Эти выводы вполне совпадают с результатами предпринятого недавно количественного анализа учета результатов различных наук в публикациях по проблематике ГМУ. Согласно данным, приводимым учеными (Hernandez, 2022: 106), исследовательские области, к которым отсылают проанализированные работы, посвященные изучению ГМУ, весьма разнообразны и ощутимо различаются по частоте упоминания. Так, ссылки на социальные науки встречаются в 42,8% статей, на исследования менеджмента – 20,9%, на компьютерные науки – 10,2%, на экономические – 5,1%, на инженерные – 3,6%, на гуманитарные – 3,5%, на медицинские – 3,3%, на науку о решениях – 2,1%, на экологические исследования – 2,0%, на математику – 1,8% и на другие научные дисциплины – 4,4% проанализированных публикаций.

Мы видим, что англоязычные исследователи ГМУ в большинстве видят себя представителями социальной науки, в существенно меньшей степени опирающимися на управленческий анализ, и совсем в незначительной мере учитывающими результаты экономической науки. Эти данные ясно говорят о недооценке последних, несмотря на то что именно в экономической науке в течение последних десятилетий были проведены исследования, фактически напрямую касающиеся изучения тех проблем, которые существуют в сфере государственного управления<sup>1</sup>. С нашей точки зрения, таким направлением экономической науки является новая институциональная экономическая теория (НИЭТ), более полный и адекватный учет результатов которой может внести определенный вклад в дальнейшее развитие науки госуправления (Тамбовцев, Рождественская, 2022).

Для обоснования этого утверждения в следующем разделе статьи мы рассмотрим преобладающие практики применения институционального анализа в изучении ГМУ, обращая внимание на имеющиеся в них трудности и проблемы, а в заключительной части статьи очертим перспек-

<sup>1</sup> Для отечественных исследований ГМУ подобный библиографический анализ обнаружить, к сожалению, не удалось.



тивные, по нашему мнению, направления использования положений НИЭТ в исследованиях ГМУ. Выводы из проведенного анализа завершают статью.

### **Опыт применения институционального анализа в изучении государственного и муниципального управления**

Прежде всего, отметим, что институциональный анализ, широко используемый в различных науках об обществе, отнюдь не является чем-то единым и стандартным, образно говоря, как таблица умножения. Напротив, в упомянутых науках – прежде всего в социологии, политической и экономической науках – на сегодняшний день заявили о себе уже не менее двух десятков институционализмов, опирающихся на различную философскую методологию. Определения институтов и методы их изучения также не совпадают. По этой причине разные институционализмы дают возможность выделять в объекте изучения ГМУ стороны и черты, которые с большей или меньшей продуктивностью вносят свой вклад в производство научных знаний о процессах реализации государственной политики. Вместе с тем употребление схожих и просто совпадающих терминов может создать у неспециалиста в области институционального анализа представление о том, что его положительное или отрицательное впечатление от конкретной статьи, затрагивающей соответствующие концепции в связи с процессами госуправления, вполне может быть перенесено на все остальные работы, упоминающие институты внутри тематики ГМУ. Следствием такого вывода легко может стать убеждение в том, что институциональные подходы к ГМУ либо уже широко применяются (если впечатление было положительным), либо их использование малоосмысленно (если впечатление было противоположным). Такой перенос в силу отмеченного разнообразия институционализмов трудно будет считать обоснованным.

Между тем невнимание к различиям в институциональных подходах распространено в анализе ГМУ весьма широко. Например, обзор большого числа исследований, посвященных институциональному анализу конкретных вопросов ГМУ, был представлен в статье, авторы которой отметили «растущее осознание исследователями того, что институты и их устройство [*institutional design*] являются критическими факторами, очерчивающими конечные результаты реализации политики» (Baldwin et al., 2019: 890). Трактуют институты как «правила игры», описывающие, что индивиды могут, не могут или должны делать в различных ситуациях, т.е. демонстрируя опору на образную характеристику институтов, данную Д. Нормом, они пишут, однако, преимущественно о работах, выполненных в рамках подхода Э. Остром, – концепции «институциональной грамматики», разработанной в начале 1990-х гг. (Crawford and Ostrom, 1995), – а также социологического институционализма, о котором шла речь выше. К более широкому использованию в исследованиях ГМУ подхода Э. Остром призвали сравнительно недавно (Siddiki and Frantz, 2021). Этот подход основывается на трактовке институтов, близкой, но не совпадающей с их пониманием Д. Нормом, и ориентирован на управление ресурсами коллективного пользования с акцентом на необходимость обеспечения участия стейкхолдеров в принятии решений. Такая ориентация практически совпадает с установками в сфере ГМУ, развиваемыми в ряде стран, где следование методологии Остром облегчает реализацию задач совершенствования управления на местном уровне.

В связи с этим рассмотрим и обсудим некоторые результаты недавнего исследования вопросов теоретизирования в области государственного управления (Hattke and Vogel, 2023). Согласно приводимым результатам, полученным на основе применения методов машинного обучения, в данной области среди полутора сотен применяемых теорий можно выделить 15. Они относятся к различным наукам и расцениваются как *ключевые* по уровню их использования в период с 2000 по 2019 гг. Первые два места среди этих теорий занимают *теория принципала – агента* (*principal – agent theory*) и *институциональная теория* (*institutional theory*) (Op. cit.: 1546), и обе эти теории, если судить по их названиям, имеют самое непосредственное отношение к НИЭТ. Тем самым этот результат, как может показаться, противоречит приведенным выше данным другого анализа, показавшего, что положения экономической науки применяются в работах по ГМУ на порядок реже, чем положения других социальных наук, и, кроме того, ставит под сомнения наше суждение о том, что результаты НИЭТ недоиспользуются в должной мере при изучении ГМУ.

*Теория принципала – агента*

Для экономистов разработка теории (или, точнее, модели) принципала – агента связана со статьей С. Росса (Ross, 1973), в которой были проанализированы проблемы, возникающие у принципала, дающего поручения или задания своему агенту, но не располагающего возможностями наблюдать за тем, как он их исполняет. Другими словами, данная модель позволяла анализировать ситуации, возникающие во взаимоотношениях двух индивидов, один из которых поручает другому произвести некоторый результат в условиях асимметрии информации о *процессе* действий, от которого зависит получаемый результат, т.е. поручитель (принципал) способен оценить лишь последний и, в зависимости от уровня полноты его совпадения с требованиями поручения, вознаградить за проделанную работу в большей или меньшей степени. Легко видеть, что эта модель описывает множество различных жизненных ситуаций, обобщаемых понятием договора (контракта), в силу чего в экономической науке часто рассматривается как часть более общей теории контрактов.

Поскольку контракты охватывают основную часть многообразных экономических трансакций, стремление повысить с их помощью результативность и эффективность последних привлекает постоянное внимание как теоретиков, так и практиков. Поэтому создание упомянутой модели принципала – агента стало основой для широкого круга исследований, посвященных теоретическому анализу различных типов контрактных отношений, с учетом тех или иных вариантов асимметрии информации, которой могут располагать стороны. Среди практиков (бизнесменов) большое внимание привлекали стимулирующие контракты (*incentive contracts*) разных видов, связывавшие вознаграждение с результатами работы, а не с ее процессом: считалось, что предоставление работнику свободы действий и установление связи его вознаграждения с результатами труда будет его побуждать к максимально продуктивной деятельности, включая улучшение самих трудовых процедур.

После появления модели С. Росса подход, основывающийся на асимметрии информации, был развит в ряде статей, получивших широкое признание экономистов (Weitzman, 1980; Laffont and Tirole, 1988; Baker, 1992). Один из наиболее значимых результатов изучения специфики стимулирующих контрактов с применением моделирования был представлен в статье (Holmstrom and Milgrom, 1991), ясно показавшей *ограничения* для действенного применения стимулирующих контрактов, или, как еще говорят, управления по результатам. В этой статье доказано, что в ситуации, когда агент получает одновременно несколько заданий, одна часть которых измерима, а другая нет, у него возникает возможность (и стимулы!) исполнять только первую часть, оставляя вторую без внимания, поскольку принципал не может как-то обоснованно и доказательно наказать агента за неисполнение неизмеримых (качественных) требований и заданий. Другими словами, у агента – например, наемного работника – появляется возможность «работать на показатель», и если у него нет «внеконтрактных» отношений по поводу выполняемой работы, то вероятность трудового поведения, минимизирующего персональные усилия, а не максимизирующего ожидаемый результат, оказывается весьма значительной. Поэтому стимулирующие контракты действенны там и тогда, где и когда количественные (измеримые) параметры задания («целевые показатели») полностью охватывают все требуемые свойства, не оставляя без внимания какие-либо важные черты. Неполнота охвата надежно измеримыми показателями всех требуемых характеристик планового задания делает любое планирование работы «сверху» потенциальным генератором «работы на показатель».

Легко видеть, что эти результаты непосредственно применимы к такому широко распространенному начиная с 1990-х гг. направлению реформирования ГМУ, как новый государственный менеджмент (*new public management*), или НГМ, в рамках которого вознаграждение государственных служащих увязывалось с уровнем исполнения ими устанавливаемых им сверху целевых показателей. Ведь далеко не все аспекты их работы могли быть адекватно измерены, в силу чего в рамках стремления успешно выполнить эти показатели неизмеримые результаты легко могли остаться «незамеченными», хотя, по существу, являлись весомой частью качества производимого работником результата. Этот негативный потенциал, заложенный в концепцию НГМ, но оставшийся незамеченным в ходе ее обсуждения<sup>2</sup>, был реализован на практике при предоставлении гражданам различных публичных услуг, таких, например, как образова-

<sup>2</sup> В процессе подготовки соответствующих преобразований в Российской Федерации на это обстоятельство внимание реформаторов было обращено (Тамбовцев, 2004), однако замечания остались без внимания.

ние (Tolofari, 2005) и здравоохранение (Mears, 2014), а также и ряда других (Diefenbach, 2009). «Работа на показатель», получившая в мировой литературе наименование *gaming* (Pearce and Perry, 1983), стала общим местом в сфере оказания публичных услуг. Заметим, что это явление достаточно часто называют «непредвиденными последствиями» (*unintended consequences*) реализации концепции НГМ (Adcroft and Willis, 2005; Birdsall, 2018; Franco-Santos and Otley, 2018), хотя таковыми их могут считать лишь те ученые, кто не захотел или не смог ознакомиться с результатами упомянутых исследований влияния асимметрии информации на поведение исполнителей. Относительно возможности понять эти результаты нельзя не отметить, что они были в той или иной мере отражены как минимум в двух работах, не предполагавших высокого уровня понимания математических моделей (Williamson, 1999; Dixit, 2002)<sup>3</sup>.

Интересно, что лишь спустя четверть века после публикации анализа ограничений на применение стимулирующих контрактов в статье (Holmstrom and Milgrom, 1991) некоторые исследователи НГМ самостоятельно обнаружили, что негативность его влияния на качество работы учреждений госсектора тем меньше, чем выше уровень контрактности устанавливаемых заданий (Spekle and Verbeeten, 2014). Однако другим авторам эта связь осталась неизвестной: например, в статье, специально посвященной приложениям модели принципала – агента к организациям госсектора (Roach, 2016), ссылки на упомянутую статью (Holmstrom and Milgrom, 1991) отсутствуют, а сама проблема в тексте просто не упоминается. Более того, теорию принципала – агента иногда связывали с *появлением* концепции НГМ, возлагая тем самым на нее ответственность за упомянутые последствия в области производства общественных услуг<sup>4</sup>. Именно этой в действительности отсутствующей связью можно объяснить встречающийся в литературе призыв «умерить пыл относительно теории принципала – агента после НГМ» (*After NPM, curb your enthusiasm for the Principal – Agent theory*) (Widmalm, 2016). С нашей точки зрения, такое некорректное восприятие теории (модели) принципала – агента, присущее многим исследователям ГМУ, проистекает из ее смешения с другой теоретической конструкцией, имеющей схожее название, но разделяемой, прежде всего, в политической и других социальных науках.

Как пишет родоначальник этой альтернативной теории, «первыми учеными, в явном виде предложившими создать теорию поручительства, – и фактически начавшими ее создавать, причем независимо и примерно одновременно, – были Стивен Росс и Барри Митник. Росс ответственен за возникновение экономической теории поручительства, а Митник – за институциональную теорию поручительства, хотя базовые понятия их подходов схожи» (Mitnick, 2006: 1). Журнальная статья С. Росса вышла первой (Ross, 1973), а статья Б. Митника – двумя годами позже (Mitnick, 1975). В ней был представлен анализ фидуциарной функции контроля в организации, согласно которому рациональный принципал не будет пытаться контролировать своего агента, если не ожидает от таких попыток чистой выгоды. Этот вывод очерчивает ключевую логику теории поручительства (*theory of agency*)<sup>5</sup>, утверждающую, что данная фидуциарная норма проявляется для принципала в экономии издержек контроля в случае лояльности (*fidelity*) агента, но может и не приводить к росту его выгоды, если лояльный агент не действует с высокой производительностью. Как видно, понятие асимметрии информации сторон контракта не является в этой концепции определяющим, ее заменяют представления о наличии/отсутствии человеческих чувств между ними, а вся она не опирается на построение и изучение свойств математической модели.

Как представляется, это обстоятельство и обусловило внимание многих ученых, работающих в области социальных наук, именно к теории взаимодействия принципала и агента Б. Митника, а не к экономико-математическому исследованию с применением моделей, начало которому положил С. Росс<sup>6</sup>. Институциональный вариант теории принципала – агента был представлен в ряде широко известных статей (McCubbins et al., 1987; Eisenhardt, 1989; Donaldson, 1990), кото-

<sup>3</sup> Существенно раньше качественное описание последствий множественности решаемых задач было дано в (Kerr, 1975).

<sup>4</sup> В статье (Тамбовцев, Рождественская, 2022: 12–15) достаточно подробно описаны детали взаимодействия экономической теории контрактов и науки государственного управления.

<sup>5</sup> Термин *agency* в научной литературе весьма многозначен. Например, в социологии им означает свободный выбор как форма поведения, противоположная следованию той или иной норме, который именуется как следование социальной *структуре* (*structure*). Соответственно, массовым является употребление пары противостоящих понятий *agency – structure*.

<sup>6</sup> Иногда исследователи считают эти глубоко различные подходы единым целым, говоря о некоей «классической теории агентства», см., например, (Shapiro, 2016).

рые были опубликованы не в сугубо экономических журналах. Отметим, что в этих работах упоминаются также и некоторые статьи по экономической теории контрактов, однако в них по понятным причинам не могли упоминаться результаты, представленные в (Holmstrom and Milgrom, 1991). Тем самым источники, которые, судя по всему, внесли определяющий вклад в понимание того, каково содержание теории принципала – агента среди исследователей ГМУ, обусловили явное первенство теории Митника. Именно это, как мы считаем, позволяет объяснить, почему в изучении ГМУ преобладает теория принципала – агента, притом что в критике НГМ *экономическая* теория принципала – агента не только не упоминается, но даже полагается одним из источников тех бед, которые принесли в общественный сектор многих экономик реформы, движимые концепцией НГМ. В следующем разделе статьи мы охарактеризуем, в каких направлениях развития исследований ГМУ может быть продуктивно использована эта экономическая теория.

#### «Институциональная теория» как один из институционализмов

Наличие множества исследовательских программ (ИП), ориентированных на изучение различных институтов, или институционализмов (Тамбовцев, 2021), опирающихся на плохо совместимые методологические основания и определения применяемых понятий, имеющих при этом иногда совпадающие наименования, делает выражение «институциональная теория» как минимум неопределенным. Ведь единой институциональной теории на сегодняшний день и в обозримом будущем нет, поэтому вопрос о том, какое содержание скрывается за этим выражением, не имеет очевидного и общепринятого ответа: о едином (и единственном) институциональном подходе с полным основанием для этого мог писать У. Гамильтон более века назад (Hamilton, 1919), однако в наше время для облегчения научной коммуникации желательно указывать, о каком именно институциональном подходе идет речь в той или иной статье. Конечно, выражение «институциональная теория» часто встречается как начало более длинного выражения, типа «институциональная теория неформальной экономики» (Williams and Horodnic, 2016) или «институциональная теория бизнес-предприятий» (Jo, 2019), однако и в таких случаях желательно пояснение, о каком типе институциональной теории того или иного объекта или процесса идет речь.

Несмотря на отмеченные моменты, один из многих институционализмов в области социологии – организационный институционализм (ОИ) – использует в качестве самоназвания выражение «институциональная теория» (*institutional theory*). Кроме того, достаточно часто он именуется также «неоинституционализмом» (*neoinstitutionalism*). Все эти наименования применяются в литературе синонимично (см., например: Greenwood et al., 2008; Greenwood et al., 2012; Morgan, Edwards and Gomes, 2014). Сторонники этой ИП характеризуют свои основные положения следующим образом: «Организации – это не автономные агенты, стремящиеся максимизировать экономические возможности, а множества внутри социальных сетей норм и ожиданий [*set within a social web of norms and expectations*], которые ограничивают и определяют выбор менеджеров... Социальные предписания передаются организациям через такие организации [*agencies*], как государство, профессиональные учебные организации, консультанты, аналитики, СМИ и другие, распространяя идеи и убеждения относительно приемлемого поведения менеджеров... Соглашаясь с социальными предписаниями, организации сохраняют одобрение и публичную поддержку, увеличивая тем самым свою “легитимность”... Социальные предписания могут приниматься как должное, т.е. институционализироваться, и потому их становится трудно изменить... Не столько “задачи внешней среды” (т.е. рынков), сколько согласие с социальными предписаниями могут негативно влиять на эффективность и другие экономические измерители функционирования, но могут также повышать долговременные шансы на выживание. Когда организация противостоит той или иной потенциально враждебной логике, которая предписывает различные способы действий, они сталкиваются с институциональной сложностью – ситуацией, которая порождает трения, конфликты и организационную неустойчивость... Поскольку схожие организации переживают схожие социальные ожидания и давление согласия [*pressures of conformity*], у них возникает тенденция к схожим стратегиям и способам действий менеджеров. Этот процесс именуется “изоморфизм”» (Raynard et al., 2015: 9–10).

Приведенное кредо ОИ имеет ряд специфических особенностей, характеризующих стиль данного варианта институционализма. Прежде всего, обращает на себя внимание общий и детерминистический характер утверждений, используемых в начале приведенного перечня. Авторы формулируют утверждения так, как если бы они характеризовали черты, присущие любой организации. Между тем целые классы организаций имеют свойства и особенности поведения, *не соответствующие* указанным в анализируемом перечне. К этим классам относятся разные типы неформальных организаций: от групп туристов, добровольно решивших оправиться в многодневный поход по безлюдной местности, до различных криминальных организаций, сознательно нарушающих множество общественных требований. Далее авторы не считают значимым механизм возникновения организации, поскольку не упоминают его варианты – добровольное возникновение или создание вышестоящей организацией. Первый тип состоит из различных частных организаций, в то время как второй – в первую очередь из учреждений государственного сектора, создаваемых государством, которое, согласно М. Веберу, является организацией, обладающей монополией на применение легитимного насилия. Если относительно организаций первого типа имеет смысл говорить о существовании различных видов давления и социальных предписаний, то для организаций второго типа практически единственным источником изменений является учредитель, в то время как остальные потенциальные источники давления не значимы для менеджеров и работников различных госучреждений.

Таким образом, если строго следовать приведенным в обсуждаемой цитате утверждениям, следует заключить, что, исходя из них, некоторые разновидности организаций изучать просто невозможно, и это относится в значительной степени к государственным учреждениям, работающим в странах, в которых существуют и действуют государства ограниченного доступа, по терминологии Д. Норты с соавторами (North et al., 2009).

Другая черта приведенного кредо – это неоднократно проявляемый методологический холизм, выражающийся в понимании организаций как акторов, действующих самостоятельно и независимо от тех людей, которые их и составляют. Такой подход характерен для многих социальных наук, однако затрудняет изучение реальных факторов и причин действий менеджеров и работников организаций, сводя межличностные отношения и взаимодействия к безликому и безымянному «социальному давлению» и «социальным предписаниям». Однако попытки некоторых последователей ОИ все же ввести людей в предмет их исследований путем формирования концепции обитаемых (или населенных, *inhabited*) институтов (см., например: DeRoche, 2013) встретили неприятие и резкую критику других его сторонников, по мнению которых усилие по «внесению различных форм индивидов, целеустремленных акторов в институциональное устройство создало противоречия, которые угрожают всей связности институциональной теории и уведут ее от ее социологических корней» (Hallett and Hawbaker, 2021: 1).

Еще одно проявление этого подхода – незначительное внимание, уделяемое исследователями мотивам и стимулам к действию людей, поскольку таковые теряются на фоне стимулов организаций как автономных субъектов действий. Такое пренебрежение персональной мотивацией может особенно негативно сказаться при попытке применить упомянутую методологию к изучению организаций, предоставляющих общественные услуги, поскольку для них давно показана значимость различий в мотивациях работников для обеспечения качества таких услуг (Perry and Wise, 1990; Wright and Grant, 2010; Andersen et al., 2014).

С точки зрения исследователей организаций, не относящих себя к институционалистам, организационный институционализм в последнее время пребывает в «кризисе среднего возраста», проявлениями которого являются «чрезмерная широта [*over-reach*], близорукость, тавтология, псевдопрогресс и изобретение велосипеда [*re-inventing the wheel*]» (Alvesson and Spicer, 2019: 199), что демонстрируется анализом многочисленных примеров. К этим чертам ИП ОИ необходимо добавить принципиальное невнимание к исследованиям институтов и организаций, которые осуществляются в других институционализах, прежде всего – экономических (Тамбовцев, 2022; 2023).

Несмотря на эти черты, «за последние семь десятилетий институциональная теория (ИТ) стала доминирующей в изучении организаций. Многие ее центральные утверждения нашли эмпирическое подтверждение... и теория стала привлекать широкий интерес, отражающийся

в удвоении термина “институт” в ключевых словах, заголовках или аннотациях публикаций по исследованию организаций за последние 20 лет» (Glynn and D’Aunno, 2023: 1). Такая позиция ОИ в процессах изучения организаций нашла свое объяснение в исследовании (Koskela, 2017), которое связало его возникновение и дальнейший рост с проведенным в конце 1950-х гг. в бизнес-школах США анализом уровня научной обоснованности читаемых в них курсов. Этот анализ (Gordon and Howell, 1959) показал низкий уровень преподавания теории, что делало бизнес-школы похожими скорее на ремесленные училища (*trade schools*), чем на университеты, что, естественно, вызвало самые негативные эмоции у руководителей этих школ. Как следствие, именно научная работа и демонстрирующие ее публикации стали основанием для карьерного роста преподавателей бизнес-школ, что, в свою очередь, сформировало «социальный заказ» на такую теорию, которая, во-первых, имела бы своим объектом то, что изучается в бизнес-школах и потому понятно как студентам, так и преподавателям; во-вторых, была бы «сугубо научной» для внешних наблюдателей, т.е. заполненной непонятными терминами, сложными предложениями, схемами и графиками и т.п.; а в-третьих, не требовала бы для написания статей проведения сложных исследований, требовавших экспериментов, экспедиций и других исследовательских процедур, поскольку время преподавателей бизнес-школ было во многом занято именно преподавательской работой. Легко видеть, что ИП ОИ полностью соответствовала этим требованиям упомянутого «социального заказа», достаточно массового по числу тех, кто был потенциальным исследователем в рамках этой исследовательской программы.

Следствием концентрации усилий преподавателей бизнес-школ (разумеется, не только в США) на теоретическом подходе ИП ОИ стало то, что исследователи менеджмента фиксируют все более растущий разрыв между организационной теорией и нуждами практиков управления в решении актуальных для них задач: как утверждает, например, в (Van de Ven and Johnson, 2006: 802), «академические исследования стали менее полезными для решения практических проблем, и разрыв между теорией и практикой в нашей профессии расширяется». В статье с говорящим названием «Триумф бессмыслицы в изучении менеджмента» отмечается, что «многие публикации написаны исключительно для карьерного продвижения, а не для расширения знаний. Наша дисциплина в кризисе» (Tourish, 2020: 99). Обратим внимание также на статью, где автор пишет: «в исследованиях менеджмента императив “теория обязательна” (*theory always*) имеет высокую значимость. Этот императив с недавних пор стал предметом критики со стороны тех ученых, кто говорит о том, что у нас слишком много теории, которая объясняет слишком мало, или о том, что упирать на теоретический вклад в каждой статье значит ограничивать наши возможности реагировать на актуальные вопросы» (Krliev, 2023: 963). Приведенные (и многие другие) критические замечания в адрес теоретических оснований изучения организаций и менеджмента, очевидно, являются следствием недовольства некоторой части исследователей этой области положениями ОИ, являющейся в настоящее время, как было отмечено выше, «доминирующей в изучении организаций» (Glynn and D’Aunno, 2023: 1). Преодоление такого недовольства возможно двумя путями: изменения в установочных положениях ОИ и расширение применения иных теоретико-методологических оснований анализа организаций и осуществляемых в них действий.

Поскольку ОИ по составу своих исходных положений относится к социологии, а разделяемое и применяемое в ней понимание институтов практически не отличается от его понимания в старом экономическом институционализме, уместно привести самооценку отношения представителя последнего к внешней критике. Отметив, что положения и выводы экономического институционализма подвергаются критике со стороны экономистов, разделяющих методологические основы неоклассической экономики, У. Уоллер писал: «но институционалистов почти всегда озадачивает тривиальная природа аргументов этих критических замечаний» (Waller, 1989: 873), в силу чего как-то отвечать на последние они просто не считают необходимым. Судя по имеющейся литературе, схожую позицию занимают и сторонники ОИ, что означает крайне малую вероятность того, что в этой исследовательской программе произойдут изменения, которые сделают теоретические основания изучения менеджмента более соответствующими нуждам практиков менеджмента по отношению к разработкам исследователей.

Поэтому возможности последних преодолеть кризис в изучении процессов управления в организациях с большей вероятностью могут быть связаны с расширением опоры на иные теоретические основания.

## Перспективные направления применения новой институциональной экономической теории

В предыдущем разделе была приведена достаточно объемная цитата из работы (Raynard et al., 2015), где подчеркивалось, что в понимании ОИ организации ориентируются на различные «социальные предписания», среди которых миссии и цели, для реализации которых фирмы, учреждения, фонды и другие организации и создавались, оказываются далеко не самыми значимыми для менеджеров, чьи решения определяют функционирование организаций. Из изложенного следует, что одна из наиболее важных для практики тематик – создание стоимости (или экономической ценности) для фирм и ценности для общества, т.е. для учреждений и некоммерческих организаций, – отнюдь не оказывается таковой для «доминирующей» институциональной теории в изучении организаций. Такое несоответствие, с нашей точки зрения, нельзя не рассматривать как одну из причин проблем, отмечаемых в изучении менеджмента многими учеными.

Вопросы результативности и эффективности, как и связанные с ними проблемы создания ценности и стоимости, изучаются применительно как к частным, так и к общественным организациям в рамках другого институционального подхода – новой институциональной экономической теории (НИЭТ). Приведем лишь часть тех работ, которые за прошедшие два десятилетия были выполнены применительно к проблематике ГМУ, исходя из положений НИЭТ, в первую очередь тех, которые связаны с именем О. Уильямсона, рассматривавшего в основном различные типы организаций. Так, была рассмотрена действенность использования различных контрактов в ходе оказания общественных услуг (Romzek and Johnston, 2002), проанализированы особенности влияния транзакционных издержек на управление в госсекторе (Brown and Potoski, 2005; Подколзина, Бальсевич, 2009), изучена роль отношенческих контрактов в предоставлении местных общественных услуг (Desrieux et al., 2013). Освещались процессы создания стоимости в государственных и неприбыльных организациях (Cabral et al., 2019). Методология НИЭТ применялась при обсуждении более общих вопросов менеджмента, включая управление общественными организациями (Grandori, Miranda, 2024; Bhardwaj et al., 2025). Подчеркнем, что приведенные работы отражают далеко не все направления, и упомянутая методология может быть продуктивно использована для решения как прикладных, так и теоретических задач науки государственного управления.

Мы не ставили перед собой задачи очертить все наиболее значимые темы в институциональном анализе ГМУ и считаем необходимым подчеркнуть лишь две из них, поскольку они, по нашему мнению, связаны с решением задач результативности этого типа управления.

Первая из этих тем – это разработка региональных и муниципальных стратегий и программ и обеспечение их успешной реализации. И те и другие относятся, очевидно, к различным типам *планов*, т.е. описанию будущего желаемого состояния тех или иных социально-экономических систем (СЭС) и выбранных способов достижения этих состояний. Интересы различных индивидов, входящих в местные и региональные сообщества в составе этих систем, могут не совпадать и даже иметь противоположную направленность, в силу чего постановка целей разного рода планов их развития становится достаточно сложной задачей. Существование в различных СЭС *властных подсистем*, которым остальные участники сообществ делегировали свои властные полномочия относительно той или иной области принятия решений, может обеспечить решение такой задачи только в том случае, если члены этих подсистем в состоянии интегрировать различные интересы, т.е. найти такой вариант развития и функционирования СЭС, который окажется близким к Парето-оптимальному. Вероятность такого решения, конечно, не равна нулю, однако может оказаться близкой к нему. Дело в том, что после формирования властной подсистемы, т.е. передачи полномочий посредством избирательных процедур, действия вошедших в эту подсистему индивидов становятся плохо наблюдаемыми для остальных членов СЭС, поскольку получение текущей информации о них требует издержек времени и усилий со стороны тех, кто хотел бы ее получить. Более наблюдаемыми, притом с меньшими издержками, становятся лишь принятые решения, качество и последствия которых могут быть не вполне понятными членам СЭС вплоть до появления реальных последствий после реализации решений.

Это означает, что ошибки принятых решений или их отдаленность от теоретически возможного Парето-оптимального решения будут осознаны теми членами СЭС, чьи интересы оказались неучтенными, лишь тогда они столкнутся с фактическим ущербом, снижающим уровень их благосостояния.

Действенным инструментом преодоления таких ситуаций принято считать *участие* заинтересованных членов СЭС в принятии затрагивающих их решений, т.е. частичное возвращение на некоторый период времени ранее делегированных полномочий. Руководители властных подсистем прибегают к тем или иным процедурам участия по разным причинам – от выполнения решений, принятых на вышестоящих уровнях управления, до стремления повысить качество принимаемых решений (Arnstein, 1969), а само участие может быть сопряжено как с выгодами для качества решений, так и с издержками для участников (Irvin and Stansbury, 2004), что можно характеризовать как некоторую парадоксальность (Ansari and Phillips, 2004). Исходя из сложности процесса участия, были выработаны определенные принципы разработки подобных процедур (Byson et al., 2013).

Нельзя не отметить, что участие некоторых заинтересованных лиц в принятии плановых решений может быть проявлением оппортунистического поведения, что требует специального анализа используемых процедур участия. Как представляется, такой анализ весьма актуален, принимая во внимание расширяющийся опыт и частоту привлечения членов различных СЭС к участию в планировании разного уровня. Отметим, что оппортунизм возможен как на этапе постановки целей, так и на этапе выбора способов их осуществления, поскольку последние сопряжены с использованием бюджетных ресурсов, расходы которых становятся доходами для исполнителей спланированных мероприятий. Именно поэтому выявление условий и форм проявления оппортунизма – важный фактор повышения не только действенности, но и эффективности плановых решений разных типов, масштабов и уровней. Различия в таких условиях учитываются в ходе исследований не всегда. Например, оппортунистической считается проявляемая госслужащими работа на показатель, хотя она вполне может быть *ответом на оппортунизм* их вышестоящих менеджеров, которые установили для них целевые показатели, неадекватно отражающие результаты их усилий, но простые для расчета и демонстрации вышестоящим принципалам (Benaine, 2020).

Другое актуальное направление исследований – это использование экономической модели принципала – агента для обоснования корректности набора целевых показателей (*KPI*), применяемых в различных отраслях публичного сектора и на всех уровнях управления ими. Такой анализ предполагает, что для каждой из общественных услуг, оказываемых в этой сфере, необходимо: (а) оценить соответствие значимых свойств конечных результатов тем показателям, для которых устанавливаются целевые значения; (б) выявить наличие существенных свойств, для которых отсутствуют адекватные измерители; (в) обосновать выводы относительно практически используемого набора целевых показателей. Такой набор можно признать продуктивным только в том случае, когда он полностью покрывает совокупность значимых свойств, а в противном случае необходимо признать его непродуктивным. Как представляется, выявление и отказ от наиболее вредоносных «целевых показателей» предоставляет возможности повышения действенности государственного и муниципального управления.

## Заключение

Проведенное исследование показало, что в изучении ГМУ применяются различные методы институционального анализа, как те, что ориентированы на получение с помощью количественных методов практико-ориентированных и эмпирически подтверждаемых (и проверяемых) результатов, так и те, которые опираются на качественные методы, затрудняющие получение доказательных и обобщаемых выводов. Нельзя не отметить, что разнообразие методов институционального изучения в данной сфере имеет тенденцию к росту.

Для более широкого применения методов институционального анализа имеет смысл опираться на такую его методологию, которая не предполагает использование конкретных способов организации решения задач ГМУ, но ориентирована на применение вариантов организации решения упомянутых задач, исходя из разнообразия их содержания. Как мы стремились продемонстрировать в этой статье, таким подходом является подход, реализуемый на основе положений новой институциональной экономической теории.



## Литература / References

- Купреев С.С. (2013). Содержание государственного управления: от конфронтации к компромиссу. *Право и политика* (6), 753–758. [Kupreev, S. (2013). The contents of public administration: From confrontation to compromise. *Law and Politics* (6), 753–758 (in Russian)].
- Купряшин Г.Л. (2015). *Основы государственного и муниципального управления: Учебник и практикум для академического бакалавриата*. М.: Юрайт. [Kupryashin, G. (2015). *Fundamentals of State and Municipal Administration*. Moscow: Yurait Publ. (in Russian)].
- Охотский Е.В. (2015). *Теория и механизмы современного государственного управления*, в 2 т., Т. 1: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт. [Okhotski, E. (2015). *Theory and Mechanisms of the Contemporary State Administration*, in 2 vols., Vol. 1: Textbook and Practicum for Baccalaureate and Master's Programs. Moscow: Yurait Publ. (in Russian)].
- Подколзина Е.А., Бальсевич А.А. (2009). Экономический анализ структур управления транзакциями в государственном секторе на примере Минэкономразвития РФ. *Вопросы государственного и муниципального управления* (2), 144–163. [Podkolzina, E., Balsevich, A. (2009). Bureaucracy, contracts and networks: Case of Ministry for economic development of the Russian Federation. *Public Administration Issues* (2), 144–163 (in Russian)].
- Тамбовцев В.Л. (2004). *Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы*. М.: Российско-Европейский центр экономической политики. [Tambovtsev, V. (2004). *Regulation Inside Government: The Theory, International Experience, Russian Reforms*. Moscow: Russian-European Center for Economic Policy (in Russian)].
- Тамбовцев В.Л. (2022). Что могут делать институты? Метафоры организационного институционализма. *Вопросы теоретической экономики* (2), 22–38. [Tambovtsev, V. (2022). What can institutions do? Metaphors of the organizational institutionalism. *Issues of Economic Theory* (2), 22–38 (in Russian)].
- Тамбовцев В.Л. (2023). Институциональная сложность: новое направление изучения институтов? *Вопросы теоретической экономики* (2), 22–34. [Tambovtsev, V. (2023). Institutional complexity: Is it a new direction for institutional research? *Issues of Economic Theory* (2), 22–34 (in Russian)].
- Тамбовцев В.Л., Рождественская И.А. (2022). Экономическая теория в составе научных оснований государственного управления. *Terra Economicus* 20(2), 6–20. [Tambovtsev, V., Rozhdestvenskaya, I. (2022). Foundations of public administration: The role of economics. *Terra Economicus* 20(2), 6–20 (in Russian)]. DOI: 10.18522/2073-6606-2022-20-2-6-20
- Тамбовцев В.Л. (2021). Институционализмы в экономической науке: что стоит за их разнообразием? *Journal of Institutional Studies* 13(1), 20–36. [Tambovtsev, V. (2021). Institutionalisms in economics: What is behind their diversity? *Journal of Institutional Studies* 13(1), 20–36 (in Russian)]. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.1.020-036
- Adcroft, A., Willis, R. (2005). The (un)intended outcome of public sector performance measurement. *International Journal of Public Sector Management* 18(5), 386–400.
- Alvesson, M., Spicer, A. (2019). Neo-institutional theory and organization studies: A mid-life crisis? *Organization Studies* 40(2), 199–218.
- Andersen, L., Heinesen, E., Pedersen, L. (2014). How does public service motivation among teachers affect student performance in schools? *Journal of Public Administration Research and Theory* 24(3), 651–671.
- Ansari, W., Phillips, C. (2004). The costs and benefits to participants in community partnerships: A paradox? *Health Promotion Practice* 5(1), 35–48.
- Arnstein, S. (1969). A ladder of citizen participation. *Journal of the American Institute of Planners* 35(4), 216–224.
- Baldwin, E., Chen, T., Cole, D. (2019). Institutional analysis for new public governance scholars. *Public Management Review* 21(6), 890–917.

- Baker, G. (1992). Incentive Contracts and Performance Measurement. *Journal of Political Economy* **100**(3), 598–614.
- Benaine, S. (2020). Performance gaming: A systematic review of the literature in public administration and other disciplines with directions for future research. *International Journal of Public Sector Management* **33**(5), 497–517.
- Bhardwaj, A., Mahoney, J., Nickerson, J. (2025). Problem formulation for theorizing at the frontier: An Oliver Williamson inspired approach. *Strategic Management Review* **6**(2), forthcoming.
- Birdsall, C. (2018). Performance management in public higher education: Unintended consequences and the implications of organizational diversity. *Public Performance & Management Review* **41**(4), 669–695.
- Brown, T., Potoski, M. (2005). Transaction costs and contracting: the practitioner perspective. *Public Performance & Management Review* **28**(3), 326–351.
- Bryson, J., Quick, K., Slotterback, C., Crosby, B. (2013). Designing public participation processes. *Public Administration Review* **73**(1), 23–34.
- Cabral, S., Mahoney, J., McGahan, A., Potoski, M. (2019). Value creation and value appropriation in public and nonprofit organizations. *Strategic Management Journal* **40**(4), 465–475.
- Crawford, S., Ostrom, E. (1995). A grammar of institutions. *American Political Science Review* **89**(3), 582–600.
- DeRoche, C. (2013). Loose coupling and inhabited institutions: Inclusion policy and teacher strategies. *Brock Education* **23**(1), 77–96.
- Desrieux, C., Chong, E., Saussier, S. (2013). Putting all one's eggs in one basket: Relational contracts and the management of local public services. *Journal of Economic Behavior & Organization* **89**, 167–186.
- Diefenbach, T. (2009). New public management in public sector organizations: The dark side of managerialistic "enlightenment". *Public Administration* **87**(4), 892–909.
- Dixit, A. (2002). Incentives and organizations in the public sector: An interpretative review. *Journal of Human Resources* **37**(4), 696–727.
- Donaldson, L. (1990). The ethereal hand: Organizational economics and management theory. *Academy of Management Review* **15**(3), 369–381.
- Eisenhardt, K. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review* **14**(1), 57–74.
- Franco-Santos, M., Otley, D. (2018). Reviewing and theorizing the unintended consequences of performance management systems. *International Journal of Management Reviews* **20**, 696–730.
- Glynn, M., D'Aunno, T. (2023). An intellectual history of institutional theory: Looking back to move forward. *Academy of Management Annals* **17**(1), 301–330.
- Grandori, A., Miranda, B. (2024). Polyarchy and societias: An extended continuum of discrete structural alternatives. *Cambridge Journal of Economics* **48**(5), 869–888.
- Greenwood, R., Oliver, C., Suddaby, R., Sahlin-Andersson, K. (eds.) (2008). *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*. Thousand Oaks: Sage.
- Greenwood, R., Oliver, C., Sahlin, K. & Suddaby, R. (Eds.) (2012). *Institutional Theory in Organization Studies*. London: Sage.
- Hallett, T., Hawbaker, A. (2021). The case for an inhabited institutionalism in organizational research: Interaction, coupling, and change reconsidered. *Theory and Society* **50**(1), 1–32.
- Hamilton, W. (1919). The institutional approach to economic theory. *American Economic Review* **9**(1), 309–318.
- Hattke, F., Vogel, R. (2023). Theories and theorizing in public administration: A systematic review. *Public Administration Review* **83**(6), 1542–1563.

- Hernández, A. (2022). In the public administration, what is researched? A review. *Open Journal of Social Sciences* **10**(5), 99–120.
- Holmstrom, B., Milgrom, P. (1991). Multitask principal – agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics, and Organization* **7** (spec. is), 24–52.
- Gordon, R., Howell, J. (1959). *Higher Education for Business*. New York: Columbia University Press.
- Irvin, R., Stansbury, J. (2004). Citizen participation in decision making: Is it worth the effort? *Public Administration Review* **64**(1), 55–65.
- Jo, T.-H. (2019). The institutionalist theory of the business enterprise: Past, present, and future. *Journal of Economic Issues* **53**(3), 597–611.
- Kerr, S. (1975). On the folly of rewarding A, while hoping for B. *Academy of Management Journal* **18**(4), 769–783.
- Klein, J., Newell, W. (1998). Advancing interdisciplinary studies. In: Newell, W. (ed.) *Interdisciplinarity: Essays from the Literature*. New York: College Entrance Examination Board, pp. 3–22.
- Koskela, L. (2017). Why is management research irrelevant? *Construction Management and Economics* **35**(1-2), 4–23.
- Krlev, G. (2023). Calibrating for progress: What are the instrumental functions of theory in management research? *Journal of Management Studies* **60**(4), 963–990.
- Laffont, J.-J., Tirole, J. (1988). The dynamics of incentive contracts. *Econometrica* **56**(5), 1153–1175.
- McCubbins, M., Noll, R., Weingast, B. (1987). Administrative procedures as instruments of political control. *Journal of Law, Economics, and Organization* **3**(2), 243–277.
- Mears, A. (2014). Gaming and Targets in the English NHS. *Universal Journal of Management* **2**(7), 293–301.
- Mitnick, B. (1975). The theory of agency: The policing “paradox” and regulatory behavior. *Public Choice* **24**(1), 27–42.
- Mitnick, B. (2006). Origin of the theory of agency: An account by one of the theory’s originators. *SSRN Electronic Journal*. DOI: 10.2139/ssrn.1020378
- Morgan, G., Edwards, T., Gomes, M. (2014). Consolidating neo-institutionalism in the field of organizations: Recent contributions. *Organization* **21**(6), 933–946.
- Nicholson-Crotty, S. (2009). Politics and management: Revisiting the politics/administration dichotomy to build a more complete understanding of public management. *Public Performance & Management Review* **32**(4), 610–617.
- North, D., Wallis, J., Weingast, B. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. New York: Cambridge University Press.
- Overeem, P. (2005). The value of the dichotomy: Politics, administration, and the political neutrality of administrators. *Administrative Theory & Praxis* **27**(2), 311–329.
- Overeem, P. (2012). *The Politics-Administration Dichotomy: Toward a Constitutional Perspective*. Boca Raton, FL: CRC Press.
- Pearce, J., Perry, J. (1983). Federal merit pay: A longitudinal analysis. *Public Administration Review* **43**(4), 315–325.
- Perry, J., Wise, L. (1990). The motivational bases of public service. *Public Administration Review* **50**(3), 367–373.
- Peters, B., Pierre, J. (2017). Two roads to nowhere: Appraising 30 years of public administration research. *Governance* **30**(1), 11–16.
- Raynard, M., Johnson, G., Greenwood, R. (2015). Institutional theory and strategic management. In: Jenkins, M., Ambrosini, V., Collier, N. (eds.) *Advanced Strategic Management: A Multi-Perspective Approach*. London: Palgrave Macmillan, pp. 9–34.
- Roach, C. (2016). An application of principal agent theory to contractual hiring arrangements within public sector organizations. *Theoretical Economics Letters* **6**(1), 28–33.

- Romzek, B., Johnston, J. (2002). Effective contract implementation and management: A preliminary model. *Journal of Public Administration Research and Theory* **12**(3), 423–453.
- Ross, S. (1973). The economic theory of agency: The principal's problem. *American Economic Review* **63**(2), 134–139.
- Shapiro, S. (2016). Standing in another's shoes: How agents make life-and-death decisions for their principals. *Academy of Management Perspectives* **30**(4), 404–427.
- Siddiki, S., Frantz, C. (2021). New opportunities for institutional analysis in public administration research. *Public Administration* **99**(2), 213–221.
- Spekle, R., Verbeeten, F. (2014). The use of performance measurement systems in the public sector: Effects on performance. *Management Accounting Research* **25**(2), 131–146.
- Tolofari, S. (2005). New public management and education. *Policy Futures in Education* **3**(1), 75–89.
- Tourish, D. (2020). The triumph of nonsense in management studies. *Academy of Management Learning and Education* **19**(1), 99–109.
- Van de Ven, A., Johnson, P. (2006). Knowledge for theory and practice. *Academy of Management Review* **31**(4), 802–821.
- Van der Walddt, G. (2014). Public administration teaching and interdisciplinarity: considering the consequences. *Teaching Public Administration* **32**(2), 169–193.
- Vigoda-Gadot, E. (ed.) (2002). *Public Administration: An Interdisciplinary Critical Analysis*. New York: Routledge.
- Waller, W., Jr. (1989). Criticism of institutionalism, methodology, and value theory: A comment on Langlois. *Journal of Economic Issues* **23** (3), 873–879.
- Weitzman, M. (1980). Efficient incentive contracts. *Quarterly Journal of Economics* **94**(4), 719–730.
- Widmalm, S. (2016). After NPM, curb your enthusiasm for the principal-agent theory. *Statsvetenskaplig tidskrift* **118**(1), 127–143.
- Williams, C., Horodnic, A. (2016). An institutional theory of the informal economy: Some lessons from the United Kingdom. *International Journal of Social Economics* **43**(7), 722–738.
- Williamson, O. (1999). Public and private bureaucracies: A transaction cost economics perspective. *Journal of Law, Economics & Organization* **15**(1), 306–342.
- Wright, B. (2011). Public administration as an interdisciplinary field: Assessing its relationship with the fields of law, management, and political science. *Public Administration Review* **71**(1), 96–101.
- Wright, B., Grant, A. (2010). Unanswered questions about public service motivation: Designing research to address key issues of emergence and effects. *Public Administration Review* **70**(5), 691–700.

## Гипотеза финансовой нестабильности почти 50 лет спустя

Розмаинский Иван Вадимович

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

e-mail: irozmain@yandex.ru

**Цитирование:** Розмаинский И.В. (2025). Гипотеза финансовой нестабильности почти 50 лет спустя. *Terra Economicus* 23(1), 21–36. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-21-36

Статья содержит обзор теоретического содержания и эмпирических приложений гипотезы финансовой нестабильности, сформулированной Хайманом Мински и также известной как гипотеза финансовой хрупкости. Показано, что эта теория является развитием идей Дж.М. Кейнса о внутренней нестабильности капиталистической системы. Согласно этой гипотезе, по мере экономического подъема фирмы переходят к более «хрупким» режимам финансирования, при которых их финансовых поступлений начинает не хватать для выполнения долговых обязательств. Чем дольше длится процветание, тем больше доля фирм, характеризующихся «хрупкими» режимами финансирования. В соответствии с этой гипотезой перед началом рецессии и в ее разгар доля «хрупких» фирм должна достигать максимума. Таким образом, «стабильность дестабилизирует». Опыт Великой рецессии 2008–2009 гг. увеличил интерес к гипотезе финансовой нестабильности, в результате чего за последние 15 лет появилось большое количество эмпирических исследований на данных США, стран Западной Европы, Латинской Америки, Азии, России и т.д. В статье делается попытка осмысления и обобщения этих исследований. В большинстве таких работ делается вывод о накоплении финансовой хрупкости частными фирмами перед Великой рецессией и рецессией в связи с пандемией COVID-19, а также – применительно к некоторым странам Европы – перед европейским долговым кризисом. Также рассматриваются случаи применения гипотезы финансовой нестабильности к нетривиальным кейсам – от последствий диверсификации компаний до последствий институциональных реформ. Затронут вопрос и об анализе финансовой хрупкости государственного сектора и сектора домохозяйств.

**Ключевые слова:** гипотеза финансовой нестабильности; финансовая хрупкость; Мински; Понци-фирмы; Великая рецессия; посткейнсианство

## The financial instability hypothesis almost 50 years later

Ivan V. Rozmainsky

National Research University Higher School of Economics in Saint Petersburg, Russia, e-mail: irozmain@yandex.ru

**Citation:** Rozmainsky I.V. (2025). The financial instability hypothesis almost 50 years later. *Terra Economicus* 23(1), 21–36 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-21-36

The article provides an overview of the theoretical content and empirical applications of the financial instability hypothesis formulated by Hyman Minsky and also known as the financial fragility hypothesis. It is shown that this theory is a development of John Maynard Keynes' ideas about the internal instability of the capitalist system. According to this hypothesis, as economic recovery progresses, firms move to more "fragile" financing regimes, in which their cash flows begin to be insufficient to meet debt obligations. The longer prosperity lasts, the greater the proportion of firms characterized by "fragile" financing regimes. According to this hypothesis, the proportion of "fragile" firms should reach a maximum before and at the height of the recession. Thus, "stability is destabilizing". The experience of the Great Recession of 2008–2009 increased interest in the financial instability hypothesis, leading to a large number of empirical studies over the past fifteen years, based on data from countries such as the United States, Western Europe, Latin America, Asia, Russia, etc. The article attempts to comprehend and summarize these studies. Most of these studies conclude that private firms accumulated financial fragility before the Great Recession and the Recession related to the COVID-19 pandemic, as well as, in some European countries, before the European Debt crisis. The cases of applying the financial instability hypothesis to non-trivial cases are also considered, from the consequences of company diversification to the consequences of institutional reforms. The issues of analyzing the financial fragility of the public sector and the household sector are also discussed.

**Keywords:** financial instability hypothesis; financial fragility; Minsky; Ponzi firms; Great Recession; Post Keynesian economics

**JEL codes:** B59, E12, E32, E44, E52

## Введение

50 лет назад вышла книга американского экономиста Хаймана Мински «Джон Мейнард Кейнс» (Minsky, 1975), а 48 лет назад – его статья «Гипотеза финансовой нестабильности: интерпретация Кейнса и альтернатива "стандартной" теории» (Minsky, 1977). Вторая из этих публикаций была, с одной стороны, логическим следствием разработок, содержащихся в первой<sup>1</sup>, а с другой – представила миру новую теорию деловых циклов и кризисов, теорию, которая сначала была воспринята как «маргинальная», но после Великой рецессии 2008–2009 гг. – крупнейшего кризиса мирового хозяйства после Второй мировой войны – стала все сильнее привлекать внимание как экономистов, так и политических деятелей первой величины (например, таких как Пол Кругман<sup>2</sup> и Джанет Йеллен<sup>3</sup>).

Данная статья представляет собой попытку обзора основных теоретических аспектов и эмпирических приложений гипотезы финансовой нестабильности [*financial instability hypothesis*]. Мы попытаемся показать, в чем состоит специфика этой гипотезы в объяснении циклов и кризисов, и продемонстрировать основные направления эмпирических исследований на ее основе, которые стали часто проводиться в течение последних 15 лет<sup>4</sup>. Речь идет о периоде после Великой рецессии 2008–2009 гг., в течение которого многие ученые осознали, что именно эта теория способна и объяснять причины современных кризисов, и находить пути их смягчения и предотвращения. Кроме того, выяснилось, что на основе аналитического инструментария гипотезы финансовой нестабильности можно анализировать не только циклы и кризисы, но и другие явления, например, последствия диверсификации компаний или институциональные изменения. Эти и схожие аспекты также будут нами затронуты.

<sup>1</sup> По версии С. Шарля (Charles, 2024), гипотеза финансовой нестабильности была сформулирована именно в первой из упомянутых работ Х. Мински, если дело обстоит именно так, то с момента первой публикации по этой теме прошло ровно 50 лет.

<sup>2</sup> Krugman, P. (2009). Actually existing Minsky. *The New York Times*, May 19. <https://archive.nytimes.com/krugman.blogs.nytimes.com/2009/05/19/actually-existing-minsky/> (accessed on January 28, 2025)

<sup>3</sup> Yellen, J. (2009). A Minsky meltdown: Lessons for central bankers. *FRBSF Economic Letter* 2009-15, May 1. <https://www.frbsf.org/wp-content/uploads/e12009-15.pdf> (accessed on January 29, 2025)

<sup>4</sup> Динамика финансовой хрупкости фирм таких стран, как Греция, Португалия, Италия, Нидерланды, Франция, Южная Корея, Гонконг, Россия, Узбекистан, исследовалась только автором данной статьи в соавторстве с другими учеными; именно этим обусловлен значительный объем самоцитирования.

## Гипотеза финансовой нестабильности: теоретическое содержание

*Гипотеза финансовой нестабильности* – которая иногда также называется *гипотезой финансовой хрупкости* [*financial fragility hypothesis*] – рассматривалась Х.Ф. Мински как логическое развитие теории Дж.М. Кейнса, прежде всего тех идей, которые содержались в главах 12 и 17 его «Общей теории занятости, процента и денег», а также в некоторых статьях, опубликованных чуть позже (Keynes, 1937a; 1937b; 1937c).

Мински был одним из ведущих представителей посткейнсианства – направления, акцентирующего внутреннюю нестабильность капиталистической экономики. Американский экономист утверждал, что главные идеи Кейнса были искажены, а чаще просто не учтены Дж.Р. Хиксом, П. Самуэльсоном и другими представителями «традиционного кейнсианства»<sup>5</sup>. К потерянным в традиционном кейнсианстве элементам концепции Кейнса он отнес следующие: «...принятие решений при неопределенности, циклический характер капиталистического процесса и финансовые отношения развитой капиталистической экономики» (Minsky, 1975: ix). Отсутствие в традиционных кейнсианских моделях «подлинной», «фундаментальной» неопределенности<sup>6</sup>, эндогенных денег<sup>7</sup> и возможности погружения экономики в длительный кризис из-за коллапса инвестиций побудили Мински заявить о внутреннем сродстве традиционного кейнсианства и неоклассической теории. По его мнению, оба подхода «...основаны на бартерной парадигме – образе крестьянина или ремесленника, торгующих на деревенском рынке» (Minsky, 1975: 57). Его же собственный подход, согласно его словам, «...опирается на спекулятивно-финансовую парадигму – образ банкира, делающего свой бизнес на Уолл-Стрит» (Minsky, 1975: 58).

Гипотеза финансовой нестабильности – «теория о том, как капиталистическая экономика эндогенно порождает финансовую структуру, которая подвержена финансовым кризисам» (Minsky, 1977: 15). Под «финансовой структурой» здесь понимаются взаимодействия между заемщиками и заимодавцами и отражающие эти взаимодействия балансы экономических агентов. Согласно рассматриваемой теории, экономическая динамика в очень значительной мере определяется тем, как фирмы финансируют свои инвестиции в основной капитал. В начале повышательной стадии делового цикла (в фазе оживления) преобладает *хеджевое* (или *обеспеченное*) *финансирование* [*hedge finance*], при котором текущие денежные поступления фирм достаточны для погашения долга, включая проценты по нему. Такой режим финансирования в значительной степени представляет собой следствие большей опоры фирм на внутренние финансовые источники, чем на внешние средства. Это объясняется тем, что в фазе оживления в памяти экономических субъектов еще свежи воспоминания о недавней рецессии.

Однако постепенно эти воспоминания забываются, в частности потому, что национальный доход, создающийся инвестициями в условиях режима хеджевого финансирования, увеличивается. Как писал Дж.М. Кейнс, «В период бума общераспространенная оценка степени риска со стороны как должника, так и кредитора имеет тенденцию становиться необычайно и неблагоприятно низкой» (Кейнс, 1978: 210). Через некоторое время наступает ситуация, при которой денежные поступления многих фирм достаточны лишь для уплаты процентов по долгам, но их не хватает на амортизацию этих долгов (т.е. для погашения части основной суммы задолженности). Чтобы не стать банкротами, такие фирмы вынуждены брать новые кредиты в целях погашения старых. Этот режим финансирования был назван Х. Мински *спекулятивным финансированием* [*speculative finance*]. В случае роста процентных ставок или падения денежных поступлений фирм спекулятивное финансирование неизбежно трансформируется в *Понци-финанси-*

<sup>5</sup> Именно модели «традиционных кейнсианцев» составляют основу вводного курса макроэкономики, и именно по этим моделям судят о том, что такое кейнсианство. При этом следует учитывать, что такие модели довольно плохо вписываются в современный мейнстрим, хотя и несколько лучше, чем теория самого Дж.М. Кейнса или разработки посткейнсианцев, прежде всего, потому что многие из них не базируются на микроэкономических основаниях в виде учета оптимизирующего поведения.

<sup>6</sup> При неопределенности, с точки зрения Ф. Найта, Дж.М. Кейнса и посткейнсианцев (Davidson, 1972; Carvalho, 1992), нам неизвестны ни количество будущих исходов какого-то события, ни вероятность каждого из них, в отличие от риска, при котором можно использовать методы теории вероятности для прогнозирования. Для неоклассиков, как и вообще для представителей «мейнстрима», неопределенность сводится к риску.

<sup>7</sup> Концепция эндогенных денег, развиваемая посткейнсианцами и восходящая к некоторым работам Дж.М. Кейнса (Keynes, 1937b; 1937c), указывает на то, что во многом благодаря финансовым инновациям коммерческие банки могут уходить из-под контроля Центрального банка над созданием денег (Minsky, 1986).

рование [*Ponzi<sup>8</sup> finance*], при котором этих поступлений не хватает даже на регулярную выплату процентов. В такой ситуации единственный выход – *увеличение объема задолженности* для погашения старых кредитов. Если спекулятивное финансирование характерно для фазы бума, то Понци-финансирование может привести к переходу экономики из этой фазы в фазу спада. Это связано с тем, что рано или поздно Понци-фирмы окажутся не в состоянии получить новые кредиты либо из-за отказа банков продолжать финансирование, либо из-за общей нехватки финансовых ресурсов (денег и их заменителей) в экономике. Если же для получения указанных ресурсов фирмы станут продавать свои производственные активы, то это приведет к падению цены спроса на них, снижению уровня инвестиций и, естественно, к экономическому кризису.

Таким образом, *периодические экономические кризисы порождаются* не только неблагоприятными изменениями ожиданий экономических субъектов, но и *систематически возникающей неспособностью сектора фирм к погашению своих долгов финансовому сектору* (Beshenov and Rozmainsky, 2015). Другой вывод состоит в том, что деловой цикл можно воспринимать как феномен, связанный с «изменениями в степени хрупкости экономики» (Carvalho, 1992: 153).

Сам Х. Мински обобщил основные положения рассматриваемой теории следующим образом: «Первая теорема гипотезы финансовой нестабильности состоит в том, что экономика имеет режимы финансирования, при которых она стабильна, и режимы финансирования, при которых она нестабильна. Вторая теорема гипотезы финансовой нестабильности состоит в том, что в течение периодов длительного процветания экономика переходит от финансовых отношений, способствующих стабильной системе, к финансовым отношениям, способствующим нестабильной системе» (Minsky, 1992: 7–8).

Ключевой тезис гипотезы финансовой нестабильности – *стабильность дестабилизируем* [*stability is destabilizing*]. Долго длящееся процветание усыпляет бдительность экономических агентов и побуждает их переходить как к осуществлению более рискованных инвестиционных проектов, так и к более рискованным режимам финансирования таких проектов. Это можно связать как с ограниченной рациональностью экономических агентов в условиях фундаментальной неопределенности, их склонностью к чрезмерному оптимизму в фазе экономической экспансии, так и с рациональным стремлением к большей прибыли через захват новых рынков и расширение доли на существующих рынках за счет использования долгового финансирования при благоприятной конъюнктуре. Все это поощряется еще сильнее благодаря финансовым инновациям, осуществляемым банками и другими финансовыми организациями из-за ориентации на рост прибыли (Minsky, 1986; Phan et al., 2024).

### **Роль макроэкономической политики с точки зрения гипотезы финансовой нестабильности**

Макроэкономическая роль государства рассматривается при таком подходе как способ *поддержания денежных поступлений производственных и финансовых единиц* при рецессиях (Beshenov and Rozmainsky, 2015). Для этих целей в фазе спада нужно проводить стимулирующую фискальную и денежную политику. Первая, повышая уровень совокупного спроса, увеличивает доходы сектора фирм, что позволяет многим его представителям погасить долги и не обанкротиться. Вторая увеличивает количество ликвидности в финансовом секторе, а это позволяет «держаться на плаву» финансовым учреждениям, сталкивающимся с невозвращением долгов или массовыми изъятиями населением своих вкладов. Такое вмешательство государства, согласно точке зрения Мински, уберегло западные страны в 1970–1990 гг. от второй Великой депрессии, так как предотвратило «долговую дефляцию» (добавим, что благодаря такой политике Великая рецессия не «переросла» в Великую депрессию). Правда, платой за это предотвращение явилась стагфляция. С другой стороны, как будет показано ниже, *политика жесткой экономики* [*austerity*] может усугублять кризисы.

Однако повторяющаяся от кризиса к кризису стимулирующая политика государства опять-таки усыпляет бдительность и фирм, и банков. По мере накопления опыта удачной реализации инвестиционных проектов хозяйствующие субъекты теряют осторожность (Скоробогатов,

<sup>8</sup> Этот режим финансирования назван «в честь» бостонского банкира Чарльза Понци, который сразу после Первой мировой войны практиковал в Бостоне финансовые спекуляции, подобные тем, что много десятилетий спустя стали осуществлять в постсоветской России финансовые компании, такие как МММ.



2005). Как отмечал сам Мински: «после того, как заемщики и заимодавцы признают факт уменьшения степени понижательной нестабильности прибыли, будет расти готовность и способность промышленников и банкиров к долговому финансированию. Если потоки наличности, погашающие долги, фактически гарантированы деятельностью Большого Правительства<sup>9</sup>, то происходит поощрение долгового финансирования приобретения капитальных активов» (Minsky, 1986: 213). В посткейнсианской традиции описанный феномен принято называть *парадоксом Мински* (Скоробогатов, 2024).

По мнению Х. Мински, избавить капиталистическую экономику от нестабильности могла бы институциональная деятельность государства. Она должна состоять, во-первых, в стимулировании изменений структуры совокупного спроса и технологий производства. В совокупном спросе должна повыситься доля потребления, а технологии должны стать более трудоемкими. Во-вторых, такая политика должна заключаться в упрощении финансовой системы, упрощении, которое выражается, прежде всего, в ограничении краткосрочного кредитования долгосрочных инвестиционных проектов, т.е. в ограничении спекулятивного и Понци-финансирования. Как отмечал Мински, «финансирование собственности на капитальные активы и инвестиции представляет собой ключевой дестабилизирующий феномен» (Minsky, 1980: 520).

### **Основные аспекты методологии эмпирических приложений гипотезы финансовой нестабильности**

Эмпирические приложения гипотезы финансовой нестабильности предполагают, прежде всего, классификацию анализируемых экономических агентов в зависимости от режимов финансирования, которыми характеризуется их деятельность. Гипотеза подтверждается, если по мере экономической экспансии и начала кризиса доля агентов, характеризующихся Понци-финансированием, увеличивается, а доля агентов, характеризующихся хеджевым финансированием, уменьшается. Иными словами, то, что «стабильность дестабилизирует», означает желание использовать более рискованные режимы финансирования тем интенсивнее, чем дольше длится процветание. Таким образом, долго длящееся благополучие приводит к финансовой хрупкости значительной доли экономических единиц!

Но как измерить финансовую хрупкость? По каким критериям классифицировать экономических агентов – например, нефинансовые частные фирмы – на хеджевые, спекулятивные и Понци-единицы? За последние 10–15 лет было разработано несколько таких критериев. Они обобщены в приводимой ниже таблице (Розмаинский, Селицкий, 2021).

Экономический смысл, лежащий в основе критерия Маллигана (Mulligan, 2013; Mulligan et al., 2014), таков: фирмы с высоким индексом покрытия процентов (4 и больше) не испытывают трудностей с платежами по процентам и справляются с выплатами основного долга. Фирмы, значение индекса которых лежит в интервале от 0 до 4, могут покрыть долговые обязательства по процентам, но не по выплатам части основной суммы долга. Если же индекс покрытия принимает отрицательное значение, значит, платежи по процентам превышают чистую прибыль фирмы (либо чистая прибыль компании имеет отрицательное значение), что делает невозможным погашение обязательств по процентам в рассматриваемом отчетном периоде в полном объеме. Согласно теории Мински, данные ситуации характеризуют хеджевый, спекулятивный и Понци режимы соответственно. Недостатком этого критерия является очевидная произвольность выбора числа 4 как основания для разделения между хеджевыми и спекулятивными фирмами. Схожие характеристики имеет второй критерий – Бешенова и Розмаинского (Beshenov and Rozmainsky, 2015): валовая прибыль до уплаты налогов и процентов больше чистой прибыли; соответственно, падает с 4 до 3 критическая величина индекса процентного покрытия, разграничивающая хеджевые и спекулятивные фирмы (Розмаинский, Селицкий, 2021).

<sup>9</sup> Под «Большим Правительством» [*Big Government*] Х. Мински понимал правительство, которое систематически проводит антициклическую фискальную политику. Аналогично Центральный банк, систематически проводящий антициклическую денежную политику и выполняющий функцию «кредитора последней инстанции» [*lender-of-last-resort*], был назван Х. Мински «Большим Банком» [*Big Bank*]. См. также: Kregel, 2007: 4.

Таблица

## Критерии классификации частных нефинансовых фирм на три режима финансирования

Авторы метода классификации фирм	Формулы для критериев разграничения фирм на хеджевые, спекулятивные и Понци	Расшифровка символов, используемых в формулах
Р. Маллиган (Mulligan, 2013; Mulligan et al., 2014)	Хеджевый режим: $ICR > 4$ Спекулятивный режим: $0 < ICR < 4$ Режим Понци: $ICR < 0$	$ICR$ расшифровывается как Индекс процентного покрытия (Interest coverage ratio) и рассчитывается следующим образом: $Interest\ Coverage\ Ratio = \frac{Net\ Income + Interest\ Expense}{Interest\ Expense}$ Здесь: <i>net income</i> – чистая прибыль фирмы за отчетный период; <i>interest expense</i> – процентные платежи
С. Бешенов и И. Розмаинский (Beshenov, Rozmainsky, 2015)	Хеджевый режим: $ICR > 3$ Спекулятивный режим: $0 < ICR < 3$ Режим Понци: $ICR < 0$	Здесь $ICR$ рассчитывается иначе: $Interest\ Coverage\ Ratio = \frac{EBIT}{Interest\ Expense}$ $EBIT$ – это прибыль до уплаты налогов и процентов
Э. Торрес Фильо и соавторы (Torres Filho et al., 2019)	Хеджевый режим: $FFI \leq 1$ Спекулятивный режим: $FFI > 1$ и $FO < EBITDA$ Режим Понци: $FFI > 1$ и $FO > EBITDA$ или $EBITDA < 0$ и $STD > EBITDA$	$FFI$ представляет собой коэффициент финансовой хрупкости. Он рассчитывается по следующей формуле: $FFI = \frac{(FO + STD)}{EBITDA}$ Здесь: $FO$ – процентные платежи; $STD$ – краткосрочные обязательства; $EBITDA$ – прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации
Л. Дэвис и соавторы (Davis et al., 2019)	Хеджевый режим: $r - i - p > 0$ Спекулятивный режим: $r - i - p < 0$ и $r - i > 0$ Режим Понци: $r - i < 0$	Здесь: $r$ – финансовые поступления; $i$ – процентные платежи; $p$ – платежи в погашение основной суммы долга
Х. Ниши (Nishi, 2019)	Хеджевый режим: $r - g - i - d \geq 0$ и $r - i - d \geq 0$ Спекулятивный режим: $r - g - i - d < 0$ и $r - i - d \geq 0$ Режим Понци: $r - i - d < 0$ и $r - g - i - d < 0$	Здесь: $r$ – операционная прибыль; $i$ – процентные платежи; $g$ – инвестиции фирмы в основной капитал; $d$ – дивиденды. Все эти показатели нормированы по основному капиталу. Дивиденды вычисляются по следующей формуле: $d = RE_{t-1} - RE_t + NI,$ где: $RE_{t-1}$ – нераспределенная прибыль компании за прошлый период; $RE_t$ – нераспределенная прибыль компании за текущий период; $NI$ – чистая прибыль компании (за текущий период)

Источник: составлено автором на основе: Розмаинский, Селицкий, 2021: 423.

Метод Торреса Фильо и соавторов (Torres Filho et al., 2019) предполагает следующую цепочку рассуждений. Фирма, прибыль которой достаточно для выплат и процентных платежей, и части основного долга, относится к хеджевому типу; те фирмы, прибыль которых превышает сумму необходимых процентных платежей, но недостаточна для выплат по основному долгу, – к спекулятивному типу; а фирмы, прибыль которых либо меньше нуля, либо недостаточна даже для выплаты процентных платежей, – к Понци-режиму. В результате данный метод завышает долю хеджевых фирм. На наш взгляд, это объясняется тем, что в знаменателе при расчете индекса используется показатель прибыли до уплаты налогов, процентов и вычета амортизации, который превосходит в своем значении такие финансовые показатели, как *EBIT* или чистая прибыль, использованные в методологиях, рассмотренных нами ранее. Следовательно, шанс на то, что его значение окажется больше значения оттоков в виде процентных платежей и краткосрочных обязательств, выше, чем при использовании предыдущих способов.

Метод, предложенный Дэвис и соавторами (Davis et al., 2019), похож на метод Торреса Фильо: он основан на отношении денежных притоков и оттоков. Однако если в роли оттоков выступают все те же процентные платежи и выплаты основной суммы долга, то в роли денежных поступлений здесь выступает сумма операционной и неоперационной прибыли, а также прочих средств от текущей деятельности фирмы (в том числе от инвестиционной). Кроме того, в отличие от метода Торреса Фильо с соавторами, использовавшего дробь для нахождения соотношения притоков и оттоков, в рассматриваемой методологии отношения рассчитываются линейно (Розмаинский, Селицкий, 2021).

Наконец, метод Ниши (Nishi, 2019), как и два предыдущих метода, основан на вычислении соотношения денежных потоков фирмы. Как и в методологии Дэвис, это соотношение вычисляется линейно, нахождением разницы притоков и оттоков. Однако в отличие от всех применявшихся критериев классификации фирм метод Ниши учитывает выплаты дивидендов<sup>10</sup>. Кроме того, согласно этому методу при разграничении компаний на спекулятивные и Понци-единицы решающую роль играет размер их инвестиций<sup>11</sup>.

В период после Великой рецессии был опубликован ряд работ, в каждой из которых применялся хотя бы один из указанных критериев классификации фирм в зависимости от режимов финансирования (впрочем, данный перечень критериев не является исчерпывающим). В следующих двух разделах мы обсудим некоторые наиболее значимые, с нашей точки зрения, из этих работ, а вместе с ними – публикации, в которых не осуществлялась классификация фирм в зависимости от трех режимов финансирования, но в которых иным образом делалась попытка подтверждения на фактических данных гипотезы финансовой нестабильности. Затем мы перейдем к обсуждению эмпирических приложений гипотезы финансовой нестабильности к случаям и связям, которые исходно вряд ли предполагались её автором.

### **Динамика финансовой хрупкости частных фирм в ходе деловых циклов и кризисов: результаты эмпирических исследований на данных США и стран Западной Европы**

В XXI в. мировую экономику охватило два глобальных кризиса – Великая рецессия и рецессия в связи с пандемией *COVID-19*. Кроме того, страны Европы столкнулись с европейским долговым кризисом. Инструментарий гипотезы финансовой нестабильности позволил анализировать динамику этих кризисов в связи с накоплением финансовой хрупкости частными нефинансовыми фирмами. Эту гипотезу, как уже было сказано, можно считать подтвержденной, если по мере приближения к рецессии доля Понци-фирм увеличивалась, а доля хеджевых фирм уменьшалась

<sup>10</sup> Сам Ниши (Nishi, 2019: 589–590) рассматривает учет дивидендов в качестве важнейшего элемента своего метода, но при этом полагает, что за исключением данного аспекта его индекс в очень значительной степени воспроизводит критерий, предложенный в работе С. Шрёдер (Schroeder, 2009), посвященной применению гипотезы финансовой нестабильности к анализу экономических проблем Новой Зеландии.

<sup>11</sup> Нельзя не упомянуть, что Ниши (Nishi, 2019) использует еще один критерий для измерения финансовой хрупкости, основанный на предложенном Мински (Minsky, 1986) понятии *маржа безопасности* [*margin of safety*]. Измерение маржи безопасности предполагает сравнение величин капитализированной ценности ожидаемых финансовых поступлений («ожидаемой квазирендты») и капитализированной ценности текущих контрактных долговых обязательств по выплате денег (Nishi, 2019: 592). Согласно Ниши, чтобы осуществить такое измерение, надо знать не только потоковые индикаторы, но и некоторые статьи баланса фирм, т.е. показатели запаса.

(последнее равнозначно увеличению доли спекулятивных и Понци-фирм), согласно тому или иному применяемому критерию классификации компаний по режимам финансирования. Такое изменение структуры фирм – «прокси» для накопления финансовой хрупкости. В конце бума и начале рецессии финансовая хрупкость, согласно логике гипотезы финансовой нестабильности, должна достигать максимума.

Исследования динамики финансовой хрупкости в «колыбели» Великой рецессии – США – привели к неоднозначным результатам в плане подтверждения гипотезы финансовой нестабильности. Эмпирический анализ на основе критерия Маллигана показал, что в этой стране и перед Великой рецессией (Mulligan, 2013; Mulligan et al., 2014), и перед рецессией в связи с пандемией *COVID-19* (Розмаинский и др., 2023) финансовая хрупкость ощутимо накапливалась. А вот применение критерия Дэвис и соавторов не выявило связи между ходом делового цикла и изменением доли Понци- и хеджевых фирм (Davis et al., 2019; Розмаинский и др., 2023). Зато Дэвис с соавторами пришли к важному выводу о том, что за период 1970–2014 гг. доля Понци-фирм в целом возрастала, и такое накопление финансовой хрупкости можно рассматривать как проявление феномена *длинных волн*, вызванных, прежде всего, дерегулированием.

Особого упоминания заслуживает работа Л. Фана с соавторами (Phan et al., 2024), в которой анализируются эмпирические данные по США за период с 1945 по 2023 г. с использованием непараметрического статистического анализа (тест Пейджа) и биномиального теста для мета-анализа. В качестве индикаторов накопления финансовой хрупкости рассматриваются положительные изменения семи коэффициентов задолженности (отношения суммарных пассивов к активам, отношения краткосрочных долгов к ликвидным активам, отношения задолженности к собственному капиталу и других) для четырех групп агентов (домохозяйств, нефинансовых корпораций, нефинансовых компаний, не являющихся корпорациями, и финансовых компаний). Результаты показали, что коэффициенты задолженности повышались перед каждой рецессией, исключая рецессию 1990 г. и рецессии, случившиеся после 2020 г. При этом исследователи не стали классифицировать фирмы на хеджевые, спекулятивные и Понци-единицы.

Аналогично такая классификация не проводилась в работе А.В. Подругиной (2018), использовавшей модель векторной авторегрессии для анализа динамики годового объема займов, выданных нефинансовым корпорациям за период с 1991 по 2016 г. Автор пришла к выводу, что рост ВВП положительно влиял на кредитную активность. Более детально: «ослабление финансового регулирования в США в конце XX в. и экономический бум начала XXI в. привели к неадекватно малому повышению стандартов кредиторами в ответ на появление спекулятивного режима финансирования, что вызвало финансовый шок рецессии» (Подругина, 2018: 80).

И, наконец, нельзя не упомянуть еще одну работу, основанную на использовании метода векторной авторегрессии – статью Скоробогатова (2024), в которой анализируется парадокс Мински на данных США с декабря 1965 г. по март 2024 г. Автор показывает, что в США от кризиса к кризису денежные власти страны осуществляли все более сильное стимулирование экономики с ослабевающим влиянием. За описанный период времени реальная ставка процента постепенно снижалась, причем во время самого последнего кризиса американские власти пошли на такие меры, как прямая раздача денег населению и прямой выкуп ценных бумаг с рынка, что может указывать на снижение эффективности стимулирующей денежной политики. «Строгий анализ временных рядов показывает изменение причинной связи между ставкой и биржевым индексом. Если в прошлом ставка определяла движение индекса, то теперь индекс определяет движение ставки» (Скоробогатов, 2024: 45).

Исследования экономик таких стран Европы, как Греция (Beshenov and Rozmainsky, 2015), Португалия (Новикова, Розмаинский, 2020), Нидерланды (Rozmainsky et al., 2022), Франция (Розмаинский и др., 2022), на основе разнообразных критериев (описанных выше) подтвердили гипотезу финансовой нестабильности. Эти исследования показали, что в каждой из рассмотренных стран перед началом Великой рецессии росла доля либо Понци-фирм, либо доля спекулятивных и Понци-фирм, достигая максимума либо в разгар этого кризиса, либо в разгар европейского долгового кризиса. При этом во Франции доля хеджевых фирм в период последнего из упомянутых кризисов была больше, чем в странах Южной Европы и Нидерландах. Это

можно объяснить проведением гораздо более мягкого варианта политики жесткой экономии (в частности, размер поддержки частных компаний французскими властями был, по-видимому, гораздо значительнее, чем в других упомянутых странах), которая была, по всей вероятности, особенно суровой в Греции – например, там в 2013 г. только 17% частных компаний, попавших в исследуемую выборку (Beshenov and Rozmainsky, 2015), являлись хеджевыми. Неслучайно, что 2015 г. для Греции «увенчался» дефолтом...

Исследования, посвященные частным секторам Италии (Rozmainsky and Rodionova, 2021) и Испании (Bryleva and Rozmainsky, 2022), охватывали более короткий временной интервал – период европейского долгового кризиса и проведения политики жесткой экономии. Их авторов интересовал процесс уменьшения финансовой хрупкости по мере выхода этих экономик из упомянутого кризиса. Согласно этим исследованиям, в 2010-е гг. увеличивалась доля хеджевых фирм в обеих странах, но в Испании этот процесс был, по всей видимости, более успешным (в частности, благодаря налоговым льготам для предпринимательских стартапов). В то же время в Италии указанный процесс сдерживался политикой жесткой экономии (в Испании такая политика тоже проводилась, но с менее негативными последствиями).

Другое исследование на данных Испании (Laborda et al., 2021) касалось того, как внешние финансовые ограничения инновационной деятельности компаний меняются по ходу делового цикла. В работе был охвачен период с 1998 по 2011 г. на основе панельных данных 18 096 фирм (не менее 1010 фирм за каждый год). Авторы не классифицировали эти фирмы на три режима финансирования и при этом пришли к выводу, согласно которому «вероятность того, что фирма столкнется с внешними финансовыми ограничениями в плане осуществления инновационных проектов, обратно пропорциональна деловому и кредитному циклам. Другими словами, она уменьшается с ростом ВВП и коэффициента леввериджа нефинансовой корпорации» (Ibid.: 1008–1009). По мнению авторов, полученные результаты согласуются с выводами Миньски о «положительной корреляции между деловыми и финансовыми циклами» (Ibid.: 1009), т.е. о процикличности задолженности.

Наконец, накопление финансовой хрупкости во всей Еврозоне за период с 1999 по 2022 г. исследовалось в работе С. Шарля (Charles, 2024) – автор анализировал посредством коинтеграции феномен процикличности долга (измерявшегося как сумма долговых ценных бумаг и ссуд), используя в качестве прокси отношение долга к прибыли после уплаты налогов и отношение долга к ВВП. Был получен вывод о том, что гипотеза процикличности долга подтверждается, если в качестве прокси использовать первый из упомянутых показателей, но не второй.

### **Динамика финансовой хрупкости частных фирм в ходе деловых циклов и кризисов: результаты эмпирических исследований на данных стран Латинской Америки, Азии и России**

За пределами США и Западной Европы гипотеза финансовой нестабильности чаще всего применялась к странам Латинской Америки, причем далеко не все авторы делали акцент именно на связи между накоплением финансовой хрупкости и переходом от экономического бума к циклическому кризису. Так, в работе Торреса Филью с коллегами (Torres Filho et al., 2019) анализировались режимы финансирования (чуть более 60) бразильских компаний, занимающихся распределением электроэнергии, за 2007–2015 гг., и на основе соответствующего критерия авторов было выявлено, что эти компании накапливали финансовую хрупкость. Особенно заметным был рост доли Понци-единиц с 2008 по 2013 г., что коррелировало с экономическим подъемом в Бразилии (и последующим началом кризиса в 2015 г.), хотя авторы работы про этот последний аспект практически не упоминают. Гораздо в большей степени об этом аспекте говорилось в двух других публикациях, посвященных анализу бразильской экономики (Feijó et al., 2021a; 2021b). В первой из этих работ был предложен новый индекс финансовой хрупкости, представляющий собой частное от деления разности суммарных финансовых поступлений и суммарных операционных и неоперационных издержек и расходов (включая налоги, пошлины и амортизацию) на налоги, пошлины, амортизацию и неоперационные расходы. Падение величины такого

индекса интерпретировалось как накопление финансовой хрупкости. Такое накопление, по данным авторов, устойчиво происходило с 2010 по 2015 г. в обрабатывающей и горнодобывающей промышленности, т.е. вплоть до начала глубокой рецессии в экономике Бразилии. Политика жесткой экономии, начавшаяся тогда же, в 2015 г., не способствовала быстрому выходу из кризиса. Важным результатом эконометрического анализа на основе метода обобщенных моментов авторы считают выявление «коэволюции между финансовой хрупкостью промышленных компаний и ухудшением макроэкономической обстановки» (Feijó et al., 2021a: 54). Иными словами, переход к кризису был спровоцирован уменьшением возможностей промышленных фирм генерировать доход в сочетании с ростом процентных ставок и особенно – повышением заработной платы (Feijó et al., 2021b).

В другой статье на основе критериев Маллигана и Торреса Фильо с соавторами выявлено, что с 2010 по 2019 г. фирмы Чили переходили все сильнее к хрупким режимам финансирования (Budnevich Portales et al., 2021). Однако авторы данной статьи не проводили параллели с развитием делового цикла; вместо этого они включили данный результат в более общий анализ связей между замедлением темпа роста ВВП, усилением неравенства и накоплением задолженности в чилийской экономике.

Используя критерии Маллигана и Торреса Фильо с соавторами, другие ученые проанализировали накопление финансовой хрупкости корпораций шести латиноамериканских стран – не только Бразилии и Чили, но также Аргентины, Мексики, Колумбии и Перу – за 2010–2016 гг. (Caldentey et al., 2019). Авторы проводили различие между корпорациями – эмитентами облигаций и прочими корпорациями. Были получены выводы о том, что эмитенты облигаций являются более финансово хрупкими, чем остальные компании, и что за указанный период доля таких эмитентов, характеризующихся спекулятивным и Понци-финансированием, увеличивалась; однако авторы также не анализировали связь между такой динамикой и ходом делового цикла.

К экономикам азиатских стран гипотеза финансовой нестабильности применялась, пожалуй, чуть реже, чем к экономикам латиноамериканских стран<sup>12</sup>. Самая известная работа – вышеупомянутая статья Ниши (Nishi, 2019), в которой на основе применения разработанных им и рассмотренных нами критериев анализировались данные по японским компаниям обрабатывающей промышленности и сферы услуг за длительный период – с 1975 по 2015 г. Согласно результатам исследования доминирующим режимом финансирования японских компаний был спекулятивный режим, а к финансовой хрупкости более склонны малые фирмы, функционирующие в сфере услуг. Накопление финансовой хрупкости в целом было контрциклическим для фирм из сектора обрабатывающей промышленности и не зависело от хода делового цикла для фирм из сектора услуг. Эти выводы противоречат следствиям из гипотезы финансовой нестабильности (Ibid.: 615).

Указанная гипотеза не подтвердилась и на данных Китая за период с 1998 по 2013 г. (Сяо и др., 2018). По мнению авторов статьи, накопление финансовой хрупкости носило контрциклический характер, и это объясняется особой спецификой институциональной среды Китая, ее отличиями от США, стран Европы и Латинской Америки. Прежде всего, авторы этой работы имели в виду, что доступность финансовых ресурсов для компаний зависит не от функционирования свободных финансовых рынков, а от деятельности государства. Стоит отметить, что в рассматриваемой работе финансовая хрупкость измерялась (финансовым) леввериджем – отношением долгов к собственному капиталу компаний. В то же время согласно, например, материалу статьи И. Педросы левверидж как прокси для финансовой хрупкости чрезвычайно далек от идеала, поскольку его падение может сопровождаться увеличением частоты применения спекулятивного и Понци режимов финансирования (Pedrosa, 2019).

Также анализировалось накопление финансовой хрупкости частных фирм Южной Кореи в связи с ходом деловых циклов и кризисов за период с 2005 по 2019 г. (Розмайнский, Селицкий, 2021). В результате исследования на основе всех пяти вышеперечисленных критериев класси-

<sup>12</sup> По-видимому, первые попытки, но без анализа динамики структуры финансовых потоков конкретных фирм, были сделаны в работах на данных Таиланда (Schroeder, 2002) и этой же страны вместе с Индонезией, Южной Кореей, Малайзией и Филиппинами (Arestis and Glickman, 2002) – речь шла об осмыслении Азиатского финансового кризиса посредством гипотезы финансовой нестабильности. Во второй из этих работ было немало сказано о влиянии на накопление финансовой хрупкости процессов финансовой либерализации в странах Юго-Восточной Азии.

фикации фирм на три режима финансирования было выявлено два выделяющихся случая падения доли хеджевых компаний. Первый случай охватывает временной интервал непосредственно перед Великой рецессией, а второй случай – период с 2016 по 2019 г. Это отрезок времени перед кризисом, спровоцированным пандемией коронавируса. При использовании большинства критериев получалось, что среди южнокорейских компаний доминировали хеджевые фирмы (Там же: 429–430).

Наконец, накопление финансовой хрупкости в связи с динамикой циклов и кризисов изучалось на данных по фирмам Гонконга с 2006 по 2022 г. на основе критериев Маллигана и Ниши (Березкина, Розмаинский, 2024). Исследование показало, что перед началом Великой рецессии – согласно применению обоих критериев – доля финансово хрупких (спекулятивных и Понци-единиц) фирм увеличивалась; аналогичный результат был получен для отрезка времени перед началом рецессии в связи с пандемией *COVID-19* на основе критерия Ниши (но не Маллигана). Доминирующим режимом финансирования для частных компаний Гонконга оказался хеджевый режим, что можно объяснить, в частности, отсутствием политики жесткой экономии и целенаправленными действиями местных денежных властей по ограничению роста банковского кредитования в периоды циклических подъемов для предотвращения чрезмерного увеличения задолженности фирм.

Один из ранних примеров эмпирического приложения гипотезы финансовой нестабильности касался данных России. В работе М. Столбова (2010) исследовалась динамика финансовой нестабильности российских предприятий и банковской системы РФ за период с 1998 по 2008 г. В центре внимания автора – «изменение структуры баланса российской банковской системы в сторону более рискованных операций, сопровождающихся ростом показателей финансового “рычага”, увеличением удельного веса процентного риска», а также «снижение финансовой устойчивости предприятий, что выражается в абсолютном и/или относительном ухудшении соотношения между поступлениями квазицент и задолженностью, а также в росте величины долга относительно собственных средств» (Столбов, 2010: 60). Именно эти тенденции рассматривались как индикаторы накопления финансовой хрупкости. Автор пришел к выводу о том, что «за полтора-два года до начала кризиса началась ускоренная эрозия стабильности в банковской системе и на финансовом рынке. Позднее она распространилась на реальный сектор. Нарастание нестабильности стало результатом объективных эндогенных процессов в экономике России» (Там же: 63). При этом указанные выводы не были получены на основе какой-либо классификации российских фирм на три режима финансирования<sup>13</sup>.

В работе (Perepelkina and Rozmainisky, 2023) анализировалась выборка из 371 российской компании за период с 2005 по 2020 г.; таким образом, удалось «охватить» сразу три кризиса – Великую рецессию, кризис 2014–2015 гг., связанный с внешнеполитическими событиями, и рецессию в связи с пандемией *COVID-19*. Фирмы классифицировались в зависимости от режимов финансирования на основе критериев Маллигана и Торреса Фильо с соавторами. Авторы исследования пришли к выводу, что в течение указанного периода среди российских компаний доминировал спекулятивный режим финансирования, и к началу кризисов доля Понци-единиц достигала максимума. На этих данных гипотезу финансовой нестабильности можно считать подтвержденной.

### **Эмпирические приложения гипотезы финансовой нестабильности в нетривиальных кейсах**

Выше отмечено, что гипотеза финансовой нестабильности была разработана как специфическое объяснение циклов и кризисов, как концепция, которая указала на важнейшую связь между движением капиталистической экономики к кризисам и накоплением финансовой хрупкости у частных (в первую очередь нефинансовых) фирм. Однако по мере роста востребованности этой теории ее эмпирические приложения постепенно стали охватывать различные нетривиальные кейсы. С одной стороны, исследователи начали анализировать накопление финансовой хрупкости не только фирмами, но и другими группами агентов (например, государственным сектором или домохозяйствами). С другой стороны, накопление финансовой хрупкости частных (и не только

<sup>13</sup> Кейс накопления финансовой хрупкости в России 1990-х гг. – как и в других постсоциалистических странах в указанный период времени с акцентом на опыт Албании – рассмотрен в статье Д. Беземера (Bezemer, 2001), в которой, по современным меркам, явно не хватает детального эмпирического анализа.

частных) компаний стали увязывать не только с динамикой макроэкономической конъюнктуры, но и с рядом прочих факторов, начиная от вовлечения таких компаний в процессы диверсификации и характеристик корпоративного управления до институциональных изменений<sup>14</sup>.

Так, в работе (Khatatbeh et al., 2024) анализировались факторы финансовой хрупкости нефинансовых компаний Иордании. Были исследованы 66 фирм за период с 2015 по 2021 г. Среди ключевых причин накопления финансовой хрупкости, измеренной на основе критерия Ниши, – большой размер совета директоров и практика совмещения одним человеком должностей председателя совета директоров и генерального директора; компании с такими характеристиками корпоративного управления чаще отличались Понци-финансированием.

В работе М. Бая (Bai, 2025) накопление финансовой хрупкости, измеренной посредством использования методов Ниши и Дэвис с соавторами, рассматривается как следствие вовлечения в процесс диверсификации. Рассматривая китайские нефинансовые компании за период с 2006 по 2020 г., автор утверждает, что значительная диверсификация приводит к росту финансовой хрупкости за счет уменьшения доли оборотных активов и большей закредитованности фирм, диверсифицирующих свой бизнес.

В статье (Леонтьев, Розмаинский, 2024) финансовая хрупкость компаний Узбекистана за 2014–2022 гг., измеренная посредством критериев Маллигана, Бешенова – Розмаинского, Ниши, рассматривается в связи с институциональными изменениями. В этой стране в 2017 г. произошли институциональные реформы, несколько уменьшившие степень вмешательства государства в экономику. Эмпирический анализ данных по 52 крупным компаниям привел к выводу о заметном уменьшении доли Понци-фирм после проведенных реформ. Уменьшение государственной поддержки побуждает фирмы быть более осторожными в выборе режимов финансирования. В этой работе значительную часть исследуемой выборки составили не частные, а государственные компании, и именно государственные организации чаще вовлекались в Понци-финансирование, чем частные фирмы<sup>15</sup>.

В этой связи нельзя не упомянуть работы, в которых исследовалась динамика финансовой хрупкости государственного сектора, причем с помощью специально разработанных для такого анализа критериев, на основании которых, как правило, сопоставляются различные типы доходов и расходов указанного сектора. В качестве одного из критериев можно упомянуть *индекс фискальной хрупкости* (Ferrari-Filho et al., 2010): этот индекс вычисляется как частное от деления разности всех финансовых поступлений государства и его первичных расходов на сумму процентных выплат и расходов на амортизацию долга. Хеджевый, спекулятивный и Понци режимы финансирования имеют место, когда этот индекс, соответственно, больше единицы, меньше единицы и меньше нуля. Другой критерий – *индекс ликвидности* (Argitis and Nikolaidi, 2014), также основанный на сравнении разности суммарных текущих доходов и первичных расходов с суммой процентных выплат и амортизации долга. Если указанная разность не меньше суммы процентных выплат и амортизации долга, то имеет место хеджевый режим, если она больше процентных выплат, но меньше суммы таких выплат и амортизации долга, то имеет место спекулятивный режим. Если ее не хватает даже для покрытия процентных выплат, то мы имеем дело с Понци-режимом, а если разность между суммарными текущими доходами и первичными расходами меньше нуля, то существует особый «Ультра-Понци-режим».

Проведенные исследования по государственному сектору разных стран: Бразилии за 2000–2008 гг. (Ferrari-Filho et al., 2010) и 2000–2016 гг. (Terra and Ferrari-Filho, 2021), Греции за 1988–2012 гг. (Argitis and Nikolaidi, 2014), Турции за 2006–2020 гг. и 1990–2020 гг. (Can and Canoz, 2021), Южной Кореи за 1970–2020 гг. (Бобрышова, Розмаинский, 2022) – показали, что за указанные периоды финансовая хрупкость, измеренная различными индексами, увеличивалась. В последней из работ делается вывод о том, что высокая степень финансовой хрупкости государственно-

<sup>14</sup> Среди таких факторов нельзя не упомянуть отраслевую принадлежность компаний и их размер. В некоторых из уже упомянутых исследованиях делается вывод о том, что малые и средние фирмы более склонны быть финансово хрупкими, чем крупные фирмы (Nishi, 2019; Davis et al., 2019; Розмаинский и др., 2022), и что промышленные компании менее склонны быть финансово хрупкими, чем компании, занимающиеся бизнесом в сфере услуг (Nishi, 2019; Rozmainsky et al., 2022; Розмаинский и др., 2022).

<sup>15</sup> В то же время в вышеупомянутой статье (Davis et al., 2019) дерегулирование рассматривается как институциональная причина накопления финансовой хрупкости в США за 1970–2014 гг. Аналогичные выводы применительно к Колумбии за период с 1970 по 2000 г. делается в работе (Pardo-Beltrán, 2005) – автор этой работы полагает, что «либеральные» финансовые реформы 1974 и 1990-х гг. способствовали большей финансовой хрупкости колумбийской экономики.



го сектора Южной Кореи в нулевые и десятые годы – обратная сторона преобладания в этой стране фирм, характеризующихся хеджевым финансированием, среди частных компаний (Розмаинский, Селицкий, 2021). Иными словами, крупномасштабное дефицитное финансирование со стороны правительства позволило избежать падения ВВП и массовых банкротств частных компаний во время Великой рецессии и рецессии в связи с пандемией *COVID-19* (Бобрышова, Розмаинский, 2022: 501). Неожиданный вывод о процикличности фискальной политики в Турции в нулевые и десятые годы был получен в работе (Can and Canoz, 2021). В целом можно отметить, что анализ динамики финансовой хрупкости государственного сектора выглядит новым перспективным направлением научных исследований.

Наконец, гипотеза финансовой нестабильности применялась и для оценки динамики финансовой хрупкости домохозяйств, но таких исследований еще меньше из-за ограниченности доступности данных.

В работе Р. Скотта и С. Прессмана (Scott and Pressman, 2019) исследуется динамика финансовой хрупкости домохозяйств США за период с 1989 по 2016 г. Авторы используют такие критерии, как коэффициент обслуживания долга (отношение всех выплат по долговым обязательствам к валовому доходу), отношение задолженности к доходу, а также отношение задолженности к активам. Анализ показал, что за указанный период доля хеджевых домохозяйств сократилась, соответственно, доля «финансово нестабильных» домохозяйств увеличилась.

Кроме того, в работе, исследующей финансовую неустойчивость домохозяйств США за 1992–2010 гг., конструируется особый *индекс финансовой хрупкости* домохозяйств (Tuoigne, 2011)<sup>16</sup>. Этот индекс включает с разными весами (соответственно, 0,1; 0,1; 0,25; 0,25; 0,15; 0,15) шесть компонентов – суммарные непогашенные обязательства, чистые активы, коэффициент обслуживания долга, отношение денежных инструментов к непогашенным обязательствам, долю избыточного ипотечного кредита в общей сумме ипотечного кредита и долю пролонгируемых (возобновляемых) потребительских кредитов. Автор исследования пришел к выводу о том, что в нулевые годы этот индекс достигал максимума в конце 2006 г., незадолго до начала ипотечного кризиса в США, переросшего затем в Великую рецессию.

В уже упомянутой работе (Budnevich Portales et al., 2021) такие критерии, как отношение месячных долговых выплат к месячному доходу, отношение суммарных долгов к суммарным активам, отношение суммарных долговых выплат к месячному доходу, дополняются *финансовой маржой* – разностью между чистым доходом домохозяйства и суммой выплат по долгу и стоимости жизни всех его членов. Все четыре индикатора применяются для анализа данных по Чили. Авторы статьи рассматривают характеристики финансовой хрупкости домохозяйств за 2017 г. и приходят к выводу, что в зависимости от применения четырех разных критериев доля домохозяйств, которые можно рассматривать как финансово хрупкие, варьирует от 28,2% (при использовании отношения суммарных выплат по долгу к месячному доходу) до 45,5% (при использовании показателя финансовой маржи). Исследование динамики финансовой хрупкости домохозяйств также выглядит очень перспективным направлением эмпирического анализа на основе гипотезы финансовой нестабильности.

## Вместо заключения

Сделанный обзор показал, что гипотеза финансовой нестабильности превратилась из концепции, воспринимаемой научным сообществом как «странная» или «маргинальная», в теоретическое обоснование плодотворных эмпирических исследований связи между накоплением финансовой хрупкости экономическими агентами и динамикой деловой активности, в том числе формированием кризисных тенденций. Более того, как оказалось, накопление финансовой хрупкости может рассматриваться и как феномен, не связанный с изменением макроэкономической конъюнктуры, а затрагивающий ряд других важных аспектов: от отраслевой принадлежности и размера конкретной фирмы до институциональных изменений в экономике и обществе. На наш взгляд, дальнейшие исследования в рамках гипотезы финансовой нестабильности могут

<sup>16</sup> В работе предлагаются и другие индикаторы, например, индекс финансирования жилья, учитывающий похожим образом характеристики ипотечного кредитования.

способствовать лучшему пониманию разнообразных проблем, возникающих в капиталистической системе, и уберечь лиц, функционирующих в такой системе, от множества неблагоприятных исходов. И неслучайно Джанет Йеллен<sup>17</sup> заявила еще более 15 лет назад о том, что работа Х. Мински стала «обязательной для прочтения» [*required reading*].

## Литература / References

- Березкина О.А., Розмаинский И.В. (2024). Динамика финансовой хрупкости компаний нефинансового частного сектора Гонконга во взаимосвязи с ходом делового цикла. *AlterEconomics* **21**(3), 474–496. [Berezkina, O., Rozmainsky, I. (2024). Dynamics of financial fragility in Hong Kong's non-financial private companies and the business cycle. *AlterEconomics* **21**(3), 474–496 (in Russian)].
- Бобрышова А.С., Розмаинский И.В. (2022). Эмпирический анализ финансовой хрупкости общественного сектора в Южной Корее. *AlterEconomics*, **19**(3), 483–505. [Bobryshova, A., Rozmainsky, I. (2022). Empirical analysis of the financial fragility of the public sector in South Korea. *AlterEconomics*, **19**(3), 483–505 (in Russian)].
- Кейнс Дж.М. (1978). *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: Прогресс. [Keynes, J.M. (1978). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Moscow: Progress Publ. (in Russian)].
- Леонтьев П.В., Розмаинский И.В. (2024). Динамика финансовой нестабильности организаций в условиях институциональных реформ: опыт Узбекистана. *Journal of Institutional Studies* **16**(4), 128–145. [Leontyev, P., Rozmainsky, I. (2024). The dynamics of financial instability of organizations during institutional reforms: The case of Uzbekistan. *Journal of Institutional Studies* **16**(4), 128–145 (in Russian)].
- Новикова А.Ю., Розмаинский И.В. (2020). Сектор нефинансовых частных фирм в Португалии в 2001–2017 годах: анализ на основе гипотезы финансовой хрупкости. *Вопросы экономики* (3), 115–128. [Novikova, A., Rozmainsky, I. (2020). The non-financial private firms' sector of Portugal in 2001–2017: The financial fragility hypothesis-based analysis. *Voprosy Ekonomiki* (3), 115–128 (in Russian)].
- Подругина А.В. (2018). Ужесточение финансового регулирования: влияние на кредитный цикл США. *Мир новой экономики* **12**(3), 68–81. [Podrugina, A. (2018). Tightening financial regulation: The impact on the credit cycle in the USA. *Mir novoi ekonomiki* **12**(3), 68–81 (in Russian)].
- Розмаинский И.В., Селицкий М.С. (2021). Подтверждение гипотезы финансовой нестабильности на данных частных фирм Южной Кореи. *Журнал экономической теории* **18**(3), 417–432. [Rozmainsky, I., Selitsky, M. (2021). The financial instability hypothesis and the case of private non-financial firms in South Korea. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii [Russian Journal of Economic Theory]* **18**(3), 417–432 (in Russian)].
- Розмаинский И.В., Денисова Н.Н., Плотникова В.А. (2023). Динамика финансовой хрупкости компаний нефинансового частного сектора США. *AlterEconomics* **20**(1), 246–270. [Rozmainsky, I., Denisova, N., Plotnikova, V. (2023). Dynamics of financial fragility of companies in the US non-financial private sector. *AlterEconomics* **20**(1), 246–270 (in Russian)].
- Скоробогатов А.С. (2005). Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла. *Экономический вестник Ростовского государственного университета* **3**(2), 83–95. [Skorobogatov, A. (2005). The macroeconomic role of institutions: From ontological uncertainty to the conception of the business cycle. *Economic Herald of Rostov State University* **3**(2), 83–95 (in Russian)].
- Скоробогатов А.С. (2024). Денежно-кредитная политика и долговременная стабильность экономики. *Вопросы экономики* (8), 28–49. [Skorobogatov, A. (2024). Monetary policy and long-run economic stability. *Voprosy Ekonomiki* (8), 28–49 (in Russian)].

<sup>17</sup> Yellen, J. (2009). A Minsky meltdown: Lessons for central bankers. *FRBSF Economic Letter* 2009-15, May 1. <https://www.frbsf.org/wp-content/uploads/el2009-15.pdf> (accessed on January 29, 2025)

- Столбов М. (2010). Гипотеза финансовой нестабильности Хаймана Мински и экономический кризис в России. *Мировая экономика и международные отношения* (3), 56–64. [Stolbov, M. (2010). The Hyman Minsky's financial instability hypothesis and the economic crisis in Russia. *World Economy and International Relations* (3), 56–64 (in Russian)].
- Сяо Сяохуа, Пень Фанпинь, Жан Каи (2018). 夏晓华, 彭方平, 展凯. Экономический долг, финансовая стабильность и циклы Мински. *经济负债, 金融稳定与明斯基周期 Economic Theory and Economic Management* 5, *经济理论与经济管理*. <http://jll.ruc.edu.cn/CN/PDF/12983?token=8e54527c87db40de8a63dcb6177611f9> (дата обращения: 06.07.2024)
- Arestis, P., Glickman, M. (2002). Financial crisis in Southeast Asia: Dispelling illusion the Minskyan way. *Cambridge Journal of Economics* **26**(2), 237–260.
- Argitis, G., Nikolaidi, M. (2014). The financial fragility and the crisis of the Greek government sector. *International Review of Applied Economics* **28**(3), 274–292.
- Bezemer, D. (2001). Post-socialist financial fragility: The case of Albania. *Cambridge Journal of Economics* **25**(1), 1–23.
- Bai, M. (2025). *Corporate diversification and Ponzi finance*. Preprint. University of Waikato. [https://www.researchgate.net/publication/387971136\\_Corporate\\_Diversification\\_and\\_Ponzi\\_Finance](https://www.researchgate.net/publication/387971136_Corporate_Diversification_and_Ponzi_Finance) (accessed on January 8, 2025)
- Beshenov, S., Rozmainsky, I. (2015). Hyman Minsky's financial instability hypothesis and the Greek debt crisis. *Russian Journal of Economics* **1**(4), 419–438.
- Bryleva, E., Rozmainsky, I. (2022). The non-financial private firms' sector of Spain in 2011–2017: The financial fragility hypothesis-based analysis. *International Review of Applied Economics* **36**(3), 448–473.
- Budnevich Portales, C., Favreau Negront, N., Caldenteu, E. (2021). Chile's thrust towards financial fragility. *Investigación Económica* **80**(315), 81–106.
- Caldenteu, E., Favreau-Negront, N., Lobos, L. (2019). Corporate debt in Latin America and its macroeconomic implications. *Journal of Post Keynesian Economics* **42**(3), 335–362.
- Can, C., Canoz, I. (2020). Testing Minsky's financial fragility hypothesis for Turkey's public finances. *Public Finance Quarterly* **4**, 497–514.
- Carvalho, F. (1992). *Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy*. Aldershot: Edward Elgar.
- Charles, S. (2024). Does the Eurozone live in a Minskyan world? *Research in Economics* **78**(4), 100984.
- Davidson, P. (1972). *Money and the Real World*. London: Macmillan.
- Davis, L., De Souza, J., Hernandez, G. (2019). An empirical analysis of Minsky regimes in the US economy. *Cambridge Journal of Economics* **43**(3), 541–584.
- Feijó, C., Lamonica, M., Lima, S. (2021a). The Brazilian investment cycle: Financial fragility of the industrial sector. *Investigación Económica* **80**(317), 34–57.
- Feijó, C., Lamonica, M., Lima, S. (2021b). Investment cycle of the Brazilian economy: A panel cointegration analysis of industrial firms based on Minsky's financial instability hypothesis – 2007–2017. *Journal of Post Keynesian Economics* **44**(4), 604–622.
- Ferrari-Filho, F., Terra, F., Conceicao, O. (2010). The financial fragility hypothesis applied to the public sector: an analysis for Brazil's economy from 2000 to 2008. *Journal of Post Keynesian Economics* **33**(1), 151–168.
- Keynes, J. (1937a). The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics* **51**(2), 209–223.
- Keynes, J. (1937b). Alternative theories of the rate of interest. *Economic Journal* **47**(186), 242–252.
- Keynes, J. (1937c). The “ex ante” theory of the rate of interest. *Economic Journal* **47**(188), 663–669.
- Khatatbeh, I., Samman, H., Al Salamat, W., Meqbel, R. (2024). The effect of corporate governance on financial fragility in non-financial companies: A Minskyan approach. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* **17**(6), 1100–1119.

- Kregel, J. (2007). *The natural instability of financial markets*. Working Paper № 523. The Levy Economics Institute.
- Laborda, J., Salas, V., Suarez, C. (2021). Financial constraints on R&D projects and Minsky moments: Containing the credit cycle. *Journal of Evolutionary Economics* **31**(4), 1089–1111.
- Minsky, H. (1975). *John Maynard Keynes*. New York: Columbia University Press.
- Minsky, H. (1977). The Financial Instability Hypothesis: An interpretation of Keynes and an alternative to “standard” theory. *Nebraska Journal of Economics and Business* **16**(1), 5–16.
- Minsky, H. (1980). Capitalist financial processes and the instability of capitalism. *Journal of Economic Issues* **14**(2), 505–523.
- Minsky, H. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven: Yale University Press.
- Minsky, H. (1992). *The Financial Instability Hypothesis*. Working Paper № 74. The Levy Economics Institute.
- Mulligan, R. (2013). A sectoral analysis of financial instability hypothesis. *The Quarterly Review of Economics and Finance* **53**(4), 450–459.
- Mulligan, R., Lirely, R., Coffee, D. (2014). An empirical examination of Minsky’s financial instability hypothesis. *Journal des Économistes et des Études Humaines* **20**(1), 1–17.
- Nishi, H. (2019). An empirical contribution to Minsky’s financial fragility: Evidence from non-financial sectors in Japan. *Cambridge Journal of Economics* **43**(3), 585–622.
- Pardo-Beltrán, E. (2005). *Minsky’s financial fragility applied to the case of Colombia, 1970–2000*. Draft for comments. New School for Social Research. New York.
- Phan, L., Beruvides, M., Tercero-Gómez, V. (2024). Statistical analysis of Minsky’s financial instability hypothesis for the 1945–2023 era. *Journal of Risk and Financial Management* **17**(1), 32. DOI: 10.3390/jrfm17010032
- Pedrosa, I. (2019). Firms’ leverage ratio and the Financial Instability Hypothesis: An empirical investigation for the US economy (1970–2014). *Cambridge Journal of Economics* **43**(6), 1499–1523.
- Perepelkina, E., Rozmainsky, I. (2023). Empirical analysis of the financial fragility of Russian enterprises using the financial instability hypothesis. *Journal of Post Keynesian Economics* **46**(2), 243–273.
- Rozmainsky, I., Kovezina, Yu., Klimenko, A. (2022). An empirical application of the financial instability hypothesis based on data from the Dutch non-financial private sector. *Journal of Post Keynesian Economics* **45**(2), 281–300.
- Rozmainsky, I., Rodionova, T. (2021). The financial fragility hypothesis and the debt crisis in Italy in the 2010s. *Terra Economicus* **19**(1), 6–16.
- Schroeder, S. (2002). *A Minskian analysis of financial crisis in developing countries*. CEPA Working Paper 2002–09.
- Schroeder, S. (2009). Defining and detecting financial fragility: New Zealand’s experience. *International Journal of Social Economics* **36**(3), 287–307.
- Scott, R., Pressman, S. (2019). Financially unstable households. *Journal of Economic Issues* **53**(2), 523–531.
- Terra, F., Ferrari-Filho, F. (2021). Public sector financial fragility index: An analysis of the Brazilian federal government from 2000 to 2016. *Journal of Post Keynesian Economics* **44**(3), 365–389.
- Torres Filho, E., Martins, N., Miaguti, C. (2019). Minsky’s financial fragility: An empirical analysis of electricity distribution companies in Brazil (2007–15). *Journal of Post Keynesian Economics* **42**(1), 144–168.
- Tymoigne, E. (2011). *Measuring macroprudential risk: Financial fragility indexes*. Working Paper № 654. The Levy Economics Institute.

# Жилищная прекарность в регионах России и ее связь с удовлетворенностью жильем и намерениями улучшить жилищные условия

Литвинцев Денис Борисович

Новосибирский государственный технический университет, Россия, e-mail: denlitv@inbox.ru

**Цитирование:** Литвинцев Д.Б. (2025). Жилищная прекарность в регионах России и ее связь с удовлетворенностью жильем и намерениями улучшить жилищные условия. *Terra Economicus* 23(1), 37–50. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-37-50

*Прекарность жилья (или жилищная прекарность) – это современная научная категория, характеризующая нестабильность, шаткость жилищной ситуации в различных контекстах применительно к отдельным домохозяйствам или целым территориям. Впервые предложенная методика измерений уровня прекарности европейскими исследователями в конце 2010-х гг. легла в основу большинства работ в других странах, жители которых сталкиваются с проблемами доступности, безопасности и качества жилья. Адаптируя существующие методы измерений жилищной прекарности в Европе, США и Австралии к российской действительности, автор настоящей статьи предлагает Региональный индекс жилищной прекарности (РИЖП) для оценки и сравнительного анализа жилищной ситуации в субъектах Российской Федерации. В качестве источников информации выступили официальные данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат), Банка России, Генеральной прокуратуры и МЧС. При построении индекса применялись минимаксная нормализация данных и проверка на мультиколлинеарность. Адекватность модели установлена путем корреляционного анализа значений РИЖП с миграционным приростом/убылью по данным Росстата, удовлетворенностью жильем по данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), а также намерениями улучшить свои жилищные условия (Комплексное наблюдение условий жизни населения). В результате была установлена тесная значимая связь – чем выше прекарность жилья, тем меньше миграционный прирост; высокая прекарность жилья характеризуется низкой удовлетворенностью жильем и намерениями его сменить по федеральным округам, а также намерениями улучшить свои жилищные условия по субъектам Федерации. Кластерный анализ позволил выделить четыре группы регионов с низкой, умеренной, средней и высокой прекарностью жилья. В заключении отмечаются ограничения использования РИЖП и перспективы дальнейших исследований.*

**Ключевые слова:** жилищная социология; прекарность жилья; жилищная прекарность; регионы России; миграция населения; жилищные условия; индексный метод

# Housing precarity in Russia's regions and its connection with housing satisfaction and intentions to improve housing conditions

Denis B. Litvintsev

Novosibirsk State Technical University, Russia, e-mail: denlitv@inbox.ru

**Citation:** Litvintsev D.B. (2025). Housing precarity in Russia's regions and its connection with housing satisfaction and intentions to improve housing conditions. *Terra Economicus* 23(1), 37–50 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-37-50

*Precarious housing (also known as housing precarity) is a modern scientific concept that describes the instability and vulnerability of housing situations, both for individual households and entire regions. This concept was initially proposed by European scholars in the late 2010s. Measurement methods for assessing the level of precarity have become fundamental for studies in countries where people face challenges related to affordability, security, and quality of housing. This article applies existing methods of measuring housing precarities from Europe, the USA, and Australia in the Russian context. I develop a Regional Housing Precarities Index (RHPI) to evaluate and compare housing situations across regions of the Russian Federation. The sources of information include official data from the Federal State Statistics Service, the Bank of Russia, the Prosecutor's General Office, and the Ministry for Emergency Situations. The index was constructed using minmax normalization and checks for multicollinearity. Adequacy of the model was established through correlation analysis of RHPI values with migration data from Rosstat, housing satisfaction data from the Russian Public Opinion Research Center (VCIOM), and intentions to improve living conditions from Comprehensive Monitoring of Living Standards of the Population. The results show a significant relationship between housing precarity and migration growth. Higher housing precarity correlates with lower migration, while higher housing precarity is associated with low satisfaction and higher intentions to improve conditions. Cluster analysis revealed four groups of regions with different levels of precarious housing. The study concludes that RHPI has limitations and suggests further research.*

**Keywords:** sociology of housing; precarious housing; housing precarity; regions of Russia; population migration; housing conditions; index method

**JEL codes:** K25, O18, Z13

## Введение

Жилищная проблематика никогда не утрачивала свою актуальность в экономико-социологических исследованиях, фокус которых зачастую был направлен на обеспеченность жильем, доступность приобретения жилья и т.п. Однако в условиях глобализации и становления общества риска, характеризующегося ростом институциональной неопределенности, жилищные условия все чаще переосмысляются в дискурсе неустойчивости и нестабильности – прекарности, усиливающей чувство тревоги за свою жилищную ситуацию (Owens and Green, 2020) и ухудшающей качество жилищных условий в целом из-за вынужденных переездов, недоступности адекватного жилья и других факторов (Литвинцев, 2024а).

Пока одни исследователи продолжают дискуссию о состоятельности социально-классовой теории прекариата, корнями уходящей в работы П. Бурдьё и Г. Стэндинга, другие критикуют теорию прекарной занятости как недостаточную для анализа жилищных проблем и акцентируют свое внимание на прекарности места проживания (Banki, 2013), что связано с многомерно-

стью самого феномена прекарности, который может обнаруживаться в различных сферах, включая жилищную (Han et al., 2023). При этом прекарность может оцениваться как относительно отдельного жилища, так и целого соседского сообщества, конкретного города, региона и т.п. (Bates et al., 2019). Неслучайно отдельные исследователи применяют именно социально-пространственный подход к изучению прекарности в городах (Jaatsi and Kumpulainen, 2023).

Жилищная прекарность во многом зависит от социально-экономических институтов и государственных структур и связана со множеством факторов (Dotsey and Ambrosini, 2023). Это могут быть физические условия проживания (характеристики самого жилища) либо социально-экономические – размер квартплаты и т.п. (Pendall et al., 2012). Несмотря на это, связь с прекарной занятостью сохраняется. Нестандартная занятость препятствует восходящей жилищной мобильности и ограничивает круг возможных решений жилищного вопроса (Bobek et al., 2021). При этом риск одновременно потерять и работу, и жилье (например, служебное) характеризует двойную прекарность (Baayurğil, 2022). С учетом различных факторов жилищная прекарность может быть определена как состояние неопределенности, которое увеличивает реальную или предполагаемую вероятность того, что человек столкнется с неблагоприятным событием, вызванным его отношениями с поставщиком жилья и/или жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), физическими свойствами жилья, его доступностью и безопасностью, а также доступом к городской инфраструктуре (Clair et al., 2019).

Несмотря на то что теория жилищной прекарности достаточно молода и малоизвестна в России, она уже активно применяется в зарубежных исследованиях с целью оценки эффективности жилищной политики, сравнительного анализа жилищных условий на разных территориях, изучения последствий джентрификации и т.п. Фокус российских исследований, преимущественно изучающих жилищные условия в составе качества жизни, связан в том числе с национальными целями развития Российской Федерации – обновление и сокращение непригодного для проживания жилищного фонда, обеспечение граждан жильем надлежащей площади<sup>1</sup> и др. Неслучайно именно ввод, обеспеченность и доступность жилья являются наиболее популярными показателями в современных исследованиях (Ноздрина, Шнейдерман, 2022). Среди активно применяемых индексов к анализу жилищной ситуации на сегодняшний день можно отметить показатель (коэффициент) уровня доступности жилья, методика расчета которого была утверждена на государственном уровне. Несмотря на существенные различия в доступности жилья в регионах России, затрудняющей межпоколенные трансферты, этот фактор является одним из ключевых в развитии человеческого потенциала (Бурдяк, 2015).

Однако показатель жилищной прекарности не тождественен индексу доступности жилья и в то же время отчасти пересекается по составу индикаторов с различными индексами качества жизни населения России, нацеленными на комплексную оценку объективных и субъективных условий жизни в целом. В то же время исследование жилищной прекарности предполагает анализ более разнообразного набора индикаторов, чем, например, просто жилищной обеспеченности, стандарты которой включают размеры жилой площади на одного человека и обеспеченность коммунальными ресурсами (Бобков, Одинцова, 2020). Это утверждение справедливо и в случае количественной и качественной оценки адекватности жилья по типу занимаемого семьей жилого помещения, средней обеспеченности жильем и его благоустройства (Овсянникова, Котова, 2008). В этом смысле прекарность жилья может рассматриваться как обратный (негативный) подход по отношению к адекватности жилья, учитывающий характеристики не только самого жилища, но и отдельные параметры внешней среды и жилищных отношений.

## Методы измерения жилищной прекарности

Ранние исследования жилищной прекарности зачастую фокусировались на оценке отдельных показателей прекарности жилья, таких как, например, срок владения и/или задолженность по квартплате (Clair et al., 2016). На сегодняшний день зарубежные исследователи все больше склоняются к индексному методу измерения уровня жилищной прекарности, что позволяет одновременно учесть множество разрозненных индикаторов и провести сравнительный анализ по интегральному показателю отдельных стран, городов или регионов (Литвинцев, 2024а).

<sup>1</sup> Указ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». Президент России. <http://kremlin.ru/events/president/news/73986> (дата обращения: 16.09.2024)

Возможен анализ и по субиндексам, не сводимым в интегральный показатель. Подобным путем пошел исследовательский коллектив из Германии (Г. Дебраннер, К. Хофер, М. Вики, Ф. Кауэр и Д. Кауфманн), представив результаты измерений жилищной прекарности по пяти разным шкалам (доступность жилья, гарантия владения жильем, удовлетворенность жильем, качество района проживания и сплоченность сообщества) на основе опроса в крупных городах Европы (Берлин, Париж и Лондон) и США (Чикаго, Лос-Анджелес и Нью-Йорк) (Debrunner et al., 2024).

В основе настоящего исследования лежат шесть наиболее известных подходов к измерению жилищной прекарности, используемых в странах Европы, США и Австралии (Литвинцев, 2024а; 2024б):

- мера прекарности жилья (*Housing Precariousness Measure, HPM*) – первый индекс жилищной прекарности для европейских стран, предложенный Э. Клер, А. Ривзом, М. Макки и Д. Стаклером (Clair et al., 2019);
- индекс жилищной прекарности (*Housing Precarity Index, HPI*), разработанный Р. Уолдрон на основе *HPM* и модифицированный для Ирландии (Waldron, 2023);
- модель риска прекарности жилья (*Housing Precarity Risk Model, HPRM*), которую К. Чаппл, Т. Томас, и М. Зук предложили в США<sup>2</sup>;
- индекс прекарности окрестностей и городского жилья (*Precarity Index for Neighborhood and City Housing, PINCH*), предложенный *Australian Urban Observatory*<sup>3</sup>;
- индекс работы по соседству и жилищной прекарности (*Neighborhood Employment and Housing Precarity, NEHP*), который применяли А. Мансур, Э. Мартино и Р. Бентли в Австралии<sup>4</sup>;
- индекс прекарного жилья (*Index of Precarious Housing, IPH*), разработанный коллективом исследователей (Дж. Р. Онг Вифор, Р. Сингх, Э. Бейкер, Р. Бентли, Дж. Хьютон) из Австралийского института жилищных и городских исследований *AHURI*<sup>5</sup>.

Целесообразно отметить, что при разработке индексов зарубежные исследователи, как правило, обращаются либо к данным статистической службы Европейского союза (данные *EU-SILC* используются в *HPM* и *HPI*), либо к результатам переписи населения (данные *US Census* – в *HPRM*, данные *ABS Census* – в *PINCH* и *NEHP*). Источником данных для *IPH* послужило лонгитюдное обследование австралийских домохозяйств *HILDA Survey*. Нередко для учета отдельных показателей прекарности жилья данные из вышеперечисленных основных источников информации дополняются другими показателями государственной статистики. Это обуславливает выбор официальных источников информации для оценки прекарности жилья в России именно на региональном уровне, а не на уровне отдельно взятых домохозяйств.

Кроме того, важно подчеркнуть, что прекарность жилья – это характеристика не обязательно арендного жилья, широко распространенного на Западе, но и жилья в собственности. Несмотря на то что в странах Европы жилищную прекарность испытывают в большей степени действительно арендаторы, собственники жилья также сталкиваются с данной проблемой, что было хорошо продемонстрировано и измерено в исследовании жилищной прекарности в Европе (Clair et al., 2019). Это в том числе и позволяет применить теорию прекарности жилья и адаптировать существующие методы ее измерения в других странах к российской действительности.

Предложенный автором настоящей статьи Региональный индекс жилищной прекарности (РИЖП) для России учитывает три основные группы показателей, включенных в том или ином виде в вышеприведенные зарубежные индексы: *доступность жилья*, *безопасность жилья* и *качество жилья*. Выбор конкретных показателей связан с институциональной природой жилищной прекарности в условиях государственного регулирования жилищной сферы и фактором непредсказуемости – обстоятельствами, которые могут стать в неопределенное время причиной ухудшения жилищной ситуации. Отдельный вопрос – это построение индекса на общерегиональных статистических данных либо, например, на результатах Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ) методом выборочного опроса, ежегодно проводимого Росста-

<sup>2</sup> Chapple, K., Thomas, T., Zuk, M. (2021). *Housing Precarity Risk Model*. Berkeley, CA: Urban Displacement Project. <https://www.urbandisplacement.org/maps/housing-precarity-risk-model/> (accessed on July 4, 2024)

<sup>3</sup> Davern, M. (2023). *AUO Specialist Housing Indicators project*. Report. RMIT University. DOI: 10.25439/rmt.23300537.v1

<sup>4</sup> Mansour, A., Martino, E., Bentley, R. (2022). Neighbourhood Employment and Housing Precarity (NEHP) Index. *Healthy Housing Centre of Research Excellence*. <https://www.healthyhousing-cre.org/nehp-index> (accessed on July 4, 2024)

<sup>5</sup> Ong Vifor, J., Singh, R., Baker, E., Bentley, R., Hewton, J. (2022). *Precarious housing and wellbeing: A multi-dimensional investigation*. AHURI Final Report №. 373, Australian Housing and Urban Research Institute Limited, Melbourne. DOI: 10.18408/ahuri8123801



том. В рамках настоящей статьи представлен именно первый подход, что позволяет охватить больше индикаторов прекарности жилья и избежать субъективности оценок респондентов. Это не исключает второго подхода, но уже в рамках исследования восприятия жилищной прекарности в регионах России.

### Показатели доступности жилья

В большинстве жилищных исследований и жилищных программах развития под доступностью жилья понимается возможность его приобретения за счет собственных и/или заемных средств (кредитов, ипотеки и т.п.). В свою очередь, при измерении жилищной прекарности под доступностью понимается финансовая нагрузка на домохозяйства, связанная с содержанием жилища, – расходы на аренду, ЖКУ и прочее (Литвинцев, 2024b). Доступность жилья учитывается практически во всех зарубежных индексах, однако показателями могут выступать как непосредственно расходы на жилье (*HPM*, *HPI*, *PINCH*, *IPH*) и уязвимость домохозяйств с низкими доходами к перемещению (*HPRM*), так и наличие задолженности (*HPI*). В Индексе *NEHP* доступность жилья не учитывается, в то время как *HPRM* включает показатель уровня безработицы, что объясняется наличием взаимосвязи между прекарризацией труда и жилищной прекарностью, описанной ранее.

Применительно к России в РИЖП учитывались следующие показатели доступности жилья по данным Росстата и Банка России.

1. *Доля расходов на жилищные услуги, воду, электроэнергию, газ и другие виды топлива*<sup>6</sup>. Доля расходов на ЖКУ является ключевым индикатором жилищной прекарности, так как высокая доля таких расходов в бюджете домохозяйства указывает на значительную финансовую нагрузку. Для арендаторов растущие затраты на ЖКУ могут привести к задолженностям и риску потери жилья, особенно в условиях экономической нестабильности. Для собственников жилья высокие расходы на ЖКУ ограничивают их финансовые возможности, снижая способность погашать ипотеку и осуществлять необходимые работы по содержанию и ремонту жилых помещений. Это может привести к ухудшению качества жилья и, как следствие, к снижению социальной стабильности в регионе.

2. *Задолженность населения за жилое помещение, капитальный ремонт и коммунальные услуги (разница между начислениями и фактической оплатой в пересчете на 10 тыс. чел.)*<sup>7</sup>. Задолженность населения за ЖКУ является важным показателем жилищной прекарности, поскольку отражает финансовое состояние домохозяйств и их способность справляться с текущими финансовыми обязательствами. Хотя данный индикатор учитывает просто сумму задолженности за год и может быть подвержен сезонным колебаниям (рост тарифов, оплата за услуги декабря в январе следующего года и т.п.), он все же указывает на существующие финансовые трудности домохозяйств. Высокий уровень задолженности сигнализирует о возможных проблемах как для собственников, так и для арендаторов, поскольку он усиливает институциональное давление через досудебные и судебные процедуры взыскания, ограничения в подаче коммунальных услуг и др. Это отражает прекарность жилищной ситуации тех домохозяйств, которые не способны своевременно вносить оплату за ЖКУ.

3. *Задолженность по жилищным кредитам, предоставленным физическим лицам – резидентам*<sup>8</sup> (в пересчете на 10 тыс. чел.). Задолженность по жилищным кредитам является важным показателем жилищной прекарности, так как отражает финансовые обязательства домохозяйств, преимущественно связанные с ипотечным кредитованием. Индикатор позволяет выявлять тенденции и риски в различных регионах, отражая степень долговой нагрузки на домохозяйства. Наличие ипотечных обязательств связано с нестабильной жилищной ситуацией: задолженность может свидетельствовать о финансовых трудностях, которые угрожают как собственникам, так и арендаторам. Объединение данного показателя с задолженностью за ЖКУ позволяет более полно оценивать финансовую устойчивость домохозяйств и выявлять потенциальные риски, связанные с жилищной прекарностью.

<sup>6</sup> Уровень и структура расходов домашних хозяйств на потребление (2021–2022). *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b22\\_102/IssWWW.exe/Stg/2022%20год/pril1.xls](https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b22_102/IssWWW.exe/Stg/2022%20год/pril1.xls) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>7</sup> Работа организаций, оказывающих услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства, в условиях реформы по субъектам Российской Федерации, годы (2019–2023). *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Jil\\_org\\_usl\\_2019-2023.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Jil_org_usl_2019-2023.xls) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>8</sup> Задолженность (в том числе просроченная) по жилищным кредитам, предоставленным физическим лицам – резидентам. *Банк России*. [https://www.cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Mortgage/02\\_09\\_Debt\\_housing.xlsx](https://www.cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Mortgage/02_09_Debt_housing.xlsx) (дата обращения: 04.07.2024)

4. Численность граждан, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилого помещения и коммунальных услуг<sup>9</sup> (в пересчете на 10 тыс. чел.). Данный показатель служит индикатором снижения жилищной прекарности, поскольку он отражает уровень государственной помощи для уязвимых групп населения. Наличие данных о получателях субсидий за год позволяет оценить степень поддержки, которая помогает гражданам справляться с финансовым бременем жилищных расходов. В этом контексте высокий уровень социальной поддержки указывает на активные меры со стороны государства, направленные на снижение жилищной прекарности, и может также свидетельствовать о наличии структурных проблем в жилищной системе региона.

5. Число семей, получавших субсидии в денежной форме на оплату жилого помещения и коммунальных услуг за отчетный период<sup>10</sup> (в пересчете на 10 тыс. чел.). Аналогично предыдущему этот показатель также служит индикатором снижения жилищной прекарности. Он отражает уровень государственной поддержки, направленной на помощь семьям, которые испытывают финансовые трудности при оплате жилищных расходов. Данные о количестве семей, получающих такие субсидии, позволяют оценить эффективность мер социальной политики и выявить степень доступа к ним. Высокий уровень получателей субсидий указывает на наличие механизмов, способствующих снижению финансовой нагрузки на домохозяйства, и в то же время может свидетельствовать о социальных проблемах, требующих внимания.

6. Уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше<sup>11</sup>. Уровень безработицы является важным индикатором жилищной прекарности, поскольку он отражает экономическую стабильность домохозяйств. Для арендаторов высокий уровень безработицы снижает их способность платить арендную плату, что увеличивает риск потери жилья. Для собственников жилья безработица может привести к снижению доходов и, как следствие, к невозможности оплачивать вовремя ипотеку и другие жилищные расходы. Кроме того, в регионах с высокой безработицей может наблюдаться снижение качества жилья, поскольку владельцы и арендаторы могут не иметь средств для его надлежащего содержания и ремонта. Это также создает дополнительное давление на социальные структуры, что увеличивает общую нестабильность.

Целесообразно отметить, что зарубежные индексы также включают и иные финансовые показатели: возможность непредвиденных расходов (*HPI*), доступ к чрезвычайным фондам (*NEHP*) и др. Данные показатели не предусмотрены официальной статистикой в России и потому не были учтены в настоящем исследовании. В то же время не был включен показатель доходов домохозяйств, предусмотренный *PINCH*, так как сразу использовался показатель доли расходов на ЖКУ, рассчитываемый Росстатом.

### Показатели безопасности жилья

Зарубежные индексы демонстрируют два пути операционализации понятия «безопасность жилья». Во-первых, это непосредственно показатели преступности в районе проживания (*HPI*, *IPH*). Во-вторых, это риски выселения и перемещения по тем или иным причинам (*HPM*, *HPRM*, *IPH*). Индекс *NEHP*, будучи разработанным для исследования жилищной прекарности в условиях пандемии, учитывает возможность работы из дома и близость к другим сотрудникам на рабочем месте. При этом индекс *PINCH* вообще не учитывает показатели безопасности жилья (Литвинцев, 2024b).

РИЖП включает следующие показатели безопасности жилья применительно к России по данным Генеральной прокуратуры и МЧС.

1. Количество зарегистрированных преступлений<sup>12</sup> (в пересчете на 10 тыс. чел. постоянного населения в среднем за год<sup>13</sup>). Преступность в регионе служит важным индикатором,

<sup>9</sup> Предоставление гражданам социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг по субъектам Российской Федерации, кварталы (с 2021 г.). *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/jil51\\_1kv-2024.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/jil51_1kv-2024.xls) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>10</sup> Предоставление гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг по субъектам Российской Федерации, кварталы (с 2021 г.). *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/jil50\\_1kv-2024.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/jil50_1kv-2024.xls) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>11</sup> Численность безработных в возрасте 15 лет и старше и уровень безработицы. *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/trud\\_3\\_15-s.xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/trud_3_15-s.xlsx) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>12</sup> Показатели преступности России. Всего зарегистрировано преступлений. *Портал правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации*. [http://cimestat.ru/offenses\\_table](http://cimestat.ru/offenses_table) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>13</sup> Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2023 года. *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/BUL\\_MO\\_2023.xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/BUL_MO_2023.xlsx) (дата обращения: 04.07.2024)

поскольку непосредственно влияет на уровень жилищной прекарности. Повышение уровня преступности создает атмосферу нестабильности и неопределенности, что может вынуждать жителей покидать свои дома и переезжать как внутри региона, так и за его пределы. Эта проблема может быть особенно актуальна в приграничных регионах России. Кроме того, высокая преступность может снижать стоимость недвижимости и препятствовать инвестициям в жилой сектор, что усугубляет проблемы доступности и стабильности жилья для местных жителей. Наконец, постоянный стресс и тревога, связанные с высоким уровнем преступности, могут негативно сказываться на психоэмоциональном состоянии жителей региона, что, в свою очередь, влияет на их восприятие безопасности в собственных домах.

2. *Количество затопленных жилых домов<sup>14</sup> (в пересчете на тыс. кв. м жилой площади)*. Показатель является значимым индикатором жилищной прекарности, поскольку проблема паводковых ситуаций и наводнений продолжает оставаться актуальной в ряде субъектов Федерации. Регулярные наводнения наносят серьезный ущерб жилым зданиям, что приводит к их повреждению и снижению качества жилья, а в некоторых случаях делает его частично или полностью непригодным для проживания. Это, в свою очередь, создает риск вынужденного переселения жителей и ухудшает их условия проживания. Более того, такие ситуации могут приводить к экономическим потерям, связанным с необходимостью ремонта и восстановления жилья, что усугубляет финансовую нагрузку на домохозяйства.

3. *Количество пожаров в жилом секторе<sup>15</sup> (в пересчете на тыс. кв. м жилой площади)*. Это важный индикатор жилищной прекарности, так как в ходе пожаров в жилых зданиях нередко происходят несчастные случаи. Чаще всего это происходит из-за неосторожного обращения с огнем, неисправности электрооборудования или недостатков в пожарной безопасности. Эта тенденция остается актуальной в России из года в год. Пожары не только ставят под угрозу жизни и здоровье граждан, но и наносят значительный ущерб имуществу, что может привести к потере жилья и финансовым затруднениям для пострадавших. В регионах с высокой пожароопасностью местные жители сталкиваются с дополнительными рисками, что усугубляет жилищную прекарность и негативно влияет на условия проживания.

Отдельно стоит отметить, что индекс *IPH* включает немаловажный показатель враждебности соседей, полученный по данным опроса, что не может быть оценено в России на основе официальной статистики. Кроме того, *IPH* также учитывает проживание в государственном жилье, что нецелесообразно анализировать на региональном уровне в России ввиду того, что доля жилых помещений, находящихся в частной собственности (приватизированных), в стране уже давно превышает 90%.

### Показатели качества жилья

Среди основных показателей качества жилья выделяются перенаселенность (*HPM, NEHP, IPH*), техническое состояние и обеспеченность коммунальными ресурсами (*HPM, HPI*), непосредственно тип жилья (*PINCH*). При этом качество жилья не учитывается в *HPRM* (Литвинцев, 2024b).

Применительно к российской действительности в РИЖП учитывались следующие показатели качества жилья по данным Росстата.

1. *Удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной одновременно водопроводом, водоотведением, отоплением, горячим водоснабжением, газом или напольными электроплитами<sup>16</sup>*. Оборудование жилых помещений современными инженерно-техническими системами и предоставление всех необходимых коммунальных услуг существенно снижает уровень жилищной прекарности. Это не только обеспечивает комфортное проживание, но и значительно улучшает качество жилищных условий, особенно в городской местности, где доступ к таким услугам является важным фактором социальной стабильности и благополучия.

<sup>14</sup> Основные показатели и оценка состояния защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2022 году. МЧС России. <https://mchs.gov.ru/uploads/document/2023-05-19/f632a8be1f2ec57b78712234d5cfc06b.pdf> (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>15</sup> Пожары и пожарная безопасность в 2022 году: информационно-аналитический сборник. Балашиха: ФГБУ ВНИИПО МЧС России, 2023, 80 с.

<sup>16</sup> Благоустройство жилищного фонда по субъектам Российской Федерации, годы (2020–2022). Росстат. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/jil\\_blag\\_2020-2022.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/jil_blag_2020-2022.xls) (дата обращения: 04.07.2024)

Наличие водопровода, водоотведения, отопления, горячего водоснабжения, газа или электроплит способствует созданию безопасной и комфортной среды проживания, что положительно сказывается на здоровье и благосостоянии жителей региона.

2. *Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя*<sup>17</sup>. Данный показатель является важным индикатором уровня жилищной прекарности и перенаселенности. Его высокое значение свидетельствует о меньшем количестве домохозяйств, нуждающихся в улучшении жилищных условий, что, в свою очередь, снижает риск жилищной нестабильности в регионе. Этот показатель позволяет выявить не только абсолютные условия проживания, но и социальные аспекты, такие как комфорт и качество жилищных условий. Даже небольшие различия в средней площади могут указывать на проблемы в конкретных регионах, связанные с доступностью и качеством жилья, а также с экономическими условиями, которые влияют на благосостояние населения.

3. *Процент износа жилых помещений более 65% (в пересчете на тыс. кв. м общей площади жилых помещений)*<sup>18</sup>. С одной стороны, старение жилищного фонда приводит к увеличению доли ветхого и аварийного жилья, что создает серьезные риски для здоровья и безопасности жильцов. С другой стороны, дома с высоким уровнем износа могут стать объектом реновации, что открывает возможности для обновления жилищного фонда. В обоих случаях неизбежно возникает вопрос вынужденного переселения жильцов, что усиливает уровень жилищной прекарности в регионах.

4. *Удельный вес числа семей, получивших жилые помещения, в числе семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях*<sup>19</sup>. Важность данного показателя состоит в том, что улучшение жилищных условий ожидаемо снижает прекаризацию жилья в регионе и положительно влияет на жилищную ситуацию отдельных домохозяйств. Показатель демонстрирует эффективность программ обеспечения жильем и доступность жилья для различных социальных групп, таких как многодетные семьи, ветераны и другие категории нуждающихся, что имеет важное значение для социальной стабильности и благополучия в регионах. Малочисленность получателей услуги по улучшению жилья не является основанием для исключения данного индикатора из индекса, так как он может отражать важные аспекты жилищной прекарности и потребности отдельных категорий населения.

Экологические проблемы в районе проживания, учитываемые индексом *HPI*, как показатель представляется актуальным, однако в российских условиях он может включать десятки индикаторов (загрязнение воды и воздуха, несанкционированные свалки и т.п.), что связано в том числе с неразвитостью проэкологических практик повседневности россиян (Литвинцев и др., 2023). В связи с этим учет экологических проблем внутри РИЖП может сместить фокус исследования с прекарности жилья на прекарность территории в целом.

## Методика построения и верификация РИЖП

Выбранные нормированные показатели (с целью снятия эффекта масштаба) доступности, безопасности и качества жилья по субъектам Российской Федерации, основанные на зарубежном опыте измерений жилищной прекарности и учитывающие национальную специфику, были сведены в *Microsoft Excel* путем выгрузки статистических данных за 2022 г. из официальных источников. Отдельные показатели были агрегированы с целью удобства дальнейшего анализа – инциденты в жилом секторе (затопления и пожары), задолженность (за ЖКУ и по жилищным, в том числе ипотечным кредитам) и государственная поддержка (социальная поддержка и субсидии на оплату ЖКУ).

Мультиколлинеарность – распространенная проблема в применении эконометрических методов, проявляющаяся в тесной связи независимых переменных. С целью исключения данной проблемы была построена корреляционная матрица, анализ которой показал отсутствие тесно связанных переменных на уровне  $r > 0,7$ . Близкая к этому значению связь ( $r = 0,68$ ) была обна-

<sup>17</sup> Жилищный фонд по субъектам Российской Федерации, годы (2020–2022). *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Jil\\_fond\\_2020-2022.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Jil_fond_2020-2022.xls) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>18</sup> Жилищное хозяйство в России 2022. Приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации). Распределение общей площади жилых помещений по проценту износа в 2021 г. *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Pril\\_Jil\\_hoz\\_2022.rar](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Pril_Jil_hoz_2022.rar) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>19</sup> Предоставление гражданам жилых помещений по субъектам Российской Федерации, годы (2020–2022). *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Pred\\_jilpom\\_2020-2022.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Pred_jilpom_2020-2022.xls) (дата обращения: 04.07.2024)

ружена между количеством зарегистрированных преступлений и инцидентов в жилом секторе. Однако в рамках теоретической модели данные показатели практически не связаны между собой, ввиду чего никакие индикаторы исключены из индекса не были.

РИЖП представляет собой среднее арифметическое значение – сумму нормализованных показателей, деленную на их количество. Минимально-максимальная нормализация (*min-max scaling*) показателей осуществлялась по прямой либо обратной формуле в зависимости от того, какое влияние оказывает индикатор на прекарность жилья в рамках теоретической модели:

– для показателей, повышающих прекарность, применялась формула:

$$x_{scaled} = \frac{x - x_{min}}{x_{max} - x_{min}};$$

– для показателей, снижающих прекарность, применялась формула:

$$x_{scaled} = \frac{x_{max} - x}{x_{max} - x_{min}}.$$

Итоговое значение РИЖП варьируется по шкале от 0 (прекарность жилья отсутствует) до 1 (максимальная жилищная прекарность). Адекватность построенного индекса и его соответствие теоретической модели были верифицированы путем корреляционного анализа (*r*-Пирсона) средствами *Microsoft Excel* с учетом статистической значимости (*p*-критерий) выявленных связей.

Установлена тесная значимая связь между прекарностью жилья и миграционным приростом по данным Росстата<sup>20</sup>, а также намерением улучшить жилищные условия по данным ВЦИОМ в разрезе федеральных округов (табл. 1). Выбор именно федеральных округов связан с тем, что, во-первых, массив данных ВЦИОМ за 2022 г. в формате *IBM SPSS Statistics*<sup>21</sup> не содержит отдельных данных по регионам России. Во-вторых, в большинстве субъектов Российской Федерации наблюдается миграционная убыль, что не позволяет выявить тесную значимую связь с жилищной прекарностью в региональном разрезе ( $r = -0,19$ ;  $p = 0,08$ )<sup>22</sup>.

Таблица 1

**РИЖП, миграционный прирост, удовлетворенность жильем и намерения улучшить жилищные условия в разрезе федеральных округов за 2022 г.**

Федеральный округ	РИЖП	Миграционный прирост/убыль, чел.	Вполне удовлетворены жильем, %	Намерены улучшить жилищные условия, %
Центральный федеральный округ	0,24	140131	47	24
Приволжский федеральный округ	0,33	-31620	56	22
Северо-Западный федеральный округ	0,36	30066	50	25
Уральский федеральный округ	0,4	1563	53	24
Южный федеральный округ	0,4	11367	56	23
Сибирский федеральный округ	0,56	-33352	53	25
Северо-Кавказский федеральный округ	0,5	-18725	43	24
Дальневосточный федеральный округ	0,67	-37513	41	33

Источник: составлено автором по данным Росстата и ВЦИОМ.

<sup>20</sup> Численность и миграция населения Российской Федерации в 2022 году. *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Bul\\_migr\\_2022.xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Bul_migr_2022.xlsx) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>21</sup> Своя крыша над головой, или жилье для россиян. Массив данных. *ВЦИОМ*. [https://wciom.ru/fileadmin/user\\_upload/massiv\\_49599.zip](https://wciom.ru/fileadmin/user_upload/massiv_49599.zip) (дата обращения: 04.07.2024)

<sup>22</sup> Миграционный прирост в пересчете на 10 тыс. жителей региона связан с жилищной прекарностью чуть более тесно ( $r = -0,23$ ). Данная отрицательная связь такая же слабая, но уже значимая на уровне  $p < 0,05$ .

Жилищная прекарность – это один из факторов, влияющих на общее качество жизни в регионе, что может прямо или косвенно сказываться на миграционных потоках. Люди часто выбирают места проживания, учитывая совокупность факторов, включая не только условия труда и уровень заработной платы, но и жилищные условия. Привлекательные экономические условия играют первостепенную роль, но наличие или отсутствие достаточного/адекватного жилья является дополнительным значимым фактором, способствующим миграции.

Чем выше жилищная прекарность, тем сильнее миграционная убыль населения, что демонстрируют отрицательные значения миграционного прироста (тесная связь  $r = -0,72$  значима на уровне  $p < 0,05$ ) и высокий показатель намерений улучшить свои жилищные условия<sup>23</sup> ( $r = 0,75$ ;  $p < 0,05$ ). При этом в пересчете на 10 тыс. жителей коэффициент миграционного прироста демонстрирует еще более тесную и значимую связь с РИЖП ( $r = -0,9$ ;  $p < 0,01$ ). Высокая прекарность жилья также связана с низкой удовлетворенностью жильем<sup>24</sup> ( $r = -0,49$ ), однако данная связь, на удивление, оказалась статистически незначима ( $p = 0,15$ ).

Также путем корреляционного анализа была установлена тесная значимая связь ( $r = 0,55$ ;  $p < 0,001$ ) между РИЖП и намерениями домохозяйств улучшить свои жилищные условия по данным КОУЖ<sup>25</sup>, но уже по субъектам Федерации. Чем выше прекарность жилья, тем в большей степени население регионов России намерено улучшить жилищные условия. Это не противоречит установленной ранее связи между РИЖП и намерениями улучшить свои жилищные условия по данным ВЦИОМ в разрезе федеральных округов.

### Рейтинг регионов России по РИЖП

Кластерный анализ методом  $k$ -средних (бегущие средние, 10 итераций) в *IBM SPSS Statistics* позволил сформировать четыре группы регионов со средними значениями (центрами кластеров) РИЖП = 0,378 (низкая прекарность, 20 регионов), РИЖП = 0,437 (умеренная прекарность, 33 региона), РИЖП = 0,514 (средняя прекарность, 26 регионов) и РИЖП = 0,654 (высокая прекарность, 6 регионов). Наилучшие значения РИЖП в 2022 г. продемонстрировали Курская (0,303) и Белгородская (0,319) области, а также города федерального значения Санкт-Петербург (0,349) и Москва (0,36). Регионами с наихудшими значениями являлись Республика Тыва (0,711), Республика Алтай (0,69) и Забайкальский край (0,678). Существенная разница между наилучшим и наихудшим показателем РИЖП составляет 0,408. В целом в большинстве регионов России наблюдается умеренный и средний уровень прекарности жилья (табл. 2).

Результаты кластерного анализа жилищной прекарности в регионах России выявляют значительные различия в уровне доступности, безопасности и качества жилья по РИЖП с четкой сегментацией на группы с низкой, умеренной, средней и высокой прекарностью. Регионы-лидеры демонстрируют наилучшие показатели, в то время как жители регионов-аутсайдеров в большей степени сталкиваются с различными жилищными проблемами. Преобладание умеренной и средней прекарности в большинстве регионов подчеркивает необходимость разработки целенаправленных мер государственной поддержки. Значительный разрыв в показателях требует дальнейшего изучения и анализа конкретных аспектов жилищной прекарности для подготовки рекомендаций по улучшению жилищных условий в стране.

<sup>23</sup> Доля ответов «Да» на вопрос «Собираетесь ли Вы улучшать свои жилищные условия (приобретать для этого жилье) или приобретать жилье для иных целей в ближайшие 5 лет?» в общем количестве ответов по каждому федеральному округу.

<sup>24</sup> Доля ответов «Вполне удовлетворен» на вопрос «Удовлетворены ли Вы вашими жилищными условиями в целом или нет?» в общем количестве ответов по каждому федеральному округу.

<sup>25</sup> Распределение домохозяйств по намерению улучшения своих жилищных условий. *Росстат*. [https://rosstat.gov.ru/free\\_doc/new\\_site/GKS\\_KOUZH\\_2022/Files/%D0%A02.1.xlsx](https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/GKS_KOUZH_2022/Files/%D0%A02.1.xlsx) (дата обращения: 19.09.2024)

Таблица 2

## Рейтинг и кластеры (К) субъектов Федерации по РИЖП за 2022 г.

К	Субъект Федерации	РИЖП	К	Субъект Федерации	РИЖП	К	Субъект Федерации	РИЖП
4	Республика Тыва	0,711	3	Тюменская область	0,481	2	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	0,421
4	Республика Алтай	0,69	3	Архангельская область	0,481	2	Самарская область	0,42
4	Забайкальский край	0,678	3	Удмуртская Республика	0,48	2	Орловская область	0,42
4	Республика Бурятия	0,635	2	Кировская область	0,471	2	Чувашская Республика	0,412
4	Еврейская автономная область	0,607	2	Чеченская Республика	0,469	2	Республика Адыгея	0,41
4	Республика Саха (Якутия)	0,605	2	Камчатский край	0,463	2	Владимирская область	0,41
3	Магаданская область	0,568	2	Кемеровская область	0,46	2	Республика Марий Эл	0,409
3	Курганская область	0,56	2	Карачаево-Черкесская Республика	0,458	1	Тамбовская область	0,403
3	Республика Карелия	0,554	2	Сахалинская область	0,458	1	Воронежская область	0,402
3	Республика Коми	0,545	2	Мурманская область	0,454	1	Калининградская область	0,402
3	Амурская область	0,544	2	Ивановская область	0,452	1	Калужская область	0,397
3	Приморский край	0,539	2	Республика Хакасия	0,451	1	Московская область	0,396
3	Ненецкий автономный округ	0,535	2	Вологодская область	0,45	1	Ульяновская область	0,396
3	Новгородская область	0,533	2	Ярославская область	0,449	1	Ставропольский край	0,391
3	Алтайский край	0,531	2	г. Севастополь	0,445	1	Брянская область	0,39
3	Республика Крым	0,523	2	Республика Калмыкия	0,445	1	Рязанская область	0,389
3	Чукотский автономный округ	0,519	2	Тульская область	0,444	1	Республика Башкортостан	0,389
3	Томская область	0,515	2	Республика Мордовия	0,441	1	Костромская область	0,388
3	Пермский край	0,513	2	Кабардино-Балкарская Республика	0,434	1	Республика Северная Осетия – Алания	0,387
3	Республика Ингушетия	0,508	2	Краснодарский край	0,432	1	Ямало-Ненецкий автономный округ	0,381
3	Красноярский край	0,508	2	Свердловская область	0,432	1	Липецкая область	0,379
3	Псковская область	0,504	2	Челябинская область	0,431	1	Республика Татарстан	0,376
3	Новосибирская область	0,502	2	Астраханская область	0,43	1	Пензенская область	0,367
3	Иркутская область	0,501	2	Нижегородская область	0,43	1	г. Москва	0,36
3	Хабаровский край	0,49	2	Волгоградская область	0,428	1	г. Санкт-Петербург	0,349
3	Смоленская область	0,488	2	Тверская область	0,427	1	Белгородская область	0,319
3	Ленинградская область	0,486	2	Саратовская область	0,426	1	Курская область	0,303
3	Республика Дагестан	0,485	2	Ростовская область	0,423			
3	Омская область	0,483	2	Оренбургская область	0,421			

Источник: составлено автором.

## Ограничения исследования

Построение РИЖП на общерегиональных усредненных данных может отчасти исказить и/или скрывать общую картину прекарности жилья в России. С одной стороны, это предмет дискуссии, которая неизбежна в случае применения достаточно молодой теории жилищной прекарности и адаптации зарубежной методологии ее измерений. С другой стороны, как уже отмечалось ранее, возможно построение индекса на альтернативных данных (например, КОУЖ), сравнение полученных результатов и/или объединение в более крупный индекс с целью поиска наиболее эффективного метода оценки прекарности жилья в регионах России.

На данный момент РИЖП, как и многие зарубежные индексы, опирается на данные государственной статистики и не учитывает субъективные оценки, полученные опросным путем. Например, в исследовании Г. Дебраннер с коллегами получена оценка сплоченности соседского сообщества по целой группе показателей как характеристика прекарности жилья (Debrunner et al., 2024). Однако использование официальных данных, очевидно, имеет немало преимуществ перед опросными методами и позволяет дать более объективную оценку жилищной ситуации на межрегиональном уровне.

Одним из ограничений использования данных о задолженности населения по оплате ЖКУ в годовом выражении является высокая волатильность показателя, связанная с сезонными колебаниями и экономическими факторами, что может исказить достоверное представление о совокупной задолженности населения. В будущих исследованиях целесообразно рассчитывать среднее значение задолженности за три года, чтобы получить более репрезентативную оценку долговой нагрузки. Это справедливо и в отношении показателя задолженности по жилищным кредитам, хотя более перспективным показателем было бы количество семей, проживающих в ипотечных квартирах, в общем числе семей (при наличии соответствующей статистической информации).

Еще одним ограничением является то, что РИЖП применялся к анализу регионов без разбивки на городскую и сельскую местность, что обусловлено отсутствием отдельных показателей для различных типов территорий<sup>26</sup>. Кроме того, не учитывалось соотношение индивидуальных жилых и многоквартирных домов в регионах, хотя жилищная прекарность может иметь свою специфику в зависимости от типа жилья. Это ограничивает точность отдельных выводов и подчеркивает потребность в дополнительных исследованиях для более глубокого понимания жилищной ситуации в разных типах населенных пунктов.

Кроме того, автор настоящей статьи согласен с позицией Р. Уолдрона относительно того, что индекс может не включать всех значимых индикаторов жилищной прекарности (Waldron, 2023), что требует дальнейших исследований, а также, при необходимости, корректировки набора показателей РИЖП в будущем. Затруднение способны вызвать отсутствие и/или ограниченность некоторых статистических данных, трудности измерения отдельных переменных и т.п., что отмечалось в работе С. Мюнх и А. Зиде (Münch and Siede, 2022).

Так, например, РИЖП на данный момент не учитывает военное положение и иные режимы, введенные в различных регионах Указом Президента Российской Федерации от 19.10.2022 № 757<sup>27</sup>, что как раз и связано со сложностями измерения. В связи с отсутствием статистических данных по ветхому и аварийному жилью в региональном разрезе за 2022 г. данный показатель также не был учтен (и фактически заменен на процент износа жилых помещений более 65%). Кроме того, не учитывается и жилищное страхование ввиду того, что этот вид страхования не выделяется из имущественного страхования в данных по добровольному страхованию и выплатам по регионам России. Несмотря на то что подобный показатель отсутствует в зарубежных индексах, он, очевидно, может также характеризовать жилищную прекарность. Наравне с этим полезна была бы и судебная статистика при наличии данных по различным жилищным искам по каждому субъекту Федерации.

Доступность и развитость инфраструктуры как четвертая группа показателей (доступ к основным услугам), включенная еще в *НРМ*, также отсутствует в РИЖП. Важность этого показателя не вызывает сомнений – активное жилищное строительство в последние годы в разных регионах России сопровождается неразвитостью дорожных сетей и нехваткой парковочных мест,

<sup>26</sup> Стоит отметить, что корреляционный анализ не выявил тесной значимой связи между РИЖП и долей городского населения по данным Росстата ( $r = -0,22$ ;  $p < 0,05$ ).

<sup>27</sup> Указ предусматривает, например, временное отселение жителей в безопасные районы с обязательным предоставлением таким жителям стационарных или временных жилых помещений на территориях Республики Крым, Краснодарского края, Белгородской, Брянской, Воронежской, Курской, Ростовской областей и г. Севастополя.



недостатком свободных мест в детских садах и школах и т.п. Тем не менее оценка развитости и доступности инфраструктуры в контексте precariousности жилья требует комплексного подхода и анализа множества показателей, что представляется самостоятельной научной задачей.

## Заключение

Применение Регионального индекса precariousности жилья (РИЖП) как интегральной характеристики жилищной ситуации, в отличие от других подходов, позволяет комплексно оценить не просто жилищные условия как таковые (*качество жилья – оборудованность ЖКУ, площадь жилых помещений на одного жителя, процент износа, улучшение жилищных условий; безопасность жилья – количество преступлений, затоплений и пожаров в жилом секторе*), но и другие социально-экономические факторы (*доступность жилья – доля расходов на ЖКУ, задолженность населения за ЖКУ и по жилищным кредитам, использование социальной поддержки и субсидий на оплату ЖКУ, уровень безработицы*), которые в совокупности способны оказать влияние на удовлетворенность жильем и намерения улучшить жилищные условия.

Неслучайно жилищная precariousность тесно связана с миграцией – чем выше precariousность жилья в федеральном округе, тем меньше миграционный прирост. Наихудший результат в этом плане демонстрирует Дальневосточный федеральный округ (РИЖП = 0,67), где миграционная убыль за 2022 г. составила 37 513 чел. При этом наиболее привлекательный федеральный округ с точки зрения жилищной precariousности – Центральный (РИЖП = 0,24), в котором миграционный прирост составил 140 131 чел. Полученные выводы подкрепляются и результатами корреляционного анализа по субъектам Федерации – намерения населения улучшить свои жилищные условия в большей степени характерны для регионов с высоким показателем precariousности жилья.

Результаты измерений в субъектах Федерации также показали неравномерность распространения прекарнизации жилья – разница между лучшим (Курская область, РИЖП = 0,303) и худшим (Республика Тыва, РИЖП = 0,711) показателем достигает 0,408 по шкале от 0 до 1. При этом большинство регионов России характеризуется умеренной (РИЖП = 0,437) и средней (РИЖП = 0,514) жилищной precariousностью.

Несмотря на определенные ограничения предложенного метода, РИЖП основывается на обширном зарубежном опыте измерений жилищной precariousности в Европе, США и Австралии и учитывает российскую специфику жилищных отношений, а значит, может применяться для дальнейших исследований с целью улучшения доказательной базы жилищной политики и совершенствования жилищных программ Российской Федерации. В качестве перспективы исследования целесообразно отметить необходимость изучения жилищной precariousности в регионах России посредством РИЖП в динамике за несколько лет с целью прогнозирования изменений жилищной ситуации на разных территориях и принятия соответствующих управленческих решений. Это приобретает особую актуальность на современном этапе развития России, учитывая смещение вектора национальных интересов и обширные изменения в государственной политике за последние годы.

## Литература / References

- Бобков В.Н., Одинцова Е.В. (2020). Главные сегменты жилищной необеспеченности россиян: качественно-количественные параметры и подходы к сокращению. *Российский экономический журнал* **5**, 34–51. [Bobkov, V., Odintsova, Ye. (2020). Main segments of housing deprivation of Russians: qualitative and quantitative parameters and approaches to reduction. *Russian Economic Journal* **5**, 34–51 (in Russian)]. DOI: 10.33983/0130-9757-2020-5-34-51
- Бурдяк А.Я. (2015). Обеспеченность жильем в постсоветской России: неравенство и проблема поколений. *Журнал исследований социальной политики* **13**(2), 273–288. [Burdyak, A. (2015). Housing in post-Soviet Russia: Inequality and the problem of generations. *The Journal of Social Policy Studies* **13**(2), 273–288 (in Russian)].
- Литвинцев Д.Б. (2024а). Жилищная precariousность: факторы, дискурсы и зарубежный опыт измерения. *Журнал исследований социальной политики* **22**(3), 553–566. [Litvintsev, D. (2024a). Housing precariousness: Factors, discourses and foreign measurement experiences. *The Journal of Social Policy Studies* **22**(3), 553–566 (in Russian)]. DOI: 10.17323/727-0634-2024-22-3-553-566

- Литвинцев Д.Б. (2024b). Возможности индексного метода в измерении жилищной прекарности: сравнительный анализ зарубежных подходов. *Вестник Томского государственного университета* **509**, 102–112. [Litvintsev, D. (2024b). Possibilities of the index method in measuring housing precarity: a comparative analysis of foreign approaches. *Tomsk State University Journal* **509**, 102–112 (in Russian)]. DOI: 10.17223/15617793/509/10
- Литвинцев Д.Б., Абрамова Н.В., Романов Д.С. (2023). Раздельный сбор мусора: институциональные проблемы формирования проэкологических практик повседневности. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены* (3), 169–185. [Litvintsev, D., Abramova, N., Romanov, D. (2023). Separate waste collection: Institutional problems of developing pro-ecological practices in everyday life. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes* (3), 169–185 (in Russian)]. DOI: 10.14515/monitoring.2023.3.2149
- Ноздрина Н.Н., Шнейдерман И.М. (2022). Качество жизни и жилищные условия населения в крупнейших агломерациях и городах-миллионниках России. *Народонаселение* **25**(1), 4–17. [Nozdrina, N., Schneiderman, I. (2022). Quality of life and housing conditions of the population in the largest agglomerations and million-plus cities of Russia. *Population* **25**(1), 4–17 (in Russian)]. DOI: 10.19181/population.2022.25.1.1
- Овсянникова Т.Ю., Котова О.В. (2008). Обеспечение адекватности и доступности жилья как приоритетная задача жилищного комплекса. *Недвижимость: экономика, управление* (2-3), 68–75. [Ovsyannikova, T., Kotova, O. (2008). Ensuring the adequacy and affordability of housing as a priority task of the housing complex. *Real Estate: Economics, Management* (2-3), 68–75 (in Russian)].
- Banki, S. (2013). Precarity of place: A complement to the growing precariat literature. *Global Discourse* **3**(3-4), 450–463. DOI: 10.1080/23269995.2014.881139
- Bates, L., Wiles, J., Kearns, R., Coleman, T. (2019). Precariously placed: Home, housing and wellbeing for older renters. *Health & Place* **58**, 102152. DOI: 10.1016/j.healthplace.2019.102152
- Bayurgil, L. (2022). Fired and evicted: Istanbul doorkeepers' strategies of navigating employment and housing precarity. *Social Problems* **69**(4), 1092–1108. DOI: 10.1093/socpro/spab013
- Bobek, A., Pembroke, S., Wickham, J. (2021). Living in precarious housing: Non-standard employment and housing careers of young professionals in Ireland. *Housing Studies* **36**(9), 1364–1387. DOI: 10.1080/02673037.2020.1769037
- Clair, A., Reeves, A., McKee, M., Stuckler, D. (2016). Housing precariousness: its measurement and impact on health before and after the Great Recession. *European Journal of Public Health* **26**(suppl\_1), 243–244. DOI: 10.1093/eurpub/ckw171.014
- Clair, A., Reeves, A., McKee, M., Stuckler, D. (2019). Constructing a housing precariousness measure for Europe. *Journal of European Social Policy* **29**(1), 13–28. DOI: 10.1177/0958928718768334
- Debrunner, G., Hofer, K., Wicki, M., Kauer, F., Kaufmann, D. (2024). Housing precarity in six European and North American cities: Threatened by the loss of a safe, stable, and affordable home. *Journal of the American Planning Association* **90**(4), 610–626. DOI: 10.1080/01944363.2023.2291148
- Dotsey, S., Ambrosini, M. (2023). Migration, (il)legal status and housing precarity: Difficulties and coping strategies. *Journal of Urban Affairs*, 1–20. DOI: 10.1080/07352166.2023.2224021
- Han, S., Kim, J., Park, N. (2023). Generation rent on the housing treadmill: A study on South Korea's housing allowance programmes and recurring precarity. *Social Policy & Administration* **57**(3), 382–398. DOI: 10.1111/spol.12869
- Jaatsi, M., Kymäläinen, P. (2023). Navigating precarity in everyday (sub)urban space in Helsinki, Finland. *City & Society* **35**(2), 77–88. DOI: 10.1111/ciso.12461
- Münch, S., Siede, A. (eds.) (2022). *Precarious Housing in Europe: A Critical Guide*. Krems, Austria: Edition Donau-Universität Krems. DOI: 10.48341/n0qk-fd13
- Owens, K., Green, Ch. (2020). Performing millennial housing precarity: How (not) to live together. *Studies in Theatre and Performance* **40**(1), 44–53. DOI: 10.1080/14682761.2019.1689738
- Pendall, R., Theodos, B., Franks, K. (2012). Vulnerable people, precarious housing, and regional resilience: an exploratory analysis. *Housing Policy Debate* **22**(2), 271–296. DOI: 10.1080/10511482.2011.648208
- Waldron, R. (2023). Generation Rent and housing precarity in 'post crisis' Ireland. *Housing Studies*

# The determinants of subjective well-being: An assessment for Russian cities based on new data

Natalia Starodubets

Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia, e-mail: n.v.starodubets@gmail.com

Irina Turgel

Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia, e-mail: i.d.turgel@urfu.ru

**Citation:** Starodubets N., Turgel I. (2025). The determinants of subjective well-being: An assessment for Russian cities based on new data. *Terra Economicus* 23(1), 51–65. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-51-65

*Happiness is what people always seek. In recent decades, there has been a desire to measure happiness and understand what influences it, considering the place of residence. Given the increasing global importance of cities and their role in Russian state policy to improve quality of life, it is crucial to understand the factors that influence citizens' subjective well-being. This research aims to study the impact of social, economic, environmental, and urban factors on the subjective well-being of residents in Russian cities. To achieve this goal, we reviewed empirical studies focused on the influence of various factors on subjective well-being. Then we used a dataset published for the first-time on VEB.RF platform. Related data characterize the quality of life in 115 cities in Russia. We justify the use of a double log multiple regression model to identify the domains of subjective well-being. The calculations show that satisfaction with cultural life, safety, environmental conditions, and beautification of urban areas are the most significant determinants. It was found that city size does not affect subjective well-being determinants. Aligning government and municipal policies to key well-being domains can attract citizens and support sustainable development by creating inclusive, safe and resilient cities.*

**Keywords:** subjective well-being; happiness; quality of life; econometric modeling; Russian cities

**Financing:** The research funding from the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (Ural Federal University project within the Priority-2030 Program) is gratefully acknowledged.

**JEL codes:** R100, R110

# Детерминанты субъективного благополучия жителей российских городов: оценка на основе новых данных

Стародубец Наталья Владимировна

Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия, e-mail: n.v.starodubets@gmail.com

Тургель Ирина Дмитриевна

Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия, e-mail: i.d.turgel@urfu.ru

**Цитирование:** Starodubets N., Turgel I. (2025). The determinants of subjective well-being: An assessment for Russian cities based on new data. *Terra Economicus* **23**(1), 51–65. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-51-65

*Люди всегда находятся в поисках счастья. В последние десятилетия к этому добавилось желание человека измерить счастье, понять, что на него влияет, в том числе с учетом места его проживания (страна, регион, город). В условиях возрастания роли городов во всем мире, а также в связи с тем, что государственная политика по повышению качества жизни в России опирается на понятие качества жизни в городах, исследование детерминант субъективного благополучия городских жителей приобретает особую актуальность. Целью настоящего исследования является изучение влияния социальных, экономических, экологических факторов и факторов городской среды на субъективное благополучие жителей российских городов. Для достижения этой цели был выполнен обзор эмпирических исследований, посвященных влиянию различных факторов на субъективное благополучие. Затем авторы использовали впервые опубликованный на платформе VEB.RF набор данных, характеризующий качество жизни в 115 российских городах. Авторы обосновывают применение модели двойной логарифмической множественной регрессии для выявления детерминант субъективного благополучия. Расчеты показали, что наиболее значимыми факторами являются удовлетворенность культурной жизнью города, безопасность города, объективная экологическая ситуация и уровень благоустройства городских территорий. Также было обнаружено, что размер города не влияет на детерминанты субъективного благополучия его жителей. Выстраивание государственной и муниципальной политики в соответствии с выявленными детерминантами будет способствовать привлечению большего числа жителей и вносить вклад в устойчивое развитие российских городов за счет создания инклюзивной, безопасной и устойчивой городской среды.*

**Ключевые слова:** субъективное благополучие; счастье; качество жизни; эконометрическое моделирование; российские города

**Финансирование:** Исследование выполнено при финансовой поддержке Министерства науки и высшего образования Российской Федерации в рамках Программы развития Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина в соответствии с программой стратегического академического лидерства «Приоритет-2030».

## Introduction

The interest of researchers and the international community in the topic of human well-being (quality of life, welfare, happiness) has been stable over recent years, indicating the need to better understand this concept, including identifying related factors. The importance of this issue is confirmed by the fact that over the past 25 years, several Nobel Prizes in Economic Sciences have been awarded

for research related to well-being and personal happiness (A. Sen in 1998; D. Kahneman in 2002; Angus Deaton in 2015; R. Thaler in 2017; and M. Kremer, Abhijit Banerjee and Esther Duflo in 2019).

For many years, a so-called “objective” approach to assessing the quality of life has prevailed. The main measure of the quality of life was based on an economic indicator – GDP per capita. Starting from the late 1970s, socio-economic indicators such as the Physical Quality of Life Index (PQLI) and the Human Development Index (HDI)<sup>1</sup> have also been employed.

However, it was found that a country’s level of economic development is not an absolute determinant of a person’s well-being. According to “Easterlin paradox”, per capita income significantly affects well-being up to a point, after which trends diverge (Easterlin, 1974). In countries where incomes are sufficient to meet basic needs, happiness is not significantly correlated with income.

Thus, it became apparent that subjective factors also influence a person’s well-being. Over time, subjective well-being, or happiness, has been singled out as an independent object of study, not only by psychologists and sociologists, as seen in the works by Veenhoven (1991), but also by economists (Piekalkiewicz, 2017). International organizations have begun assessing it and comparing different regions. Some of the world’s most popular methods for assessing happiness include the OECD’s Better Life Index<sup>2</sup>, the World Happiness Index<sup>3</sup>, the Happy Planet Index<sup>4</sup>, and the Gallup Global Well-Being Index.

When studying subjective well-being, the territorial dimension inevitable arises: assessments are given for countries, regions, and, more recently, cities. The New Urban Agenda highlights the relationship between urban development and quality of life in cities. UN Sustainable Development Goal 11 focuses on cities and settlements. This goal states: “Make cities and human settlements inclusive, safe, resilient and sustainable”<sup>5</sup>. According to the UN, to achieve this, it is necessary to improve living conditions for people in cities by providing convenient public transportation, improving road quality, reducing air pollution, creating comfortable public spaces and streets.

In the present study, we adhere to the view that satisfaction with the place of residence, in this case satisfaction with life in a city (city satisfaction, community satisfaction), is directly related to the subjective well-being of an individual in that location and serves as an indicator of it. We agree that community satisfaction forms only a part of the overall life satisfaction (most closely related to subjective well-being), which also includes personal, family, national, and global aspects (Sirgy et al., 1995).

As such, subjective well-being has been an independent variable in many studies, given the increasing competition among cities for human capital, and the importance of achieving the UN’s Sustainable Development Goals (SDGs) and improving the quality of life for residents. It is therefore necessary to identify the factors that influence subjective well-being. The purpose of this study is to investigate the influence of various social, economic, environmental, and urban factors on subjective well-being in Russian cities using new statistical data. To achieve this, we will need to complete the following tasks:

- (1) Review empirical studies that focus on various factors that affect subjective well-being.
- (2) Use multiple regression analysis to assess the impact of social and economic factors as well as urban environments on subjective well-being in 115 cities across Russia.
- (3) Determine whether the size of a city affects its residents’ subjective well-being factors; draw conclusions based on our findings.

## Literature review

### ***Review of econometric studies on the impact of various factors on subjective well-being***

Many econometric studies focus on the determinants of subjective well-being. Typically, a classic multiple regression model is employed, reflecting the dependency of subjective well-being (SWB) on various factors ( $X_i$ ):

$$SWB = \alpha + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \dots + \beta_k X_{ik} + \varepsilon_i \quad (1)$$

<sup>1</sup> Sen, A., Anand, S. (1994). Human Development Index: Methodology and measurement. New York: Human Development Report Office. <https://hdr.undp.org/content/human-development-index-methodology-and-measurement>

<sup>2</sup> OECD (2020). How’s Life? 2020: Measuring Well-being. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9870c393-en> (date of access: 01.03.2024)

<sup>3</sup> Helliwell, J. F., Layard, R., Sachs, J. D., Aknin, L. B., De Neve, J.-E., Wang, S. (eds.). (2023). World Happiness Report 2023 (11th ed.). Sustainable Development Solutions Network. <https://worldhappiness.report/ed/2023/> (date of access: 10.03.2024)

<sup>4</sup> Happy Planet Index (2021). <https://happyplanetindex.org/happy-planet-index-2021-launch-event-recap/> (date of access: 10.03.2024)

<sup>5</sup> United Nations. <https://sdgs.un.org/goals/goal11> (accessed on January 30, 2025)

The traditional idea is that SWB depends on an individual's income. Many studies are based on this premise, showing a positive and decreasing relationship between SWB and income (Diener et al., 1995; Easterlin, 1974; Ferrer-i-Carbonell, 2005). The influence of economic factors also includes the study of relationship between SWB, inflation, and unemployment. Thus, Di Tella et al. (2001) note that self-reported happiness among unemployed individuals is significantly lower than that of employed individuals with similar characteristics such as income, education, and so on. Regarding the impact of inflation on SWB, according to a model used in the study, a one percent increase in inflation reduces the level of happiness by 0.01 point on the life satisfaction scale.

With the increased focus on SWB, more and more researchers are beginning to consider non-economic factors as predictors of happiness. Thus, Helliwell (2003) demonstrates that single people appear to be on average less happy than married people. Dorn et al. (2007), using data from 28 EU countries, show that the level of democracy has a positive impact on SWB. Their study also found that the happiest countries are English-speaking, followed by German-speaking and Scandinavian countries (the influence of language and cultural factors on happiness is evident). Veenhoven's (2000) study of 38 developed countries assessed the impact of economic, political, and personal freedom on residents' happiness. The results showed that freedom and happiness are positively correlated.

Many studies are devoted to econometric assessment of the influence of various urban environmental factors on SWB. Thus, Stutzer and Frey (2008) analyzed the data of German residents from 1985 to 1998 and concluded that people with longer commute times reported systematically lower SWB. Stickley et al. (2015), analyzing data from nine former USSR (18,000 participants from Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Russia, and Ukraine), identified a relationship between different crime types and SWB, showing a significant negative correlation between experiencing violence and lower happiness and satisfaction with life.

Cheng et al. (2022) analyzed the impact of air pollution on SWB based on daily data from 13 Chinese cities between August 2014 and December 2019. The authors found that air pollutants were negatively correlated with SWB: well-being tended to decline further during hot seasons due to pollution during.

Cuñado and Gracia (2013) examined the relationship between air pollution, climate change and SWB (happiness), using data from Spanish regions. The results showed that after stabilizing most socio-economic variables, regional differences in SWB remained significant. This may be explained by differences in variables related to both air pollution and climate change.

The impact of digitalization (smart cities) on the well-being of residents has also been studied. Lin et al. (2019) empirically showed that digitalization positively affects the level of safety, usefulness, and convenience for residents when it comes to accessing information, services and interactions, which directly impacts SWB. The paper by Litvinceva et al., (2019) used a combined methodology to assess the digital component of population quality of life for 85 regions of Russia, eight federal districts, and the country overall for 2015–2017. Chernenko (2024) in his study for Russian regions proved the role of digitalization as a major catalyst for technological change, with social consequences that increasingly affect SWB.

A large number of studies have been devoted to the impact of various factors on SWB. Only a few of these are described below. In Helliwell's (2003) study, this kind of research was carried out using data from the World Values Survey (WVS), for the years 1980–1982, 1990–1991 and 1995–1997, for 46 countries with 87,806 total observations. Econometric modeling showed that the following factors had a significant influence on the quality of life (the direction of influence is shown in parentheses): health status (+); having a job (+); having a partner (+); age (a *U*-shaped distribution with the most satisfied being aged 18–24 and over 55); religiosity and attendance at church (+); participation in public organizations (+); honesty in paying taxes (+); trust in others (+); income level (+); good relationships between people (+); quality of government (+); and infant mortality (–). Factors assessing education and life expectancy were not significant.

Smyth et al. (2010), based on sociological survey data from six Chinese cities, using a regression model revealed that the factors influence SWB include age (*U*-shape relationship, personal well-being was at its lowest at age 25), marital status (participants who are married reported 4% more personal well-being compared to single participants), the number of children (participants with children reported 3% higher personal well-being), and income (moving into a higher income category raise personal well-being by 3%). According to the study, gender and education do not show a statistically significant connection with SWB.

Chuluun et al. (2016) used both ordered logistic and linear regressions to study SWB in Mongolia. They found that individual income, health, marital status and exercise were all positively associated with life satisfaction in Mongolia.

The study by Bernini and Tampieri (2019) was conducted using the data on Italian cities from 2010 to 2013. Life satisfaction (or happiness, these are synonyms for the authors) was chosen as the dependent variable. The econometric modeling showed that socio-demographic factors had a significant impact on life satisfaction, including a *U*-shaped dependence on age, higher education, marital status/partnership, employment, and retirement status.

Leyden et al. (2011) examined the relationship between SWB (happiness) and the characteristics of 10 largest world cities including New York, London, Paris, Stockholm, Toronto, Milan, Berlin, Seoul, Beijing, and Tokyo. According to the econometric model, satisfaction with financial situation, health, and participation in social life were not the only contributors to happiness: it was also influenced by the availability of public transport, cultural and entertainment facilities, and the convenience and accessibility of cities for families with children.

It should also be noted that many studies related to the identification of factors of subjective well-being also consider the spatial aspect. Thus, Mouratidis and Yiannakou (2022) consider this aspect when examining cities in the northern and southern regions of Europe (Thessaloniki and Oslo). They suggested that urban environmental characteristics have an impact depending on local context, culture, and national preferences. Okulicz-Kozaryn & Valente (2019) examined the impact of the quality of life (economic well-being, social justice and stability, educational opportunities, recreational and cultural opportunities, etc.) on the level of happiness in European cities. Their findings suggest that quality of life increases as one moves from East to West Europe, while SWB increases more in Northern than Southern cities. Delken (2008) studied SWB separately for shrinking and growing cities in Germany.

### ***Studies on the subjective well-being of Russian regions and cities***

There are a number of studies conducted on the SBW domains of Russian regions. The work by Nemirovskaya and Soboleva (2020), based on nine regions and cities of federal significance in Russia, examines the relationship between SWB and factors such as material well-being of the respondents (satisfaction with financial situation, assessment of individual income, income of reference group, and respondent's income relative to reference group), as well as gender, age, marital status, number of children, self-reported health status, size of locality, religiosity, higher education, employment status. The findings indicate that material component plays a significant role in SWB. At the same time, at the regional level, additional factors such as age, marital status, health status, level of education, religiosity and availability of work also contribute to SWB, but their contribution varies across regions.

In the paper by Latova (2018), based on data from annual sociological research and monitoring studies, the author examines the level of satisfaction and the impact of recent socioeconomic crises (2008–2009 and 2014–2016). Key characteristics such as “material security,” “nutrition,” and “clothing,” as well as “living conditions” and “health status,” are essential in determining the level of satisfaction.

Andreenkova and Andreenkova (2019) conducted a comparative analysis of the determinants of life satisfaction in Russia and Europe based on the European Social Survey data. The results showed that the structure of the factors influencing life satisfaction in Russia was similar to that in other European countries, with physical and mental health, financial situation, and the evaluation of the general economic and political situation, national economic performance, and government effectiveness being the most significant.

In recent decades, there has been a shift in the focus of regional research towards cities, including studies of urban residents' SWB (e.g., Tatarkin and Animitsa, 2012). However, detailed research into Russian cities' well-being is still lagging behind, and the determinants of Russians' SWB remain largely unknown. Currently, cities are the focal point for attracting human capital globally, including in Russia, and ignoring SWB domains can impede management decisions by city authorities. We found only two studies that used econometric analysis to examine Russian citizens' domains of SWB published in indexed journals over the past decade.

Potapov et al. (2016) conducted a study using a sample of 1,636 respondents from Perm, one of Russia's large cities with a population of 1 million. The authors built several different multiple

regression models to examine the impact of various factors on residents' satisfaction. These factors included culture, education, environment, healthcare, social security, safety, and sports facilities. Of these factors, the most significant were the safety of urban environments and satisfaction with cultural life in the city.

Bakaeva et al. (2022) identified indicators that affect the overall happiness of the urban population in Russia. These include demographic, social indicators, indicators of urban function implementation, the technical state of urban services, the level of implementation of social standards, environmental indicators, and safety indicators. A correlation analysis was conducted to establish a relationship between these indicators and the happiness levels among residents of Russian cities. Calculations reveal that cities with adequate urban functions were the happiest to live in.

A significant number of papers have studied the influence of different factors (socio-economic, urban environment, ecology, etc.) on the SWB of local residents in various countries, regions and cities. These multi-faceted studies employ econometric methods, but there is a lack of research on life satisfaction in Russian cities. Russian researchers mainly rely on subjective data collected from respondents about their perceptions of various aspects of life rather than objective data that characterize the socio-economic aspects of their place of residence.

In this regard, the following questions arise: what factors influence a subjective well-being in Russian cities? What makes a city attractive to Russian residents?

## Materials and methods

### *Information base and initial set of indicators*

In this study, we use annual statistical data characterizing the quality of life in Russian cities provided by VEB.RF, Russia's largest development agency. This dataset was first published in 2022 and was chosen for several reasons. First, it is an open dataset with information on 115 Russian cities, consisting of over 250 metrics based on the internationally recognized OECD approach to assessing quality of life. Second, the dataset contains current and comparative metrics based on official municipal statistics and qualified sociological surveys (i.e., it combines both subjective and objective measures of quality of living).

Indicators were collected for 115 different cities on the VEB.RF platform, including: administrative centers of federal subjects of the Russian Federation; cities with population of 200,000 or more; and priority cities according to the Spatial Development Strategy of the Russian Federation until 2025. Moscow and St. Petersburg were excluded from the sample because they are global megacities and differ significantly in terms of their quality of life from other Russian cities.

At the first stage, statistical indicators were selected for SWB assessment from the VEB.RF database for 12 aspects of quality of life that correspond to OECD's approach. These indicators characterize the relevant aspects as fully as possible.

To assess SWB, we choose the "satisfaction" indicator from the database, which is the normalized arithmetic mean of two sub-indicators:

1. The share of people who want to change their place of residence (%), which is calculated as the percentage of respondents who answered "Yes, I would like to move to another locality in my region", "Yes, I would like to move to another region of Russia", "Yes, I would like to move abroad" to the question "Would you like to change your place of residence?"

2. Average self-assessment score, which ranges from 1 (worst) to 10 (best). This score is calculated by averaging the points indicated by respondents when answering the question "Imagine a ladder with steps numbered from 0 (bottom) to 10 (top). The top step is the best possible life, and the lowest step is the worst possible life. On which step of the ladder are you at the moment?"

For first, reverse-counting sub-indicator, normalization occurs according to formula (2). For second, direct-counting sub-indicator, normalization occurs according to formula (3):

$$x_{i \text{ norm}} = 100 - \left( \frac{x_i - x_{i \text{ min}}}{x_{i \text{ max}} - x_{i \text{ min}}} \right) * 100, \quad (2)$$



$$x_{i \text{ norm}} = \frac{(x_i - x_{i \text{ min}})}{(x_{i \text{ max}} - x_{i \text{ min}})} * 100. \quad (3)$$

The higher the final value of the “satisfaction” indicator (the closer to 100 it is), the higher residents’ rating of the quality of life in a city (subjective well-being) (Table 1). Therefore, the construction of this “satisfaction” indicator in this case allows us to combine satisfaction with a specific place (city) and with one’s own life (individual), which, in our view, directly characterizes subjective well-being (Sirgy et al., 1995).

**Table 1****Average self-assessment by the population of SWB in the city**

City	SWB, score
Grozny	94.80
Salekhard	83.93
Tambov	82.77
Sterlitamak	81.95
Sochi	79.52
Tyumen	77.39
Yalta	75.96
Vologda	72.01
Makhachkala	71.79
Krasnodar	70.71
...	...
Nakhodka	32.46
Arkhangelsk	32.36
Cherkessk	32.16
Biysk	31.71
Norilsk	29.37
Kyzyl	27.90
Cherepovets	27.55
Khabarovsk	27.12
Chita	26.12
Komsomolsk-na-Amure	25.33

Source: Authors’ compilation; VEB.RF. Index of quality of life in Russian cities. Database (2021). <https://citylifeindex.ru/database> (accessed on December 16, 2023)

After choosing initial indicators, we calculated the pairwise correlation coefficients with the dependent variable  $Y$ . All the selected indicators, along with their description, unit of measurement and pairwise correlation ( $r$ ) to  $Y$ , are presented in Table 2.

The pair correlation coefficients indicate that not all of the considered indicators have a significant correlation with the dependent variable. In particular, none of the indicators related to the development of digital technologies significantly affects the change in residents’ satisfaction with their life in the city. This may be partially due to the low level of development of digital services and the lack of need for them in many cities, especially those with population less than 250,000 people (37% of the entire sample).

It is noteworthy that there is no significant correlation between SWB and indicators such as per capita cash income and unemployment rate. At the same time, a moderate negative relationship exists with the proportion of the population living below the subsistence minimum in the region. This indicates that economic development still matters in cities. Of all “economic” indicators, the latter has the highest statistical reliability, since a low level of income must be verified by providing necessary documents to government bodies, while other indicators can be distorted by shadow income and “imaginary” unemployment.

Table 2

## Initial composition of indicators determining the degree of life satisfaction in the city

Variable	Brief description	<i>r</i>
<i>y</i>	Average self-assessment by the population of SWB in a city, score (0 – absolutely dissatisfied, 100 – completely satisfied) – dependent variable	1.0
Living conditions		
<i>X1</i>	Share of households with broadband Internet access, %	0.01
<i>X2</i>	Ratio of average rent to average per capita monthly income, %	0.24
<i>X3</i>	Ratio of the average cost of 1 square meter of housing to the average monthly income of a person, %	0.28
<i>X4</i>	Share of residential buildings constructed after 1980, %	0.20
<i>X5</i>	Share of wear and tear in urban networks (heating, steam, water, and sewage), %	-0.19
Security		
<i>X6</i>	<i>Number of crimes, units, per 100,000 people</i>	-0.42
<i>X7</i>	<i>Share of illuminated areas in streets, driveways and embankments, %</i>	0.30
Income and job		
<i>X8</i>	<i>Share of the population with incomes below the subsistence level in the region, %</i>	-0.34
<i>X9</i>	Average per capita income, adjusted to the CPI, rubles	0.15
<i>X10</i>	Number of companies in the creative industries, units per 10,000 people	0.22
<i>X11</i>	Unemployment rate, %	-0.07
Health		
<i>X12</i>	Mortality rate from circulatory and respiratory diseases among people under 65 years old, people per 100,000 people	-0.20
<i>X13</i>	Availability of doctors and paramedical personnel in outpatient clinics, units per 10,000 people	0.06
Education		
<i>X14</i>	Satisfaction with preschool education, proportion of “rather satisfied” and “completely satisfied” responses to the question “How satisfied are you with the quality of pre-school education for your child (children)?”, %	0.14
<i>X15</i>	Satisfaction with school education, proportion of “rather satisfied” and “completely satisfied” responses to the question “How satisfied are you with the quality of school education for your child (children)?”, %	0.18
Mobility		
<i>X16</i>	Percentage of road network in standard condition in urban agglomerations, %	0.18
<i>X17</i>	Availability of car sharing services, yes (1) / no (0)	0.21
<i>X18</i>	Proportion of population living within a 10 minutes’ walk from public transport stops, %	0.16
<i>X19</i>	Average time to commute from home to workplace, minutes.	0.00
<i>X20</i>	Public transport frequency, minutes	0.04
<i>X21</i>	Financial affordability of air travel, ratio of cheapest air ticket price to Black Sea coast and back in summer per adult to average city resident’s salary, %	-0.23
<i>X22</i>	<i>Financial affordability of railway travel, ratio of cheapest train ticket price to Black Sea coast and back in summer per adult to average city resident’s salary, %</i>	-0.44
Improvement		
<i>X23</i>	Green space coverage, percentage of total area, %	0.16
<i>X24</i>	Access to parks and forests, percentage with at least one hectare within 15 minutes’ walking distance, %	0.26
<i>X25</i>	<i>Share of residents who consider their city beautiful and well-kept, %</i>	0.49
<i>X26</i>	Residential density, square meters per hectare	0.15
Ecology		
<i>X27</i>	<i>Comprehensive air pollution index, score</i>	-0.32
Social activity		
<i>X28</i>	Assessment of interpersonal trust, proportion of respondents who trust people living in their city, %	0.27
<i>X29</i>	Involvement in communities, percentage of respondents participating in public initiative groups and local communities created to help others, protect interests, and solve common problems of residents, %	-0.04
Civil rights		
<i>X30</i>	Availability of digital tools for influencing life in the locality, assessment of availability and functionality, score	-0.08
<i>X31</i>	Corruption perception index, points	-0.22
Work and leisure		
<i>X32</i>	Retail space per 1,000 residents, square meters	0.14
<i>X33</i>	<i>Self-assessment of cultural life in the city, 1 to 10 points</i>	0.52
<i>X34</i>	Number of museums, cinemas, galleries, theaters, philharmonics, etc., from aggregators (Yandex), units	0.07

Source: Authors’ calculation; VEB.RF. Index of quality of life in Russian cities. Database (2021). <https://citylifeindex.ru/database> (accessed on December 16, 2023)

No significant correlation was found between indicators of school and preschool education satisfaction and mortality rates from circulatory and respiratory diseases among people under 65 years old (which indirectly reflects the quality and accessibility of medical services), possibly because not all respondents considered issues related to child education and health care important (due to their age, degree of concern about their health, and other reasons).

From all analyzed indicators, those with pairwise correlations with SWB equal or exceeding modulo 0.3 were selected (shown in italics in Table 2). These indicators were then used to construct a multiple regression model in the next sections.

### ***Descriptive statistics for selected indicators***

Table 3 presents descriptive statistics for the selected indicators.

**Table 3**

#### **Descriptive statistics of selected indicators**

<b>Variable</b>	<b>Label for progr.</b>	<b>N</b>	<b>Avg.</b>	<b>Std. deviation</b>	<b>Median</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>
<i>Explained variable</i>							
Average self-assessment by the population of SWB in a city, score (0 – absolutely dissatisfied, 100 – completely satisfied)	<i>SWB</i>	115	51.8	13.8	52.0	25.3	94.8
<i>Explanatory variables</i>							
Number of crimes, units, per 100,000 people	<i>crime</i>	115	1467.9	388.3	1401.4	212.3	2610.4
Share of illuminated areas in streets, driveways and embankments, %	<i>light</i>	115	80.0	19.9	85.7	29.9	100.0
The share of the population with incomes below the subsistence level in the region, %	<i>poor</i>	115	13.8	4.4	13.6	5.6	34.1
Financial affordability of railway travel, %	<i>transport</i>	115	23.4	13.4	19.4	3.4	70.0
The share of residents who consider their city beautiful and well-kept, %	<i>wellmaint</i>	115	51.3	20.5	50.0	10.9	94.0
Comprehensive air pollution index, score	<i>eco</i>	115	1.7	0.9	1.3	1.0	4.0
Self-assessment of cultural life in the city, 1 to 10 points	<i>culture</i>	115	5.6	0.8	5.5	3.9	8.0

*Source:* Authors' calculation

Descriptive statistics allow us to draw conclusions about variability in the indicators. In general, the presented data are quite homogeneous. A significant variation between cities can be seen in the indicator for financial accessibility to railway transportation, which can be explained by differences in geographical distance from the Black Sea coast and logistical factors in different cities. There is a significant variation in residents' perception of city maintenance between Russian cities, which can be explained by different levels of funding. There are also significant differences in air pollution between cities, reflecting differing environmental conditions.

Next, based on the OLS method, we provide two versions of the econometric multiple regression model: a classical linear model (model 1) and a double logarithmic model (model 2). All computations were performed using the econometric software *R*.

### ***Classical linear multiple regression model***

The results of data processing for the classical linear model are presented in Table 4.

Table 4

## Influence of various factors on the SWB (model 1)

Indicators	Model 1
Constant	32.229*** (10.827)
<i>crime</i>	-0.007* (0.004)
<i>light</i>	0.059 (0.051)
<i>poor</i>	-0.212 (0.277)
<i>transport</i>	-0.109 (0.074)
<i>wellmaint</i>	0.136 (0.061)**
<i>eco</i>	-1.498(1.212)
<i>culture</i>	4.669*** (1.772)
Number of observations	115
Adjusted $R^2$	0.408
F statistics	12.232***

Note: Assessment was performed using conventional OLS. The dependent variable is average self-assessment by the population of SWB in a city (*SWB*). Robust standard errors are given in parentheses. \* denotes significance at the 10% level; \*\* denotes significance at the 5% level; \*\*\* denotes significance at the 1% level.

Source: Authors' calculation

Let us check this model for multicollinearity by calculating the variance inflation factor (*VIF*). This measures the correlation between predictor variables and strength of that correlation in a regression model. Table 5 presents the calculation results.

Table 5

## Variance inflation factors for model 1

<i>crime</i>	<i>light</i>	<i>poor</i>	<i>transport</i>	<i>wellmaint</i>	<i>eco</i>	<i>culture</i>
1.556	1.286	1.509	1.810	1.630	1.491	1.771

Source: Authors' calculation

Since all *VIF* coefficients are less than 10, we can assume that there is no significant multicollinearity in the model.

The estimation results obtained for the classical linear multiple regression model show that overall, the model is statistically significant, as indicated by the significant value of *F* statistic at the 1% level. The adjusted  $R^2$  is 0.408, which means that this model explains 41% of changes in the SWB of city residents. Regarding the explanatory variables in this model, the variables that are statistically significant are: crime level (*crime*), city maintenance (*wellmaint*), and cultural development in the city (*culture*).

**Double log multiple regression model**

The results of data processing for the double logarithmic model are presented in Table 6.

The results of the econometric evaluation for model 2 also shows its significance (the value of *F* statistic is 14.047, and it is significant at 1% confidence level). The adjusted  $R^2$  is 0.445, suggesting that 44.5% of changes in SWB can be explained by the model. Predictor variables such as crime level (*crime*), illumination (*light*), city maintenance (*wellmaint*), environmental situation (*eco*), and cultural development (*culture*) are all statistically significant. Meanwhile, predictor variables such as the proportion of people with incomes below the subsistence level (*poor*) and transport accessibility (*transport*) proved to be less significant.

Table 6

## Influence of various factors on the SWB (model 2)

Indicators	Model 2
Constant	4.145*** (0.689)
ln crime	-0.211*** (0.064)
ln light	0.106* (0.063)
ln poor	-0.100 (0.066)
ln transport	-0.040 (0.030)
ln wellmaint	0.107** (0.049)
ln eco	-0.078* (0.043)
ln culture	0.490*** (0.170)
Number of observations	115
Adjusted R <sup>2</sup>	0.445
F statistics	14.047***

Note: Assessment was performed using conventional OLS. The dependent variable is average self-assessment by the population of SWB in the city (*ln SWB*). Robust standard errors are given in parentheses. \* denotes significance at the 10 % level; \*\* denotes significance at the 5 % level; \*\*\* denotes significance at the 1 % level.

Source: Authors' calculation

Comparing the two models, we see that model 2 has a higher adjusted  $R^2$  and  $F$  statistic, so it should be used for further analysis of the influence of different factors on SWB.

Additionally, we checked the accuracy of model 2 using the Ramsey test. Since the  $p$ -value is 0.935, greater than 0.05, we can reject the hypothesis that our model specification is incorrect.

**Assessing the impact of city status (size) on the SWB of its residents**

To evaluate the impact of city status (population size) on subjective well-being, all 115 cities were divided into two groups: the first group included cities with more than one million inhabitants and their satellites, while the second group included administrative centers and the largest cities of the constituent regions of the Russian Federation (Table 7). A dummy variable *status* (shift variable) representing the size of the city was introduced, and Chow test for structural change in relation to city *status* was conducted:

$$F(8, 99) = 0.844675; p\text{-value } 0.5658$$

According to the  $p$ -value from the Chow test, there was no structural shift in the data, indicating that city size does not influence subjective well-being among residents.

Table 7

## Distribution of cities into two groups depending on their size

Cities with more than a million inhabitants and their satellites	Administrative centers and largest cities in constituent entities of the Russian Federation
Balashikha, Berdsk, Volgograd, Volzhsky, Voronezh, Gatchina, Dzerzhinsk, Yekaterinburg, Kazan, Krasnogorsk, Krasnodar, Krasnoyarsk, Nizhny Novgorod, Novosibirsk, Omsk, Perm, Rostov-on-Don, Samara, Taganrog, Ufa, Chelyabinsk	Abakan, Arkhangelsk, Astrakhan, Barnaul, Belgorod, Berezniki, Biysk, Birobidzhan, Blagoveshchensk, Bratsk, Bryansk, Veliky Novgorod, Vladivostok, Vladikavkaz, Vladimir, Vologda, Gorno-Altaysk, Grozny, Dimitrovgrad, Ivanovo, Izhevsk, Irkutsk, Yoshkar-Ola, Kaliningrad, Kaluga, Kemerovo, Kirov, Kovrov, Komsomolsk-na-Amure, Kostroma, Kurgan, Kursk, Kyzyl, Lipetsk, Magadan, Magnitogorsk, Maykop, Makhachkala, Murmansk, Naberezhnye Chelny, Nalchik, Nakhodka, Nizhny Tagil, Novokuznetsk, Novomoskovsk, Novy Urengoy, Norilsk, Obninsk, Oryol, Orenburg, Orsk, Penza, Petrozavodsk, Petropavlovsk-Kamchatsky, Pskov, Pyatigorsk, Rybinsk, Ryazan, Salekhard, Saransk, Saratov, Sevastopol, Severodvinsk, Seversk, Simferopol, Smolensk, Sochi, Stavropol, Stary Oskol, Sterlitamak, Surgut, Syktyvkar, Tambov, Tver, Tobolsk, Tolyatti, Tomsk, Tula, Tyumen, Ulan-Ude, Ulyanovsk, Ukhta, Khabarovsk, Khanty-Mansiysk, Cheboksary, Cherepovets, Cherkessk, Chita, Elista, Engels, Yuzhno-Sakhalinsk, Yakutsk, Yalta, Yaroslavl

Source: Authors' compilation; VEB.RF. Index of quality of life in Russian cities. Database (2021). <https://citylifeindex.ru/database> (accessed on November 12, 2023)

## Results and discussion

Model 2 takes the form of equation (4):

$$\begin{aligned} \ln \widehat{SWB}_i = & 4.145 - 0.211 \ln \text{crime}_i + 0.106 \ln \text{light}_i - 0.100 \ln \text{poor}_i - \\ & 0.040 \ln \text{transport}_i + 0.107 \ln \text{wellmaint}_i - 0.078 \ln \text{eco}_i + \\ & 0.49 \ln \text{culture}_i \end{aligned} \quad (4)$$

An increase in crime rate (*crime*) by 1% decreases the self-assessed well-being of the population in the city by 0.2%, while an increase in illuminated urban area (*light*) by 1% increases SWB by 0.1%. The significance of these indicators is apparently due to the fact that for residents, when subjectively assessing well-being, it is important that their primary safety needs are satisfied. These findings are consistent with those of Stickley et al. (2015), Potapov et al. (2016), Mouratidis and Yiannakou (2022), and Lin et al. (2019). An increase in maintenance (*wellmaint*) by 1% would increase SWB by 0.1%, which coincides with the findings of Leyden et al. (2011) and Pfeiffer and Cloutier (2016). An increase of 1% in air pollution (*eco*) would decrease residents' SWB by 0.08%. Environmental pollution has a negative impact on well-being as confirmed by Cheng et al. (2022), Cuñado and Gracia (2013), Ryumina (2016), Belik et al. (2019). Finally, improving cultural life (*culture*) in a city by 1% leads to an increase of SWB equal to 0.5%, making it the most significant factor, which coincides with the conclusions of Potapov et al. (2016) for the Russian city of Perm.

The coefficients for the *poor* and *transport* variables are not statistically significant, so it is not worth interpreting them. There is no certainty that they are different from zero, so if the model specification used is adequate, we can assume that the economic indicators that characterize life in the city, such as the level of economic development and earning opportunities, as well as the cost of rail travel to Black Sea resorts compared to the average salary, do not significantly influence SWB, which is consistent with the "Easterlin paradox".

The lack of a significant statistical correlation between economic factors and SWB for Russian cities is different from the conclusions made by Nemirovskaya and Soboleva (2020) for Russia based on the 2011–2012 World Values Survey. We believe that this may be due to the fact that Nemirovskaya and Soboleva use variables that characterize income based on respondents' self-assessments, while we rely on absolute values of income in cities (respondents might be satisfied with their incomes, but they might not be objectively high compared to other areas).

Nemirovskaya and Soboleva also note that the SWB index for cities and regions does not seem to be directly related to the objective economic situation there. Thus, in Moscow, with the highest average per capita income in Russia, SWB is lowest (only 5% of respondents are completely satisfied with their lives). In contrast, residents of less economically developed regions like Kabardino-Balkaria and Chuvashia are much happier and more satisfied with their lives. The authors attribute these results to economic inequality in Moscow and the influence of sociocultural factors.

We may also consider another important trend that emerged in Russia after 2020 due to COVID-19: the increase in remote employment and self-employment in highly skilled fields like IT, design, marketing, consulting, etc. Today, 8% of all vacancies in Russia offer remote work opportunities, and these positions are more attractive to job seekers than traditional jobs<sup>6</sup>. In 2024, there were 12 million self-employed individuals<sup>7</sup>. Of these, approximately 15% were "white-collar workers," many of whom had the option to work remotely (Shevchuk et al., 2022). Considering these factors and the increasing mobility between cities, the importance of non-economic aspects of SWB may have increased.

Regarding the spatial aspect of this study, we tested the hypothesis that the factors of SWB depend on the size of the city. Our analysis of factors affecting SWB in cities of different sizes showed that city status was not statistically significant.

<sup>6</sup> Head Hunter research "The labour market today and what every HR specialist and top manager should know about it". <https://berezovskysverdlovsk.hh.ru/article/31520> (accessed on March 10, 2024)

<sup>7</sup> Federal Tax Service of the Russian Federation. Self-employment. <https://geochecki-vpd.nalog.gov.ru/self-employment> (accessed on January 10, 2025)

A significant source of funding for expenditure in the identified areas in the constituent entities and municipalities of the Russian Federation is the implementation of such national projects as “Housing and Urban Environment,” “Culture,” and “Ecology.” However, in 2023, these projects collectively represented only 11% of total national project expenditures (Table 8).

**Table 8****National Projects Implementation in 2023**

Name of the national project	Share of the national project in the overall implementation
<i>Culture</i>	1.80%
Digital economy of the Russian Federation	0.49%
Education	12.87%
Housing and urban environment	18.52%
<i>including the federal project “Formation of a Comfortable Urban Environment”</i>	4.15%
Ecology	4.80%
Small- and medium-sized entrepreneurship and support for individual entrepreneurial initiative	1.39%
Tourism and hospitality industry	1.61%
Labor productivity	0.11%
Healthcare	11.77%
Demography	12.53%
Safe quality roads	28.25%
Science and universities	0.42%
International cooperation and export	0.50%
Comprehensive plan for modernization and expansion of railway and energy infrastructure	0.78%
<b>Total within the framework of national projects</b>	<b>100%</b>

Source: Authors’ compilation; Ministry of Finance of the Russian Federation. <https://www.iminfin.ru/areas-of-analysis/np/ispolnenie-natsionalnyh-proektov> (accessed on September 16, 2024)

In 2024, Russia began the process of updating national projects in order to align them with the country’s new development objectives, as outlined in the Presidential Decree No. 309 dated May 7<sup>th</sup>, 2024, entitled “On the National Development Goals for the Russian Federation until 2030 and beyond to 2036.” One of these objectives is to create a comfortable and secure living environment, including transforming Russian cities into safe, environmentally friendly, well-maintained, culturally diverse, and attractive locations to live in.

Currently, the Government is preparing to launch the new national project “Infrastructure for Life” in 2025. This project focuses on integrated territorial development, including housing and road construction, improving living standards, modernizing public utilities, and providing modern public transportation. To enhance subjective well-being, it is recommended to allocate more funding for initiatives aimed enhancing urban safety, improving environmental conditions, beautifying landscapes, and supporting cultural institutions. Furthermore, when allocating federal funds, it is important to consider the subjective well-being of residents within cities in relevant regions.

## Conclusions

This study builds on previous research on subjective well-being in Russia and worldwide by conducting an econometric analysis of the subjective well-being domains among Russian citizens, an area that has not been fully explored yet. The analysis uses the first publicly available dataset for 115 cities (2021), encompassing both subjective (perception-based) and objective assessments (derived

from statistics). Consistent with earlier findings in Russia and other developed countries, the study identifies key factors affecting subjective well-being, including satisfaction with culture, urban safety, environment, and urban beautification. Unexpectedly, objective economic factors were not significant in the model, possibly reflecting the growth of remote and well-paid employment.

While the dataset covering only 2021 limits the capacity for drawing definitive policy conclusions, due to the lack of panel data, the study has practical significance. It provides deeper insights into factors shaping citizens' subjective perceptions of the quality of life in Russian cities, which can help local governments design human-centered urban development strategies, prioritize investments, and adopt budget policies that better meet the needs of average citizen.

## References

- Andreenkova, A., Andreenkova, N. (2019). Comparative analysis of life satisfaction determinants in Russia and in Europe. *Discourse* **5**(1), 67–81 (in Russian). DOI: 10.32603/2412-8562-2019-5-1-67-81
- Bakaeva, N., Afonina, M., Vetrova, N., Chernyaeva, I., Gaisarova, A. (2022). Happy city: Well-being, comfort, safety. *Baikal Project* **19**(73), 40–47 (in Russian). DOI: 10.51461/pb.73.07
- Belik, I., Kamdina, L., Starodubets, N. (2019). Influence of anthropogenic factors of the industrial production on the quality of life of the population in the region. *Ekonomika Regiona= Economy of Regions* **4**, 1156–1168. DOI: 10.17059/2019-4-15
- Bernini, C., Tampieri, A. (2019). Happiness in Italian cities. *Regional Studies* **53**(11), 1614–1624. DOI: 10.1080/00343404.2019.1597266
- Cheng, L., Mi, Z., Wei, Y., Wang, S., Hubacek, K. (2022). Dirty skies lower subjective well-being. *Journal of Cleaner Production* **378**, 134380. DOI: 10.1016/j.jclepro.2022.134380
- Chernenko, I. (2024). Evaluating eco- and human capital efficiency in Russian regions: Insights from subjective well-being indicators in the context of geo-economic fragmentation. *R-Economy* **10**(2), 137–158. DOI: 10.15826/recon.2024.10.2.009
- Chuluun, T., Graham, C., Myanganbuu, S. (2016). Who is happy in the land of eternal blue sky? Some insights from a first study of wellbeing in Mongolia. *International Journal of Wellbeing* **6**(3). DOI: 10.5502/ijw.v6i3.506
- Cuñado, J., De Gracia, F. (2013). Environment and happiness: New evidence for Spain. *Social Indicators Research* **112**, 549–567. DOI: 10.1007/s11205-012-0038-4
- Delken, E. (2008). Happiness in shrinking cities in Germany: A research note. *Journal of Happiness Studies* **9**, 213–218. DOI: 10.1007/s10902-007-9046-5
- Di Tella, R., MacCulloch, R., Oswald, A. (2001). Preferences over inflation and unemployment: Evidence from surveys of happiness. *American Economic Review* **91**(1), 335–341. DOI: 10.1257/aer.91.1.335
- Diener, E., Diener, M., Diener, C. (1995). Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology* **69**(5), 851. DOI: 10.1007/978-90-481-2352-0\_3
- Dorn, D., Fischer, J., Kirchgassner, G., Sousa-Poza, A. (2007). Is it culture of democracy? The impact of democracy, and culture on happiness. *Social Indicators Research* **82**(3), 505–526. DOI: 10.1007/s11205-006-9048-4
- Easterlin, R. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In: David, P., Reder, M. (eds.) *Nations and Households in Economic Growth*. Academic Press, pp. 89–125. DOI: 10.1016/B978-0-12-205050-3.50008-7
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics* **89**(5-6), 997–1019. DOI: 10.1016/j.jpubeco.2004.06.003
- Helliwell, J. (2003). How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being. *Economic Modelling* **20**(2), 331–360. DOI: 10.1016/S0264-9993(02)00057-3
- Latova, N. (2018). Trends and factors determining the life satisfaction of Russians (1997–2017). *Sociological Research* **57**(5-6), 247–265 (in Russian). DOI: 10.1080/10610154.2018.1688077



- Leyden, K., Goldberg, A., Michelbach, P. (2011). Understanding the pursuit of happiness in ten major cities. *Urban Affairs Review* **47**(6), 861–888. DOI: 10.1177/1078087411403120
- Lin, C., Zhao, G., Yu, C., Wu, Y. (2019). Smart city development and residents' well-being. *Sustainability* **11**(3), 676. DOI: 10.3390/su11030676
- Litvinceva, G., Shmakov, A., Stukalenko, E., Petrov, S. (2019). Assessment of the digital component of the population's quality of life in the regions of the Russian Federation. *Terra Economicus* **17**(3), 107–127. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-3-107-127
- Mouratidis, K., Yiannakou, A. (2022). What makes cities livable? Determinants of neighborhood satisfaction and neighborhood happiness in different contexts. *Land Use Policy* **112**, 105855. DOI: 10.1016/j.landusepol.2021.105855
- Nemirovskaya, A., Soboleva, N. (2020). Subjective well-being determinants in Russia: A regional perspective. *Vestnik Instituta Sotziologii* **11**(2), 54–81 (in Russian). DOI: 10.19181/vis.2020.11.2.641
- Okulicz-Kozaryn, A., Valente, R. (2019). Livability and subjective well-being across European cities. *Applied Research in Quality of Life* **14**, 197–220. DOI: 10.1007/s11482-017-9587-7
- Pfeiffer, D., Cloutier, S. (2016). Planning for happy neighborhoods. *Journal of the American Planning Association* **82**(3), 267–279. DOI: 10.1080/01944363.2016.1166347
- Piekalkiewicz, M. (2017). Why do economists study happiness? *The Economic and Labour Relations Review* **28**(3), 361–377. DOI: 10.1177/1035304617717130
- Potapov, D., Shafranskaya, I., Bozhya-Volya, A. (2016). Happiness and the city: An empirical study of the interaction between subjective well-being and city satisfaction. *Journal of Place Management and Development* **9**(3), 313–330. DOI: 10.1108/JPM-D-2016-0006
- Ryumina, Y. (2016). Quality of life assessment: Environmental aspects. *R-Economy* **2**(4), 432–440. DOI: 10.15826/recon.2016.2.4.039
- Shevchuk, A., Strebkov, D., Tyulyupo, A. (2022). The geography of the digital freelance economy in Russia and beyond. In: *Topologies of Digital Work: How Digitalisation and Virtualisation Shape Working Spaces and Places*. Cham: Springer International Publishing, pp. 19–50.
- Sirgy, M., Meadow, H., Samli, A. (1995). Past, present, and future: An overview of quality of life research in marketing. In: Sirgy, M., Samli, A. (eds.) *New Dimensions in Marketing/Quality-of-Life Research*. Bloomsbury Publishing, pp. 335–364.
- Smyth, R., Nielsen, I., Zhai, Q. (2010). Personal well-being in urban China. *Social Indicators Research* **95**, 231–251. DOI: 10.1007/s11205-009-9457-2
- Stickley, A., Koyanagi, A., Roberts, B., Goryakin, Y., McKee, M. (2015). Crime and subjective well-being in the countries of the former Soviet Union. *BMC Public Health* **15**, 1–9. DOI: 10.1186/s12889-015-2341-x
- Stutzer, A., Frey, B. (2008). Stress that doesn't pay: The commuting paradox. *Scandinavian Journal of Economics* **110**(2), 339–366. DOI: 10.1111/j.1467-9442.2008.00542.x
- Tatarkin, A., Animitsa, E. (2012). Formation of paradigmatic theory of regional economy. *Ekonomika Regiona= Economy of Regions* (3), 22–32.
- Veenhoven, R. (1991). Questions on happiness. In: Strack, F., Argyle, M., Schwarz N. *Classical Topics, Modern Answers, Blind Spots*. Oxford: Pergamon Press.
- Veenhoven, R. (2000). Freedom and happiness: A comparative study in forty-four nations in the early 1990s. In: *Culture and Subjective Well-Being*. The MIT Press, pp. 257–288. DOI:10.1007/978-90-481-2352-0\_2.

# Налоговая грамотность: опыт эмпирического исследования субъекта Российской Федерации

Ильиных Светлана Анатольевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Россия, e-mail: ili.sa@mail.ru

**Цитирование:** Ильиных С.А. (2025). Налоговая грамотность: опыт эмпирического исследования субъекта Российской Федерации. *Terra Economicus* 23(1), 66–78. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-66-78

*Налоговая грамотность рассматривается с позиции социального смысла. Она иллюстрирует не только индивидуальную налоговую культуру, но и культуру общества, а также отражает моральные и финансовые обязательства налогоплательщика. Высокая налоговая грамотность приводит к тому, что индивиды могут лучше оценить налоговые риски, связанные с финансовыми операциями, потребительскими кредитами или спекуляциями на бирже. В долгосрочной перспективе это повысит доверие к финансовым институтам и будет способствовать динамичному росту экономики России. Исследование налоговой культуры охватывает как государственную налоговую политику и законодательство на макроуровне, так и поведение налогоплательщика на микроуровне, в частности, причины избегания уплаты налогов. В статье приводятся результаты исследования налоговой грамотности жителей крупного субъекта Российской Федерации. На примере исследования налогового поведения жителей города Новосибирска и Новосибирской области показано, что большая часть опрошенных оценивает свой уровень налоговой грамотности как средний. Вместе с тем результаты исследования показывают значительные зоны незнания вопросов, связанных с налогами. Лишь половина опрошенных имеет представление о том, каким образом налоги участвуют в формировании бюджетной системы России. При уплате налогов большинство опрошенных декларируют законопослушность и проявляют ее либо самостоятельно, либо при получении письма с уведомлением. Однако о взыскании за неуплату налогов респонденты оказались наименее осведомленными. В целом результаты исследования показывают, что большинство россиян готовы быть законопослушными в отношении уплаты налогов, выполнения других обязательств перед бюджетом, но нуждаются в непрерывном просвещении по вопросам налоговой грамотности. Для этого особое внимание следует обратить на такие аспекты, как налоговая тематика, налоговая мораль, налоговая мотивация, доверие государственным органам, гражданский долг.*

**Ключевые слова:** налог; налоговая грамотность; налоговая культура; финансовая безопасность; задолженность по налогам; взыскание налоговой задолженности

# Tax literacy: An empirical study of a Russian region

Svetlana A. Ilynykh

Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia, e-mail: ili.sa@mail.ru

**Citation:** Ilynykh S.A. (2025). Tax literacy: An empirical study of a Russian region. *Terra Economicus* 23(1), 66–78 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-66-78

*Tax literacy is considered in terms of social meaning. It not only illustrates the individual's tax culture and the culture of society but also reflects moral and financial responsibilities of the taxpayers. Economists argue that tax literacy leads to individuals being able to better assess tax risks associated with financial transactions and ruinous consumer debt or speculation in the stock market. In the longer term, this increases confidence in financial institutions and contributes to the growth of Russia's economy. Tax sociology covers both state policy and legislation on taxes at the macro-level and the behavior of taxpayers at the micro-level, including reasons for avoiding taxes. The article reports on a study of tax literacy among people living in the Novosibirsk region, a large region of Russia, and in Novosibirsk itself. Using data from a survey of residents, it was found that most respondents rated their tax literacy as average, while the survey also revealed significant gaps in knowledge about taxation. Overall, only half the respondents understood how taxes contribute to the budget of the Russian Federation. When it comes to paying taxes, most people are law-abiding, either paying them independently or after receiving a notice. However, respondents had less knowledge about penalties for non-compliance with tax laws. The study found that most Russians are willing to comply with tax obligations but need more education on tax matters. Therefore, attention should be given to aspects such as tax awareness, tax ethics, tax incentives, trust in authorities, and civic responsibility.*

**Keywords:** tax; tax literacy; tax culture; financial security; tax arrears; collection of tax debt

**JEL codes:** H26, Z13

## Введение

Интерес к проблематике налоговой грамотности не случаен. Основным источником государственного бюджета стран мира являются налоги. Подход к пониманию налоговой грамотности как исключительно индивидуальному феномену глубоко ошибочен, поскольку, по сути, она имеет глубокий социальный смысл, затрагивая не только моральные и финансовые обязательства налогоплательщика, но и культуру общества. В связи с этим возникает вопрос: какова реальная налоговая культура и налоговая грамотность налогоплательщиков?

Для исследования налоговой грамотности населения целесообразно опираться на идеи ученых, работающих в русле разных научных подходов на стыке экономики, фискальной социологии и др. Так, с позиции экономической науки при высокой налоговой грамотности индивиды имеют возможность лучше оценить налоговые риски, которые возникают при финансовых операциях, при использовании разорительных потребительских кредитов или непродуманных спекуляциях на бирже (Самсонова и др., 2010). Экономический подход нацеливает на то, что более высокий уровень налоговой грамотности приведет к улучшению личного благосостояния и экономическому росту государства (Аксенова, 2018). При этом важным является развитие методов, позволяющих эффективнее диагностировать факты уклонения от уплаты налогов (Молодых и др., 2018), а также учитывать влияние аспектов налогового поведения на экономический рост (Богачёв, Вишневецкий, 2024).

Подход к феномену налоговой грамотности с позиции фискальной социологии ориентирован не только на улучшение личного благосостояния, но и на аспекты социальной справедливости. Отметим, что фискальная социология в целом рассматривает фискальную политику как структу-

рирующий принцип современной общественной жизни (Martin, 2020). Разработка рационального и справедливого подхода к вопросам налогообложения, социальной справедливости по отношению к налогоплательщику – темы, которые были введены в научный дискурс французским исследователем Марком Леруа (Попова, 2011). Он высказывает идею о важности исследования проблемы на двух уровнях: государственной налоговой политики и законодательства на макроуровне, поведения налогоплательщика на микроуровне (в частности, причины избегания уплаты налогов) (Леруа, 2004).

На микроуровне изучение налоговой грамотности разворачивается в плоскости налогового поведения индивида, его желания либо нежелания платить налоги. Леруа делит налоги на пять типов: (1) безболезненный (косвенный) налог, влияние которого индивиды напрямую не испытывают, с ростом налоговой грамотности населения данный тип налога становится более ощутим; (2) налог-контрибуция – на уплату данного типа налога налогоплательщик дает свое добровольное согласие, это характерно для демократического общественного устройства; (3) налог на обмен, выплачиваемый обществу за полученные услуги; (4) налог-обязательство – это прямая обязанность каждого гражданина выплачивать строго зафиксированную по закону сумму; (5) налог-принуждение ученый трактует как подать.

По Й. Шумпетеру, актуально изучение социальных процессов, стоящих за налогообложением и государственными финансами (Schumpeter, 1991: 100). Для западных исследователей существенный интерес представляет роль налогообложения в формировании государств (Campbell, 1993: 163; Jacobs, 1988; O'Connor, 1973). А. Алан с соавторами изучил влияние институциональной среды, национальной культуры на уклонение от уплаты налогов. Ученые исследовали страны Европейского союза и обнаружили, что страны с высоким уровнем дистанции власти, избегания неопределенности, коллективизма имеют более высокий уровень уклонения от уплаты налогов (Allam et al., 2023). Интересен также подход Н. Кпорторджи, Ф. Абоагье-Отчере, Т.О. Квакье, которые выявили проблематику этического принятия налоговых решений, потенциальное этическое давление на налоговых бухгалтеров в процессе принятия ими этических решений (Kportorgbi et al., 2023).

Налоговые выплаты любого типа иллюстрируют уровень налоговой культуры. Профессор Гарвардского университета, американский социолог Дж. Хоманс под налоговой культурой понимает стабильный результат отношений, возникающих между субъектами системы налогообложения: налогоплательщиком, государством и налоговыми органами (Авдеева, 2017). Данное определение отражает определение налоговой культуры на макроуровне как взаимодействие субъекта и институтов. Однако налоговая грамотность затрагивает также и систему обязательств налогоплательщика, его должностное поведение как нравственные обязательства по отношению к институтам общества. В этом случае налоговая культура предстает на микроуровне. Интересным с этой точки зрения является исследование налоговой культуры И.В. Василенко. Исследователь отталкивается от идеи, что уплата налогов жителями российских регионов и городов базируется на традиционных российских ценностях, к которым относятся долг, совесть и внутреннее спокойствие. А это позволяет сделать вывод, что уровень налоговой культуры россиян не настолько низок, как принято считать (Василенко, 2019; Махрова, Кузнецов, 2006).

Итак, налоговую грамотность как феномен можно рассмотреть на двух уровнях – макро- и микросоциальном. На макросоциальном уровне налоговая грамотность проявляется в системе налогообложения в отношениях между такими субъектами, как налогоплательщик, государство и налоговые органы. На микросоциальном уровне налоговая грамотность отражает уровень налоговой культуры, представления о налоговом законодательстве, системе налоговых обязательств, размере и типах налогов, поведении налогоплательщика.

### **Налоговая грамотность в контексте научных подходов**

Начнем рассмотрение феномена налоговой грамотности с микросоциального уровня. Исследователи М. Борнман и М. Вассерман трактуют налоговую грамотность как саморазвитие индивида в целях расширения знаний о существующих видах налогов и процедуре их уплаты, определения факторов, оказывающих влияние на характер участия субъекта в системе налогообложения. Иными словами, повышение налоговой грамотности населения ведет к развитию

сознательности физических лиц по отношению к налоговым обязательствам. В таком случае налоговая грамотность включает в себя осознанное поведение, теоретические знания о налоговой системе и принятие налогового решения, ведущего к экономическому благосостоянию как налогоплательщика, так и государства (Herawati, 2022: 118).

Осознанное поведение налогоплательщика может быть рассмотрено с точки зрения неоклассической экономики, налоговой психологии, теории социального действия М. Вебера.

С позиции неоклассической экономики индивид всегда действует рационально, руководствуясь своими потребностями и имеющимися ресурсами, и стремится при этом извлечь максимальную выгоду. Такой подход социологами воспринимается как упрощенный, потому что финансовое поведение индивида и его налоговая мораль в первую очередь зависят от социально-психологических мотивов.

С точки зрения налоговой психологии отношение налогоплательщика к выполнению своих обязательств определяется налоговым менталитетом, в том числе страхом осуждения или наказания за неуплату, осознанием своей налоговой ответственности перед государством, честностью. Мотивация налогоплательщика уплачивать налог, исходящая только из внутренних побуждений, не подкрепленных денежными стимулами, и осознание необходимости исполнения им налоговых обязательств носит название «налоговая честность». Впервые такое понятие введено Т.А. Зотовой и В.Н. Богуславским (2008). Отметим, что с позиции социологии, кроме указанных факторов, на налогоплательщика оказывают влияние принятые в данном обществе социальные нормы и размеры санкций.

Подход к налоговой грамотности с позиции теории социального поведения М. Вебера (Вебер, 1990) предполагает, что в основании любого социального поведения лежит социальное действие. Поэтому можно утверждать, что налоговое поведение соотносится по своему смыслу с поведением других субъектов. С этой точки зрения законопослушность в отношении уплаты одного субъекта может ориентировать и других субъектов на аналогичное налоговое поведение.

Анализируя налоговую грамотность на микросоциальном уровне и рассуждая об осознанном поведении налогоплательщика, мы неизбежно выходим на вопросы финансовой грамотности. Исходя из допущения, что налоговая грамотность является составляющей финансовой грамотности, идеи ученых в отношении финансовой грамотности можно экстраполировать и на грамотность налоговую. И.С. Винникова и соавторы приходят к выводу о том, что даже сравнительно простые финансовые операции могут быть сложными для граждан без элементарных основ грамотности в сфере финансов (Винникова и др., 2019). Безусловно, этот вывод справедлив и в отношении налоговой грамотности. Д.П. Карпова затрагивает вопросы доверия между участниками той или иной операции, которые возникают при недостаточном уровне финансовой грамотности в сфере оказания финансовых услуг (Карпова, 2018). Отметим, что вопросы доверия между участниками финансового рынка актуализируются и в аспектах налоговой грамотности. Е.А. Судакова, опираясь на работы исследователей, делает акцент на том, что при росте уровня финансовой грамотности повышается норма сбережения, минимизируется просроченность выплат по кредитам (Судакова, 2017). Интересно, что это влияет даже на успех в работе. Мы поддерживаем точку зрения, согласно которой повышение налоговой грамотности может повлиять на изменение налогоплательщиком своего поведения в сторону большей законопослушности. А.В. Абышева и Е.В. Корчемкина (2018) отмечают, что финансово грамотные индивиды регулируют свое финансовое будущее наряду с успешным управлением своим бюджетом. По аналогии можно говорить о регулировании своего налогового будущего.

В психологических науках финансовая грамотность разрабатывается в русле системного подхода (Lusardi, 2019; Zait and Berteau, 2014). Акцент здесь на том, что финансовая грамотность – это не только финансово-экономические знания, навыки, но и мотивация, а также уверенность в применении своих финансовых компетенций. Психологические барьеры, которые встречаются в жизни индивида, могут существенно влиять на потребность человека в финансовой грамотности на разных этапах его жизни (Laxmi and Maheshwary, 2018). Кроме того, с психологической точки зрения финансовая грамотность тесно связана с финансовым самосознанием. Последнее проявляется в стремлении к контролю. При высоком уровне финансового самосознания

возникает чувство защищенности, в противном случае – чувство беспокойства, тревожность и неудовлетворенность жизнедеятельностью (Németh and Zsótér, 2017). Преломляя эти идеи по отношению к налоговой грамотности, можем отметить, что осознанное поведение налогоплательщика сопряжено с высоким уровнем финансового самосознания. Соответственно, создается чувство защищенности и безопасности налогоплательщика.

Говоря о налоговой грамотности как составляющей финансовой грамотности, следует отметить необходимость базовых либо продвинутых знаний в сфере финансов в целом и в сфере налогов в частности. При недостаточности базовых знаний в сфере финансов население не защищено от финансового мошенничества, под которым подразумевается хищение денежных средств, спланированное таким образом, что одна из сторон на добровольной основе передает свои денежные ресурсы другой в целях извлечь выгоду или приумножить вложенные средства (Галанов, Галанова, 2020: 162). Наличие знаний в финансовой сфере позволит индивиду обеспечить свою финансовую безопасность и доступ к получению финансовых услуг. Проблематика финансовой инклюзивности является достаточно актуальной. Всемирный банк, а также *GPII* – Глобальное партнерство за финансовую доступность – постоянно публикуют информацию о доступности финансовых услуг в мире<sup>1</sup>.

Налоговая грамотность в части налоговых знаний весьма многообразна и может включать информацию о разновидностях налогов, сроках их уплаты и размерах, санкциях в отношении налогоплательщиков, о процедуре уплаты налогов и подачи налоговой декларации и др. Отсутствие знаний в налоговой сфере влечет за собой несоблюдение законодательства, несвоевременную уплату налогов, необдуманные налоговые решения. Обратим внимание и на такой социальный аспект, как недостаточное осознание того, что получение общественных благ населением прямо коррелирует с уплатой налогов.

Стоит отметить, что налоговая грамотность в части тех или иных знаний нередко является предметом исследования ученых. Осведомленность о принятых на данной территории налогах стимулирует граждан осуществлять обязательные налоговые взносы. В связи с этим эмпирическое исследование налоговой грамотности проводится с определенной периодичностью по заказу государства в отдельных странах, регионах, городах, населенных пунктах. Интерес представляет реальный «срез» состояния налоговой грамотности населения.

Приведем некоторые примеры таких исследований. В середине 90-х гг. XX в. социологи М. Робертс, П. Хайт и К. Брэдли провели исследование с целью выявления готовности респондентов к уплате конкретного типа налога путем сопоставления их ответов на прямые и косвенные вопросы. В результате было установлено, что в косвенных вопросах налогоплательщики более лояльны по отношению к системе прогрессивного налога (увеличение ставки с увеличением дохода), однако в ответах на прямые вопросы респонденты указали на готовность уплаты пропорционального (строго установленная ставка) и регрессивного (снижение ставки с увеличением дохода) налога. Была выявлена зависимость между низким уровнем налоговой грамотности респондентов и высокой степенью несовпадения их ответов на прямые и косвенные вопросы, касающиеся предпочтительной системы налогообложения (Herawati, 2022; Новикова, 2005).

В 2020 г. фонд «Центр стратегических разработок» изучил налоговую культуру российских граждан<sup>2</sup>. В данном исследовании был использован опрос 1600 респондентов по квотной выборке и контент-анализ 2000 записей в профилях в социальных сетях. Данные, полученные в ходе опроса, показали, что 92% опрошенных знают те налоги, которые им необходимо выплачивать. Для половины опрошенных (55%) оплата налогов является понятным и несложным процессом. 54% отметили, что нельзя оправдать тех, кто их не уплачивает.

Всероссийский центр изучения общественного мнения в 2024 г. провел исследование вопросов, касающихся справедливости налоговой системы и возможной дифференциации уплаты налогов. 53% опрошенных согласились с тезисом о том, что налоги могут быть и высокими, поскольку люди, имеющие низкий уровень доходов, могли получать от государства больше поддержки в виде бесплатных услуг. Это касается образования, здравоохранения, безопасности и

<sup>1</sup> The GPII holds its third Plenary under the Brazilian Presidency. <https://www.gpii.org/news/gpii-holds-its-third-plenary-under-brazilian-presidency> (accessed on December 11, 2024)

<sup>2</sup> Налоги глазами россиян: исследование налоговой культуры российских граждан и их отношения к налоговой системе, 2020 год. *Центр стратегических разработок*. <https://www.csr.ru/upload/iblock/029/029a94c47e0e9a7c374683d0169beaad.pdf> (дата доступа: 10.03.2024)

других сфер. Согласно результатам этого исследования 67% опрошенных считают несправедливым уплачивать подоходный налог по единой ставке 13% и для граждан с высокими, и для граждан с низкими доходами<sup>3</sup>.

Интерес представляет исследование налоговой грамотности 233 студентов экономических направлений индонезийского Педагогического университета Ганеши, проведенное в 2022 г. Результаты опроса показали, что студенты всех направлений в большей мере осведомлены о функциях налогов (85%), порядке уплаты налогов (72%) и правилах подачи налоговой декларации (69%). Более половины студентов имеют знания о налоговых санкциях (55%), процедуре регистрации в качестве налогоплательщика (48%) и технике расчета размера налога (40%) (Herawati, 2022).

Подведем итоги. Налоговая грамотность на микросоциальном уровне – это не только степень владения информацией о разновидностях налогов, но и степень осознания экономическим субъектом своего налогового поведения, соблюдение законодательства, своевременная уплата налогов, обдуманное налоговое решение, понимание того, что выполнение государством своих функций по отношению к гражданам в сферах образования, здравоохранения и других возможно только при полном и своевременном поступлении налоговых выплат в бюджет страны.

### **Состояние налоговой грамотности: результаты эмпирического исследования**

Обозначим некоторые методологические аспекты исследования. Сразу отметим, что налоговая грамотность относится к одному из наиболее сложных и противоречивых объектов эмпирического исследования. Сложность и противоречивость этого объекта обнаруживается в том, что она, по сути, представляет собой феномен, который находится на границе макро- и микроуровней социума.

Исследование налоговой культуры на макроуровне требует учета значительного числа разновекторных переменных. В связи с этим есть вероятность получения не вполне ясных результатов. Исследование на микроуровне дает возможность получения более релевантных результатов. При этом исследователь должен учитывать, что налоговая грамотность, будучи неразрывно связанной с социальной реальностью, испытывает действие многообразных социальных сил.

Например, то, что индивид владеет информацией о разновидностях налогов и имеет определенную степень осознанности своего налогового поведения, может идти вразрез с его реальным поведением в отношении уплаты налогов. Кроме того, особенностью феномена налоговой грамотности является то, что она находится под влиянием многих структурных компонентов, образующих фундамент жизненных стратегий. Например, установки, воля, потребности. Индивид может быть активным, пассивным, конфликтным в плане налоговой грамотности.

В связи с этим обстоятельством укажем, что при построении методологических оснований эмпирического исследования налоговой грамотности важно учитывать следующие требования: во-первых, изоморфность важнейших характеристик налоговой грамотности на микросоциальном уровне, выделенных в теоретической части данной статьи, реальному объекту; во-вторых, учет сложности и многомерности феномена налоговой грамотности, в том числе в аспекте интерпретации результатов.

Руководствуясь этими соображениями, в 2022 г. под руководством автора было проведено социологическое исследование состояния налоговой грамотности жителей города Новосибирска и Новосибирской области. Выборочная совокупность составила 1500 респондентов в возрасте от 18 до 84 лет (выборка стратифицированная многоступенчатая). Был осуществлен квартирный опрос с самостоятельным заполнением анкеты респондентом. Предельная ошибка репрезентативности 4%. Приняли участие 618 мужчин и 882 женщины. Выборочная совокупность отражала имеющиеся в генеральной совокупности пропорции по основным возрастным группам взрослого населения.

В исследовании изучалось мнение по ряду вопросов: уровень налоговой грамотности, финансовое поведение в отношении уплаты налогов, причины задолженности по налогам, взыскание налоговой задолженности, виды налогов и другие. В рамках представленной статьи осветим некоторые из них.

Исходная предпосылка исследования заключалась в том, что налоговая грамотность включает налоговые знания и налоговое поведение. В связи с этим целью исследования стало изучение

<sup>3</sup> Дилемма налогоплательщика: плати больше, живи лучше? ВЦИОМ. <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/dilemma-nalogoplatelshchika-plati-bolshe-zhivi-luchshe> (дата доступа: 11.09.2024)

уровня налоговой грамотности населения, а также законопослушности налогоплательщиков. При этом мы исходили из того, что для ответственного налогового поведения необходима целенаправленная система информирования, особенно в части взыскания налоговой задолженности, и что на налоговую дисциплину влияет род деятельности индивида, который определяет внутреннюю мотивацию поведения налогоплательщиков<sup>4</sup>.

Анализ представлений о самооценке уровня налоговой грамотности показывает, что у 47% опрошенных этот уровень средний. О том, что уровень низкий, знаний и навыков не хватает, высказывается 27% респондентов. Лишь 15% указывают на хороший и отличный уровень грамотности в сфере налогов.

В плане возраста самооценка уровня налоговой грамотности имеет такое распределение: в возрасте от 18 до 19 лет 38,9% респондентов оценивают свой уровень налоговой грамотности как низкий и 22,2% – как очень низкий. Среди респондентов в возрасте от 80 до 84 лет оценивают свой уровень как низкий 55,6%. Как видим, молодые и возрастные респонденты имеют низкий уровень знаний и навыков в сфере налогов. Что касается молодых респондентов, то здесь сказывается недостаток жизненного опыта в отношении уплаты налогов. Низкий уровень налоговой грамотности возрастных респондентов можно объяснить тем, что они уже меньше интересуются этой проблематикой. С полученными нами результатами коррелируют данные исследования Г.В. Белеховой (2019), изучающей возрастную дифференциацию финансовой грамотности.

Одним из показателей налоговой грамотности населения является владение информацией о целях расходования налогов, поступивших в бюджетную систему России. Респондентам был задан вопрос о том, для чего используются налоги<sup>5</sup>. На то, что налоги используются для строительства дорог, школ, больниц, указали 14,8%. Полученные налоги нужны для содержания армии – так считают 9,9% респондентов. По 9,3% в каждом случае отметили, что налоги направляются на зарплаты госслужащих и городское благоустройство. О выплате пенсий высказываются 7,3%, о выплате материнского капитала – 5,7%. Показательно, что треть опрошенных (36,2%) считает, что все варианты ответов (строительство дорог, школ, больниц, зарплаты госслужащих и т.д.) верны.

Таким образом, респонденты в целом имеют представление о том, куда направляются отчисленные государству налоги. Вместе с тем хотелось бы отметить, что неполное знание о расходовании налоговых сборов может приводить к тому, что население не воспринимает себя как соинвестора благоустроенной жизни, не осознает, что уплата налогов способствует повышению качества и уровня жизни.

Хотя о том, что они не знают, на какие цели используются налоги, высказались всего 7,4% опрошенных, стоит обратить внимание на эту группу. Одной из причин незнания может быть принципиальное нежелание разбираться в системе налогов. Другая причина, возможно, лежит в плоскости недоверия к уже имеющейся информации о том, на какие цели государство направляет собранные налоги.

Налоговая грамотность, как мы рассматривали выше, это не только налоговые знания, но и налоговое поведение. Для оценки этого аспекта налоговой грамотности респонденты высказывались, каким образом они поступают в отношении уплаты налогов. Оказалось, что почти половина опрошенных (49,9%) самостоятельно следит за начисляемыми налогами и платит их в установленный срок (рис. 1).

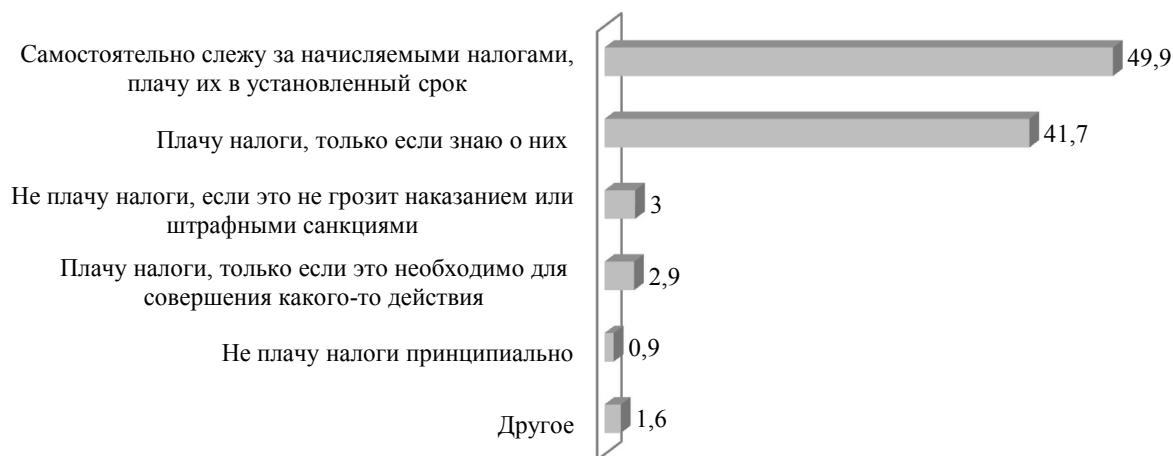
Чуть меньшее число опрошенных (41,7%) платят налоги, только если знают о них. Например, после получения письма с уведомлением. Показательно, что 2,9% респондентов платят налоги, опасаясь системных санкций (примером может быть выезд за границу). 3% не платят налоги, если это не грозит наказанием или штрафными санкциями. Например, фрилансеры обязаны платить налог самостоятельно. Фискальные органы не имеют другой возможности узнать об их деятельности, кроме как из их заявления о деятельности и доходе. При отсутствии такой информации штрафных санкций к ним невозможно предъявить. В варианте «другое» респонденты отмечали: «нет имущества», «не за что платить», «налоги платит жена», «платит муж», «пла-

<sup>4</sup> В анкете род деятельности респондентов включал следующие переменные: 1) наемный работник в частной организации; 2) работник бюджетной сферы, муниципальный/государственный служащий; 3) предприниматель (самозанятый, ИП, ООО); 4) учащийся среднего специального учебного заведения; 5) студент высшего учебного заведения; 6) учащийся среднего образовательного заведения (школа, лицей, гимназия); 7) пенсионер (в том числе работающие пенсионеры); 8) домохозяйка/домохозяин; 9) временно безработный; 10) декретный отпуск; 11) работаю, предпенсионный возраст; 12) не работаю, предпенсионный возраст.

<sup>5</sup> Вопрос анкеты «Как Вы считаете, для чего используются региональные налоги?» (респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа).



тят родственники», «ничего нет в личной собственности». Таким образом, в целом респонденты проявляют законопослушность в отношении уплаты налогов и оплачивают их либо самостоятельно, либо после получения уведомления.



**Рис. 1.** Распределение ответов на вопрос «Укажите, какое из высказываний соответствует Вашему поведению в отношении уплаты налогов», %

Источник: расчеты автора.

Отметим, что наши результаты несколько отличаются от тех, которые были получены в ходе других исследований. Так, С.А. Назаров (2021) указывает, что лишь 16% россиян оплачивают налоги в установленный срок, 52% – время от времени, 32% граждан имеют задолженность. Но автор указывает, что ситуация объясняется не только стремлением россиян уклониться от выполнения своих налоговых обязательств, но и незнанием налогового законодательства. В нашем исследовании существенную роль играет информирование о наличии налоговой задолженности. Результаты также показывают, что налогоплательщики лишь в 6,8% случаев проявляют налоговый нигилизм, который, возможно, связан с «несправедливостью политики государства» в отношении налогов. А отсюда – открытое нежелание платить налоги.

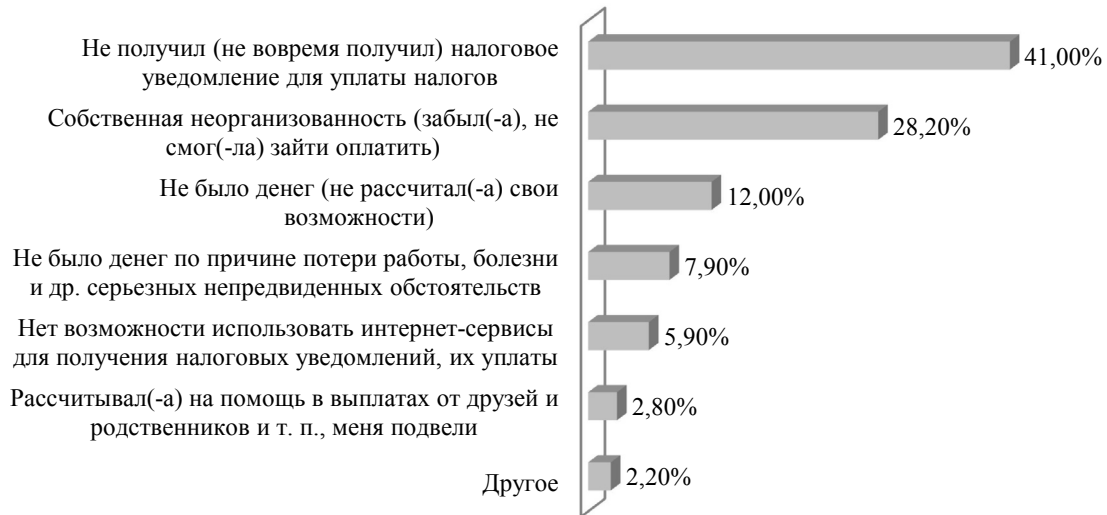
Для проверки предположения о том, что на налоговую дисциплину влияет род деятельности индивида, обратимся к результатам нашего опроса. Оказалось, что чаще других самостоятельно следят за начисляемыми налогами, оплачивают их в установленный срок среди предпринимателей (самозанятых, ИП, ООО) – 62,3%, среди работников бюджетной сферы, муниципальных/государственных служащих – 61,6%, среди работающих пенсионеров – только 37,5%. Вероятно, у предпринимателей и работников бюджетной сферы внутренняя мотивация налогоплательщика выше, чем у пенсионеров и работающих. Определенную роль в этом может играть и возрастная дифференциация налоговой грамотности (по аналогии с финансовой грамотностью: Белехова, 2019).

Для выявления ситуации неуплаты или задолженности по налогам респондентам были предложены самые разные варианты ответов. Показательно, что в 41% случаев респондент не получил налоговое уведомление для уплаты налогов. В 28,2% случаев отмечается собственная неорганизованность. Не рассчитали свои финансовые возможности 12% опрошенных. Для 7,9% неуплата налогов связана с отсутствием финансов по причине потери работы, болезни и других серьезных непредвиденных обстоятельств (рис. 2).

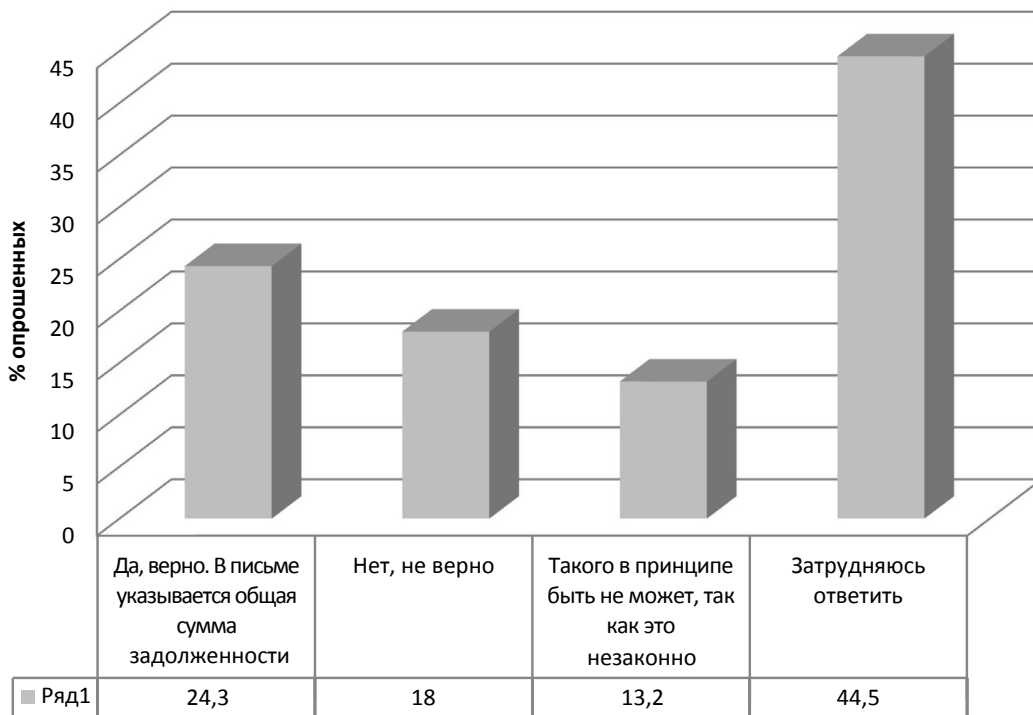
Вариант «другое» включал следующие ответы: «неосведомленность о правилах начисления налогов», «ошибка налоговой службы», «не проходила оплата пени 3 копейки», «завышен налог на имущество».

Таким образом, можно видеть, что примерно в половине случаев респонденты не оплачивают налоги из-за неполученного вовремя налогового уведомления. Это говорит о том, что использование цифровых технологий при оптимизации процессов налогового администрирования пока что не снимает вопрос неполучения уведомления о налогах. В каждом третьем случае играет роль и собственная неорганизованность. В качестве одной из мер, противодействующих уклонению от уплаты налогов, является сообщение работодателю о том, что сотрудник не исполняет

обязанность по уплате налоговой задолженности. Знание данной меры также отражает уровень налоговой грамотности. Согласно полученным результатам, лишь 24,3% опрошенных указывают верный ответ (рис. 3). Показательно то, что большая часть респондентов испытывает затруднения с ответом (44,5%) в связи с незнанием реальной практики.



**Рис. 2.** Распределение ответов на вопрос о причинах задолженности по налогам  
Источник: расчеты автора.



**Рис. 3.** Распределение ответов на вопрос «Верно ли, что при задолженности по налогам, налоговая инспекция сообщает о задолженности работодателю?», %  
Источник: расчеты автора.

Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о том, что опрошенные не владеют информацией о том, что в случае задолженности к ним могут применяться меры воздействия с привлечением работодателя.

Неуплата налогов влечет за собой последствия. Знания о последствиях могут предотвратить налоговое правонарушение. В ответе на вопрос о том, какие последствия наступают для долж-

ника вследствие неуплаты (несвоевременной уплаты) налогов, чаще всего респонденты называют начисление пени на сумму долга за каждый день просрочки (26,6%). В 20,2% случаев называют ограничения на выезд за границу, в 19,9% – арест денежных средств и имущества (рис. 4).



**Рис. 4.** Распределение ответов на вопрос о последствиях неуплаты (несвоевременной уплаты) налогов для должника (множественный выбор)

*Источник:* расчеты автора.

Реже респонденты склоняются к тому, что последствиями неуплаты является привлечение к административной ответственности (13,3%), запрет на регистрационные действия с имуществом (8,9%), привлечение к уголовной ответственности (5,7%). Каждый двадцатый опрошенный не знает, какие меры могут быть применены по отношению к человеку в случае неуплаты налогов (5,4%). Примерно каждый четвертый респондент (26,6%) осведомлен о начислении пени в случае неуплаты налогов, примерно каждый пятый (20,2%) – об ограничениях выезда за границу и аресте денежных средств. Но хотелось бы обратить внимание на то, что респонденты демонстрируют недостаточное знание таких последствий, как запрет на действия с имуществом. Лишь каждый двадцатый (5,7%) упомянул уголовную ответственность за неуплату налогов, в то время как она наступает с 16 лет. Привлечение к административной ответственности является ошибочным ответом, поскольку относится лишь к организациям.

Таким образом, как свидетельствуют результаты анализа, хотя в целом опрошенные осведомлены о последствиях налоговых правонарушений, следует проводить гораздо активнее просветительскую работу в отношении того, какие санкции применяются к должникам по налогам. Отметим также, что налоговая дисциплина во многом определяется внутренней мотивацией поведения налогоплательщика, которая, по данным опроса, выше у предпринимателей и работников бюджетной сферы.

## Заключение

Налоговая грамотность и налоговая культура – важнейшие показатели финансовой грамотности и, как следствие, финансовой и налоговой безопасности. В статье налоговая грамотность представлена с позиции микросоциологического подхода как совокупность налоговых знаний и налогового поведения. Показана особенность феномена налоговой грамотности как результирующей многообразных социальных сил, специфики жизненных стратегий, рода деятельности и т.д.

Опираясь на результаты выполненного исследования, можно сделать вывод, что россияне в целом проявляют высокую налоговую законопослушность при среднем уровне налоговой грамотности. Это может свидетельствовать о том, что каждый налогоплательщик находится под сильным влиянием разного рода факторов. Наиболее влиятельным здесь является отношение к государству, к гражданскому долгу исполнения своих обязанностей налогоплательщика. Вероятно, можно говорить также и о налоговой морали как индивидуальной этике налогоплатель-

щика (Демин, 2023), как о социальной норме добровольного соблюдения налогового законодательства (Dahlan et al., 2024). Вместе с тем на налогоплательщика влияют и другие факторы, такие как взаимодействие налогоплательщика с налоговыми органами, недостаточно хорошо организованная обратная связь между ними. Это касается не только информирования граждан о налогах, но и повышения налоговой грамотности в целом.

Формирование моделей налогового поведения зависит от разновекторных факторов, начиная от знаний в области налогов и налоговой системы, заканчивая гражданской зрелостью и налоговой моралью. Этим и другим вопросам важно уделить пристальное внимание при организации работы по повышению уровня налоговой грамотности всех групп налогоплательщиков, но особенно молодежи и пенсионеров.

Подводя итоги, стоит отметить, что налоговая культура населения как часть общенациональной культуры нуждается в постоянном развитии и поддержании. Для этого важна действенная институциональная система поддержки налоговой грамотности, адекватная современным российским условиям. Результаты исследования также показали, что внутренняя мотивация налогоплательщиков зависит от рода деятельности.

Для повышения уровня налоговой грамотности необходимо затрагивать не только сугубо налоговую тематику, охватывающую виды налогов, налоговую систему, санкции и другие фискальные особенности, но и такие не менее важные аспекты, как налоговая мораль, налоговая мотивация, доверие к государственным органам, гражданский долг, налоговые платежи как условие соблюдения общественного договора с государством и др. При этом, как показали результаты анализа, в большей мере нуждаются в таком просвещении молодежь и лица пенсионного возраста.

Следует отметить важность дальнейших междисциплинарных исследований налоговой культуры, поскольку еще существуют серьезные пробелы в понимании налоговой морали и налоговой мотивации, особенно в связи с развитием современных цифровых технологий, которые существенно меняют поведение людей и экономические отношения в системе «человек – налоги – правительство».

## Литература / References

- Абышева А.В., Корчемкина Е.С. (2018). Актуальные вопросы повышения финансовой грамотности населения: отечественный и зарубежный опыт. *Вестник Евразийской науки* **10**(2), 1–9. [Abysheva, A., Korchemkina, E. (2018). Current issues of increasing financial literacy of the population: Domestic and foreign experience. *Bulletin of Eurasian Science* **10**(2), 1–9 (in Russian)]. <https://esj.today/PDF/16ECVN218.pdf> (дата доступа: 26.04.2024)
- Авдеева В.А. (2017). Повышение налоговой грамотности и культуры участников налоговых правоотношений. *Интерактивная наука* (4), 136–140. [Avdeeva, V. (2017). Increasing tax literacy and culture of participants in tax legal relations. *Interactive Science* (4), 136–140 (in Russian)]. DOI: 10.21661/r-119527
- Аксенова А.А. (2018). Повышение налоговой грамотности физических лиц в условиях цифровой экономики. *Вестник Евразийской науки* **10**(5), 1–7. [Aksenova, A. (2018). Increasing tax literacy of individuals in the digital economy. *Bulletin of Eurasian Science* **10**(5), 1–7 (in Russian)]. <https://esj.today/PDF/33ECVN518.pdf> (дата доступа: 26.04.2024)
- Белехова Г.В. (2019). Возрастная дифференциация финансовой грамотности в контексте повышения человеческого потенциала. В сб.: *Социально-экономические и демографические аспекты реализации национальных проектов в регионе: Сборник статей X Уральского демографического форума*, В 2 т., т. 2, с. 33–39. [Belekhova, G. (2019). Age differentiation of financial literacy in the context of increasing human potential. *Socio-economic and demographic aspects of the implementation of national projects in the region: Collection of articles of the X Ural Demographic Forum*, vol. 2, pp. 33–39 (in Russian)].
- Богачёв С.В., Вишневикий В.П. (2024). Налоговое стимулирование экономического роста в России: анализ с позиций налоговой динамичности. *Terra Economicus* **22**(2), 22–38. [Bogachov, S.,

- Vishnevsky, V. (2024). Impact of taxation on economic growth in Russia: The tax buoyancy approach. *Terra Economicus* **22**(2), 22–38 (in Russian)]. DOI: 10.18522/2073-6606-2024-22-2-22-38
- Василенко И.В. (2019). Налоговая культура жителей крупного города современной России: социологический анализ. *Международный научно-исследовательский журнал* (3), 172–175. [Vasilenko, I. (2019). Tax culture of residents of a large city in modern Russia: Sociological analysis. *International Scientific Research Journal* (3), 172–175 (in Russian)]. DOI: 10.23670/IRJ.2019.81.3.036
- Вебер М. (1990). Основные социологические понятия. В кн.: Вебер М. *Избранные произведения*. М.: Прогресс. [Weber, M. (1990). Basic sociological concepts. In: Weber, M. *Selected Works*. Moscow: Progress Publ. (in Russian)].
- Винникова И.С., Кузнецова Е.А., Мухина Е.С. (2019). Проблемы формирования финансовой грамотности в России. *Проблемы современного педагогического образования* (64-3), 59–62. [Vinnikova, I., Kuznetsova, E., Mukhina, E. (2019). Problems of developing financial literacy in Russia. *Problems of Modern Pedagogical Education* (64-3), 59–62 (in Russian)].
- Галанов В.А., Галанова А.В. (2020). Финансовая грамотность, финансовая вера и финансовое мошенничество. *Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова* **17**(3), 157–165. [Galanov, V., Galanova, A. (2020). Finance literacy, finance trust and finance fraud. *Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics* **17**(3), 157–165 (in Russian)]. DOI: 10.21686/2413-2829-2020-3-157-165
- Демин А.В. (2023). Психологические факторы налогового комплайенса. *Психология и право* **13**(1), 170–178. [Demin, A. (2023). Psychological factors of tax compliance. *Psychology and Law* **13**(1), 170–178 (in Russian)].
- Зотова Т.А., Богуславский В.Н. (2008). Экономическое поведение налогоплательщиков в современной России: формирование налоговой честности. *Экономический вестник Ростовского государственного университета* **6**(2), 66–73. [Zotova, T., Boguslavsky, V. (2008). Economic behavior of taxpayers in modern Russia: Formation of tax integrity. *Economic Bulletin of the Rostov State University* **6**(2), 66–73 (in Russian)].
- Карпова Д.П. (2018). Современные финансовые технологии. *Вестник Российского нового университета. Серия «Человек и общество»* (1), 40–49. [Karpova, D. (2018). Modern financial technologies. *Bulletin of the Russian New University. Series «Man and Society»* (1), 40–49 (in Russian)].
- Леруа М. (2004). *Налогоплательщик: социологический портрет и управление отношениями субъектов налогообложения*. М. [Leroeu, M. (2004). *Taxpayer: Sociological Portrait and Management of Relations between Subjects of Taxation*. Moscow (in Russian)].
- Махрова М.В., Кузнецов В.П. (2006). Налоги в русских пословицах и поговорках. *Вестник Оренбургского государственного университета* (11), 88–92.
- Молодых В.А., Снимщикова И.В., Широков П.Н. (2018). Совершенствование методов диагностирования уклонения от уплаты налогов. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки* **11**(1), 168–176. [Molodykh, V., Snimshchikova, I., Shirov, P. (2018). Improving methods for diagnosing tax evasion. *Scientific and Technical Journal of St. Petersburg State Polytechnic University. Economic Sciences* **11**(1), 168–176 (in Russian)]. DOI: 10.18721/JE.11115
- Назаров С.А. (2021). Налоговая культура и повышение налоговой грамотности населения. *Мир науки. Социология, филология, культурология* **12**(1), 1–7. [Nazarov, S. (2021). Tax culture and increasing tax literacy of the population. *World of Science. Series: Sociology, Philology, Cultural Studies* **12**(1), 1–7. <https://sfk-mn.ru/PDF/09SCSK121.pdf> (дата доступа: 25.01.2025)
- Новикова Е.Г. (2005). Фискальная социология: опыт западных исследований налогообложения. *Экономическая социология* **6**(1), 95–103. [Novikova, E. (2005). Fiscal sociology: Experience of Western taxation studies. *Economic Sociology* **6**(1), 95–103 (in Russian)]. EDN: OYOB0H

- Попова Л.В. (2011). Значение социологии налогообложения для российской финансовой науки. *Управленческий учет* (5), 63–68. [Popova, L. (2011). The importance of the sociology of taxation for Russian financial science. *Management Accounting* (5), 63–68 (in Russian)]. <https://dis.ru/library/709/29543/> (дата доступа: 10.03.2024)
- Самсонова И.А., Смольянинова Е.Н., Просалова В.С. (2010). Налоговая грамотность населения как способ защиты финансовых интересов граждан. *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса* (5), 82–88. [Samsonova, I., Smolyaninova, E., Prosalova, V. (2010). Tax literacy of the population as a way to protect the financial interests of citizens. *Territory of New Opportunities. Bulletin of the Vladivostok State University of Economics and Service* (5), 82–88 (in Russian)]. EDN: PCVQOV
- Судакова А.Е. (2017). Финансовая грамотность: теоретическое осмысление и практическое исследование. *Финансы и кредит* 23(26), 1563–1582. [Sudakova, A. (2017). Financial literacy: Theoretical interpretation and empirical research. *Finance and Credit* 23(26), 1563–1582 (in Russian)]. DOI: 10.24891/fc.23.26.1563
- Allam, A., Moussa, T., Abdelhady, M., Yamen, A. (2023). National culture and tax evasion: The role of the institutional environment quality. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 52(C). DOI: 10.1016/j.intaccudtax.2023.100559
- Campbell, J. (1993). The state and fiscal sociology. *Annual Review of Sociology* 19.
- Dahlan, A., Chandrarin, G., Triatmanto, B. (2024). Understanding tax morale: A critical review of its impact on compliance and policy. *KnE Social Sciences* 9(29), 493–517. DOI: 10.18502/kss.v9i29.17277
- Herawati, N. (2022). The role of tax literacy on economics undergraduated students' tax awareness. *JIA (Jurnal Ilmiah Akuntansi)* 7(1), 111–127.
- Jacobs, D. (1988). Corporate economic power and the state: A longitudinal assessment of two explanations. *American Journal of Sociology* 93(4), 852–881.
- Kportorgbi, H., Aboagye-Otchere, F., Kwakye, T. (2023). Ethical tax decision-making: Evaluating the effects of organizational prestige valuations and tax accountants' financial situation. *Cogent Business and Management* 10(1), 1–22.
- Laxmi, V., Maheshwary, N. (2018). Identification of factors influencing financial literacy: A theoretical review. *International Journal of Research in Management, Economics and Commerce* 8(1), 89–94.
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: Evidence and implications. *Swiss Journal of Economics Statistics* 155(1). DOI: 10.1186/s41937-019-0027-5
- Martin, I. (2020). The political sociology of public finance and the fiscal sociology of politics. In: Janoski, T., de Leon, C., Misra, J., Martin, I. (eds.) *The New Handbook of Political Sociology*. Cambridge University Press, pp. 484–512.
- Németh, E., Zsótér, B. (2017). Personality, attitude and behavioural components of financial literacy: A comparative analysis. *Journal of Economics and Behavioral Studies* 9(2), 46–57.
- O'Connor, J. (1973). *The Fiscal Crisis of the State*. New York: St. Martin's Press.
- Schumpeter, J. (1991). *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Zait, A., Berteau, P. (2014). Financial literacy – Conceptual definition and proposed approach for a measurement instrument. *Journal of Accounting and Management* 4(3), 37–42.

## Исследование жизнестойкости арктических поселений с применением нарративного анализа (на примере п. Тикси)

Гордячкова Ольга Витальевна

Новосибирский государственный технический университет, Россия, e-mail: gordyachkova@corp.nstu.ru

Калаврий Татьяна Юрьевна

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова, г. Якутск, Россия, e-mail: tyu.kalavrij@s-vfu.ru

**Цитирование:** Гордячкова О.В., Калаврий Т.Ю. (2025). Исследование жизнестойкости арктических поселений с применением нарративного анализа (на примере п. Тикси). *Terra Economicus* 23(1), 79–92. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-79-92

*В статье на основании концепции жизнестойкости (резильентности) арктических поселений, тесно связанной с концепцией устойчивого развития, исследуются факторы, имеющие наибольшее значение для обеспечения жизнестойкости в арктических условиях на примере поселка Тикси Республики Саха (Якутия). Новизна исследования заключается в выявлении новых аспектов жизнестойкости арктических социально-экономических систем посредством применения нарративного экономического анализа. Эмпирическим материалом служат интервью местных жителей. Полученные результаты сопоставлены с факторами резильентности, которые ранее были определены и проранжированы по степени значимости экспертами – учеными и специалистами-практиками, в том числе проживающими на территории проведения исследования. Исследование показало, что жители поселка большее значение придают таким факторам, как наличие экологических проблем в Арктике и климатические изменения, тогда как эксперты присвоили им низшие ранги. Также установлено, что респонденты редко затрагивают темы промышленного развития региона, присутствия недропользователей, перспективы Северного морского пути и т.п. При этом эксперты поставили фактор минерально-сырьевого потенциала Арктики на третье место среди внешних факторов. Кроме этого, одним из ключевых факторов в условиях экстремального проживания и экологических и климатических изменений жители считают взаимовыручку и поддержку.*

**Ключевые слова:** Тикси; Якутия; социально-экономическое развитие; традиционное природопользование; климатические изменения; нарративный анализ; резильентность; жизнестойкость

# The study of the resilience of arctic settlements using narrative analysis (The case of Tiksi)

Olga V. Gordyachkova

Novosibirsk State Technical University, Russia, e-mail: gordyachkova@corp.nstu.ru

Tatyana Yu. Kalavriy

North-Eastern Federal University, Yakutsk, Russia, e-mail: tyu.kalavrij@s-vfu.ru

**Citation:** Gordyachkova O.V., Kalavriy T.Yu. (2025). The study of the resilience of arctic settlements using narrative analysis (The case of Tiksi). *Terra Economicus* **23**(1), 79–92 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-79-92

*This article examines the factors that are most important for ensuring resilience in Arctic conditions using the case study of Tiksi, an Arctic settlement in the Sakha Republic (Yakutia). We rely on the concept of resilience, which is closely related to the concept of sustainable development. The novelty of this study lies in the fact that it identifies new aspects of the resilience in Arctic socio-economic systems. We conducted a narrative analysis of the interviews with local residents, comparing the results with resilience factors previously identified and ranked by experts – scientists and practitioners, including those living in the area under study. The findings showed that the residents of the settlement attached greater importance to factors such as “Presence of environmental problems in the Arctic” and “Climate change”, while experts assigned these factors lower ranks. We also found that respondents rarely touched upon the topics of the industrial development of the region or the presence of subsoil users, the prospects for the Northern Sea Route, etc. Experts rank mineral and raw materials third among external factors, while residents consider mutual assistance and support to be one of the key factors in dealing with harsh living conditions and environmental and climate change.*

**Keywords:** Tiksi; Yakutia; socio-economic development; traditional nature management; climate change; narrative analysis; resilience

**JEL codes:** R11; R58; Q54; Z13

## Введение

Проблема жизнестойкости арктических поселений относится к числу важных социально-экономических направлений арктических исследований. Причин тому несколько: глобальные климатические изменения, непосредственно влияющие на жизнь арктических сообществ, трансформация российской экономики под воздействием внешних и внутренних факторов, демографические процессы, определяющие темпы развития и освоения арктических территорий.

В современной науке существует значительный пласт исследований, посвященных проблемам экономической жизнестойкости территорий с позиции ее сущностных характеристик (Корезин, Мурашов, 2021; Жихаревич и др., 2020), факторов, влияющих на нее (Одинцова, 2020; Никулкина и др., 2020), а также применительно к городам как крупным поселениям (Замятина и др., 2020).

В то же время исследования региональной жизнестойкости в незначительной степени затрагивают проблемы обеспечения жизнестойкости арктических сельских поселений, в том числе в контексте климатических изменений, что подтверждают и другие авторы (Ненашева, 2022), и это можно рассматривать как исследовательский пробел. Более того, существующие исследования в основном сконцентрированы на влиянии промышленной политики (Котов, 2023), на вопросах территориального управления и управленческой практики (Жихаревич и др., 2020;



Тихончук, 2024), а также применении количественных методов оценки жизнестойкости (Пилясов, Молодцова, 2021). Чрезвычайно важным обстоятельством, обуславливающим необходимость исследования факторов жизнестойкости арктических сообществ, является существование в Арктической зоне России большого количества поселений различного типа (городских и сельских), а также местных сообществ, ведущих кочевой образ жизни. Активное промышленное освоение Арктики, с одной стороны, обеспечивает внедрение и распространение современных технологий и достижений цивилизации, а с другой – трансформирует традиционный уклад жизни коренных малочисленных народов Севера. Поэтому важно исследовать жизнестойкость арктических поселений на локальном уровне в текущих условиях не только с применением обобщенных количественных показателей, но и посредством анализа качественной информации, полученной из первоисточника, т.е. от жителей арктических поселений. Цель данного исследования – выявить и уточнить факторы, влияющие на жизнестойкость арктических поселений, посредством нарративного анализа.

### Теоретические исследования жизнестойкости

Анализ российских и зарубежных исследований в этом направлении свидетельствует о крайней неоднородности и разноплановости подходов. Применительно к настоящему исследованию были выделены, во-первых, подходы к исследованию жизнестойкости территориальных образований и систем в целом и, во-вторых, исследования, касающиеся арктических поселений в частности.

В зарубежных экономических исследованиях жизнестойкость (*resilience*) рассматривается как способность региональной или местной экономики противостоять различным неблагоприятным факторам и шокам за счет гибкого реагирования на них путем трансформации действующих институтов в целях обеспечения устойчивого развития (Martin and Sunley, 2015). Этот подход созвучен официально используемому на международном уровне<sup>1,2</sup>, когда основной упор делается на способность системы обеспечивать свое функционирование в условиях стрессового/шокового воздействия, изменяясь при этом в целях устойчивого развития и привнесения благоприятных перемен.

Как следует из приведенных подходов, жизнестойкость рассматривается в русле устойчивого развития. Концепция устойчивого развития уже несколько десятилетий является основой для формирования стратегий и политических мер. Под устойчивым развитием чаще всего подразумевается триединая концепция: в рамках такого понимания экологические, социальные и экономические проблемы рассматриваются как одно целое, сбалансированное развитие – это сбалансированность экономической, социальной и экологической подсистем на основе компромисса между деятельностью человека и силами природы (Климанов и др., 2019; Малкина и др., 2022; Чернова, 2023).

Н.Ю. Замятина с соавторами (Замятина и др., 2023) предлагает рассматривать концепции устойчивого развития и жизнестойкости как взаимодополняющие друг друга, отражающие разные аспекты благополучия: в парадигме устойчивости основной акцент делается на стабильности функционирования системы и на продлении ее работы на максимально длительный промежуток времени, а парадигма жизнестойкости, напротив, подразумевает устойчивость в условиях кризиса, способность дать ответ на те или иные внешние вызовы. Исходя из приведенной трактовки, настоящее исследование ориентируется именно на жизнестойкость.

Помимо разных подходов, в российских исследованиях используются различные понятия, которые ассоциируются с англоязычным термином *resilience*: жизнеспособность (Халиуллина, Быстров, 2022), жизнестойкость (Бочко, 2013; Никитин, 2023), шокоустойчивость (Жихаревич и др., 2020). Помимо этого, в научном дискурсе используется и сам заимствованный термин в различных транслитерациях: «резильентность», «резилиентность», «резилиантность».

Некоторые исследователи предлагают использовать целую систему понятий. Например, Б.С. Жихаревич и соавторы (Жихаревич и др., 2020) предлагают использовать иерархию из четырех взаимосвязанных понятий: шокоустойчивость (*resilience*) – жизнестойкость (*vitality*) – устойчивость (*sustainability*) – долговременная жизнеспособность (*viability*).

<sup>1</sup> ИОЖГ. Руководство по применению инструмента оценки жизнестойкости города (2019). ООН: ХАБИТАТ. [https://observatorio2030.com/sites/default/files/2019-07/Guide%20to%20the%20City%20Resilience%20Profiling%20Tool%20\(Russian.%202019\).pdf](https://observatorio2030.com/sites/default/files/2019-07/Guide%20to%20the%20City%20Resilience%20Profiling%20Tool%20(Russian.%202019).pdf) (дата доступа: 12.08.2024)

<sup>2</sup> OECD. Guidelines for resilience systems analysis: How to analyse risk and build a roadmap to resilience (2014). Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3b1d3efe-en> (дата доступа: 12.08.2024)

Анализу развития концепции устойчивого развития и современных ее трактовок посвящены труды Е.А. Стариковой (2017), авторского коллектива под руководством Н.Ю. Замятиной (Замятина и др., 2020; Замятина и др., 2023) и других ученых.

Частично эти работы, а также другие исследования делают акцент на жизнестойкости арктических сообществ и поселений как на системах, подвергающихся повышенным рискам и находящимся в экстремальных условиях.

Комплексностью исследований жизнестойкости городов отличаются работы Коми научного центра УрО РАН (Пилясов, Молодцова, 2021; 2022). Концепция жизнестойкости в Арктике рассматривается на примере поселений (Замятина и др., 2020; 2023), арктических сообществ (Ненашева, Максимов, 2023), социально-экономической системы поселения (Никулкина и др., 2020).

### Методология исследования

Анализ жизнестойкости арктических поселений как социально-экономических систем с использованием количественных и качественных методов исследования позволяет получить уникальные материалы от самих представителей арктических сообществ, в том числе коренных народностей.

Жизнестойкость арктических поселений изучалась авторами в рамках национального проекта – гранта РФФИ, являвшегося, в свою очередь, составной частью международного проекта фундаментальных научных исследований *Sense Making, Place Attachment and Extended Networks – As Sources of Resilience in the Arctic* (далее по тексту – *SeMPER-Arctic*), реализуемого в рамках Бельмонтского форума по совместной исследовательской деятельности «Жизнеспособность быстроменяющихся Арктических систем (СИД Арктика II)». Исследование базировалось на трех рабочих гипотезах, которые были общими для исследователей из России, Франции, Норвегии, Швеции и Нидерландов. Завершающая часть исследования проводилась силами исключительно российских ученых, но в соответствии с изначально сформулированной программой.

В соответствии с первой гипотезой арктические поселения, испытывавшие ранее или испытывающие в настоящее время различные потрясения или воздействия того или иного характера, в том числе экологические, демографические, экономические или социальные, должны иметь высокий уровень жизнестойкости. Следовательно, если предполагается получить опыт для арктических поселений, значит, он должен быть получен от них самих.

Вторая гипотеза построена на том, что и индивиды, и сообщества, сталкиваясь с подобными потрясениями и сопутствующими изменениями, осмысливают происходящее через призму собственных знаний, убеждений и опыта и тем самым формируют нарративы, которые в той или иной степени связаны с факторами жизнестойкости.

Согласно третьей гипотезе эти факторы жизнестойкости могут быть идентифицированы в местных нарративах при объединении традиционных знаний с концепцией жизнестойкости (резильентности) посредством системного анализа. Следовательно, системный анализ жизнестойкости позволит тактично объединить традиционные знания местных жителей с наукой.

Ранее выполненные в рамках проекта *SeMPER-Arctic* исследования (Никулкина и др., 2023) опирались на количественные данные и количественные методы. Например, применение корреляционно-регрессионного анализа и моделирования позволило установить факторы, влияющие на основной количественный показатель жизнестойкости арктического поселения – численность населения. С помощью кластерного анализа были сделаны выводы о влиянии государственной политики в Арктике на уровень развития арктических территорий с позиции обеспечения жизнестойкости. Получен ряд научных результатов, позволивших разработать предложения по совершенствованию государственной политики в Арктике. В соответствии с рабочими гипотезами было необходимо применить и качественные методы исследования в «полевых» условиях, чтобы содержательнее проинтерпретировать вопрос о внутренних факторах жизнестойкости арктических сообществ.

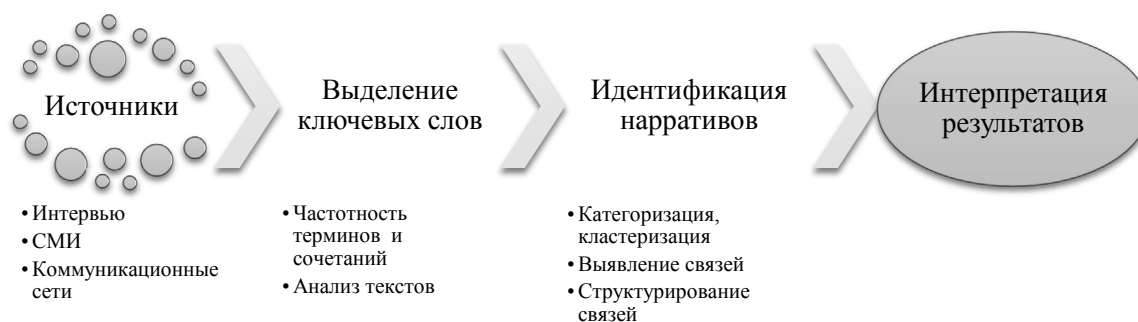
С учетом того что в экономических исследованиях для объяснения определенных экономических явлений или событий используется в том числе нарративный анализ, из всего многообразия существующих качественных методов исследования мы остановились именно на нем. При многообразии методологических вариантов нарративного анализа в целом его суть сводится к

содержательному анализу информации, полученной методами неформализованного интервью и другими качественными методами сбора данных.

В последние годы сложились два подхода к экономическому анализу нарративов. В рамках количественного подхода определяется так называемая «вирусность» нарративов и их влияние, прежде всего, на макроэкономические процессы. Качественный подход предполагает анализ нарративов для выявления идей или упрощенных моделей, с помощью которых участники взаимодействий объясняют экономические события с учетом их социального контекста (Вольчик, Маслюкова, 2021). Применительно к настоящему исследованию за основу была взята базовая методика «создателя» нарративной экономики Р. Шиллера (2023), включающая следующую последовательность действий:

- идентификация нарративов через анализ существующих историй (повествования);
- оценка интенсивности нарративов, т.е. влияния на настроения и поведение акторов;
- оценка влияния нарративов на экономику: финансовые рынки, потребительское настроение, инвестиции и другие экономические переменные;
- прогнозирование или выработка решений на основе полученных результатов.

Концептуальная схема проведения анализа представлена на рис. 1.



**Рис. 1.** Концептуальная схема нарративного экономического анализа

Источник: составлено авторами.

В современных экономических исследованиях (Тамбовцев и др., 2023) на практике применяются методики, особенностью которых является сочетание «расширенного» (нестрогого) понимания нарративов и «узкого» (строгого) понимания, используемого в качественном анализе в виде двух последовательно реализуемых блоков: 1) определения частотности сочетаний различных терминов и выражений и 2) анализа интервью и текстов из различных источников. Все чаще используются различные программные средства текстового анализа. Среди отечественных программных продуктов выделяется система *PolyAnalyst*<sup>3</sup>, представляющая собой программную платформу, предназначенную для проведения многоаспектного анализа текстов на естественном языке (*Natural Language Processing, NLP*). Она позволяет автоматизировать все этапы анализа текстовых данных, включая предварительную подготовку (проверку орфографии, исправление ошибок, удаление дубликатов и т.п.), извлечение сущностей, фактов и ключевых слов, классификацию текстов, лексикографическую, морфологическую и семантическую обработку текстов, построение связей, графическую интерпретацию результатов.

Анализ нарративов предполагает их категоризацию и обобщение. При выявлении характерных слов и словосочетаний их возможно сгруппировать и распределить по категориям. Данные операции основываются на анализе смысловых значений найденных характерных слов, их частоте и связях между ними, для чего возможно использование систем лингвистического анализа, в том числе описываемого программного обеспечения.

Анализ частоты лексем возможно проводить исходя из вычленяемых событий, после чего полученные данные интерпретируются. Возможен и другой порядок: в соответствии с частотой упоминаний лексем выделить события; исходя из них, также определить элементы нарративов.

Данная схема нарративного анализа достаточно четко соотносится с методом «обоснованной теории» А. Страусса и Дж. Корбин (Страусс, Корбин, 2001) с той лишь разницей, что обычно метод

<sup>3</sup> Информационно аналитическая платформа *PolyAnalyst*. <https://www.megaputer.ru/>

«обоснованной теории» не предполагает формулирование научных гипотез, а в рамках данного исследования нарративный анализ применяется для проверки гипотезы, о которой речь пойдет далее.

### Информационная база и предпосылки исследования

В роли базовой предпосылки настоящего исследования выступают факторы жизнестойкости (резильентности) арктических поселений, которые были определены на предыдущем этапе исследования с применением экспертного метода (табл. 1). Экспертами выступили как ученые, занимающиеся вопросами развития Арктики, так и представители местных сообществ. Они выделили, систематизировали и проранжировали факторы жизнестойкости (резильентности) по степени значимости с точки зрения их влияния на жизнестойкость поселений (Никулкина и др., 2020).

Таблица 1

#### Факторы, влияющие на резильентность арктических поселений

Группа факторов	Фактор резильентности	Ранги
Факторы внешней среды (1)	Ограниченная транспортная доступность и неразвитость инфраструктуры	1.1
	Сокращение доли трудоспособного населения в результате миграционного оттока	1.2
	Богатейший минерально-сырьевой потенциал	1.3
	Наличие выхода к Северному Ледовитому океану	1.4
	Отсутствие единой нормативной базы в сфере развития Арктики	1.5
	Наличие экологических проблем в Арктике	1.6
	Климатические изменения	1.7
Факторы внутренней среды (2)	Возможность заниматься традиционными видами деятельности	2.1
	Самообеспеченность, возможность автономного существования	2.2
	Возможность сохранения традиционного образования (передача знаний и опыта старшего поколения молодым)	2.3
	Возможность поддержания и сохранения здоровья	2.4
	Естественный прирост населения	2.5

*Примечание:* цифры означают ранг, присвоенный экспертами каждому фактору по обеим группам, от самого значимого (х.1), до самого незначимого.

*Источник:* составлено авторами.

В данном случае, используя понятие «внешняя среда», авторы имеют в виду те элементы и факторы, которые являются в значительной степени независимыми относительно арктических поселений, на которые сами поселения не могут влиять. Факторы внутренней среды по большей части формируются внутри самого поселения. Эксперты отобрали и проранжировали факторы резильентности с позиции значимости для арктических поселений в представленном в табл. 1 порядке. Идея применения нарративного анализа состоит в том, чтобы подтвердить или опровергнуть полученные результаты.

Для проведения такого анализа в качестве документальных источников были использованы глубинные интервью с местными жителями. Программа интервью была разработана таким образом, чтобы обеспечить информантам достаточно возможностей для рассказа о том, что они считают важным и значимым. Полуструктурированное интервью включало в себя вопросы, связанные с пережитыми и/или проживаемыми информантами потрясениями (шоками) и способами их личного преодоления. Все интервью были записаны и транскрибированы, а отдельные интервью также были переведены с родного языка информантов, на котором велось интервью.

В ходе полевых исследований<sup>4</sup> (п. Тикси и п. Быковский Булунского района РС(Я) в октябре 2020 г., п. Тикси в октябре 2021 г.) было проведено 44 интервью.

<sup>4</sup> Полевые исследования проводились в рамках гранта РФФИ 20-510-71001 Арктика\_т «Осмысление, привязанность к месту и расширение взаимосвязей как источники обеспечения устойчивости в Арктике: российский северо-восточный вектор».

Отбор информантов осуществлялся методом случайной стратифицированной выборки в сочетании со стихийной выборкой внутри страт с учетом ранее выполненного анализа социально-экономического положения и структуры экономики района (Nikulkina et al., 2020; Sukneva, 2021). В число опрашиваемых были включены представители всех основных сфер деятельности района: образования, здравоохранения, социально-культурной и информационной областей, а также предприниматели, работники предприятия энергетики, представители рыболовецкой отрасли и пенсионеры.

По социально-демографическим параметрам информанты распределились следующим образом: женщины – 59% (26 человек), мужчины – 41% (18 человек); в возрасте до 25 лет включительно – 7 человек, от 26 до 40 лет – 18, от 41 до 55 лет – 5, от 56 лет и старше – 10<sup>5</sup>. В рамках исследования также фиксировалась этническая принадлежность информантов. Так, 54,5% проинтервьюированных сформировали якуты и эвенки (коренное население), и 45,5% – представители других этносов.

## Результаты и обсуждение

Автоматизированный анализ текстов интервью позволил определить совокупности тем исходного неструктурированного текста и ранжировать их в соответствии с количеством слов, отнесенных к определенной тематике (поддержкой, частотностью). На первом этапе анализа после предварительной обработки текстов были: 1) выявлены наиболее значимые для респондентов темы с помощью определения частотности вхождения слов в тексты интервью; 2) категоризированы высказывания (части интервью) в соответствии с входящими в тексты ключевыми словами. Результаты этого этапа представлены в табл. 2 в виде перечня основных тем, которые затрагивались информантами в своих рассказах, с учетом их частоты, которая характеризует значимость обсуждаемых вопросов.

**Таблица 2**

**Тематика высказываний респондентов (ранжирование по частоте упоминаний)**

Тематика высказываний с нумерацией	Содержание высказываний по данной тематике	Частота упоминаний
Economy / Экономика (1)	Предприятия, коммерция, банки, бухгалтерский учет, страхование, обмен, деньги, финансы, цены, оплата труда, работа и т.п.	151
Transport / Транспорт (2)	Авиация, ж/д транспорт, транспортные средства и т.п.	97
Education / Образование (3)	Школы, колледжи, университеты, институты	64
Earth / Земля (4)	География, геология, топография, метеорология, гидрология, палеонтология и т.п.	63
Medicine / Медицина (5)	Фармация, стоматология, хирургия и т.п.	62
Administration / Управление (6)	Администрация, государственное и муниципальное управление, органы управления	48
Food / Питание (7)	Продукты питания, приготовление, снабжение	35
Art / Искусство (8)	Музыка, театр, кинематограф, рисование, виды искусств, культура, хобби	20
Animals / Животные (9)	Животные, их использование и поведение	17
Sport / Спорт (10)	Виды спорта, соревнования	16
Telecommunication / Телекоммуникации (11)	Связь, почта, телефон, телеграф, интернет и т.п.	12
Military / Военная сфера (12)	Армия, вооруженные силы, воинская часть	9
Engineering / Техника, инженерия (13)	Электротехника, механика, оборудование и т.п.	7
Plants / Растения (14)	Виды растений, леса, поля и т.п.	7
History / История (15)	История, прошлое, будущее	5

*Источник:* составлено авторами.

<sup>5</sup> Один из респондентов не указал свой возраст.

Данные, приведенные в табл. 2, свидетельствуют о приоритете экономических отношений как базовых в любой социально-экономической системе. Действительно, любое сообщество, прежде всего, взаимодействует в процессе производства, распределения, обмена и потребления, т.е. стадий общественного воспроизводства. С учетом географического расположения п. Тикси, его удаленности и труднодоступности транспортная тематика является второй по значимости, неразрывно связанной с первой, поскольку влияет на уровень цен, возможность выехать за пределы поселка и района, возможность своевременного оказания медицинской помощи и т.д. Вопросы образования неразрывно связаны с возможностями для развития и самореализации как самих информантов, так и их детей. Тематика высказываний «Земля» также важна, учитывая традиционные виды хозяйствования (оленоводство, рыболовство), а также вопросы изменения климата и связанных с этим проблем для местных жителей. Замыкает пятерку наиболее значимых тематик высказываний «Медицина», что согласуется с факторами «возможность поддержания и сохранения здоровья», а также «естественный прирост населения».

На следующем этапе исследования задачей было определить, насколько совпадают по степени важности факторы, определенные ранее экспертным путем (табл. 1 и 2) и высказанные местными жителями. Дополнительную сложность в данном случае вызывало наличие перекрестных тематик (например, «Экономика» и «Транспорт»), что было описано выше.

Соотнесение данных в табл. 1 и 2 показывает, что при наличии ряда совпадений (например, фактор 1.1 в табл. 1 и тематика 2 в табл. 2; фактор 2.1 и тематика 4 и 9; фактор 1.7 и тематика 14 и т.д.) есть и несовпадающие моменты. Например, в высказываниях никак не отражается такой фактор, как богатейший минерально-сырьевой потенциал, зато фигурирует такая тематика высказываний, как военная сфера.

Наличие расхождений определяет необходимость выполнения следующего этапа анализа нарративов – выделение и структурирование связей внутри категории. Этот этап также выполнялся с использованием системы *PolyAnalyst* после отбора (фильтрации) высказываний по категориям (темам, отображенным в табл. 2) и в целом по всем высказываниям. На этом этапе были выделены высокочастотные связи между ключевыми словами в наиболее значимых категориях: «Экономика», «Транспорт», «Образование», «Земля», «Медицина». Обобщающий результат автоматизированной обработки представлен в виде графа смысловых связей, отображающего наиболее важные вопросы, поднимаемые респондентами в интервью (рис. 2). Толщина линии и диаметр круга отражают частотность и силу связи.



**Рис. 2.** Смысловые связи, отражающие комплекс проблем жизнестойкости арктических поселений

Источник: составлено авторами.

По итогам анализа выявленных взаимосвязей обращает на себя внимание категория «Работа», входящая в тематику «Экономика». Эта категория связывает многие ключевые слова и через них – тематики (рис. 3). Она позволяет выявить важность для населения вопросов, касающихся возможности работать, и способствует лучшему пониманию контекста и причинно-следственных связей в интервью.



**Рис. 3.** Связи тематики «Экономика», категория «Работа»

*Источник:* составлено авторами.

Во многих интервью в том или ином варианте отражены вопросы занятости как основного источника дохода, что, в свою очередь, обеспечивает не только выживание, но и развитие людей, проживающих в арктических поселениях. С наличием работы тесно связаны вопросы миграции и увеличения численности жителей арктических поселений – показателя, определенного на предыдущих этапах исследования ключевым количественным показателем жизнестойкости. Графы на рис. 3 наглядно это демонстрируют наличием связей с такими ключевыми словами, как «жить», «приехать», «уехать», «остаться», «прожить», «учиться».

В большом количестве интервью в негативном ключе отражены вопросы качества жизни, а именно: 1) несоответствие доходов уровню цен; 2) невозможность приобретения необходимых товаров в месте постоянного проживания; 3) высокий уровень монополизации отдельных сегментов рынка и отсутствие контроля над ценами со стороны государства; 4) высокая значимость доходов жителей, занятых в бюджетной сфере, в первую очередь военных, для обеспечения платежеспособного спроса (цитаты 1–3 в табл. 3).

Информанты связывают невысокое качество жизни не только с уровнем текущих расходов домохозяйств, но и с другими объективными причинами. Одна из ключевых проблем, сформулированных информантами, – низкая транспортная доступность, в частности проблемы авиасообщения. Усугубление транспортной проблемы связывают с закрытием воинской части в Тикси, что в целом привело к ухудшению положения жителей поселка. Высказывания об отсутствии транспортной доступности связываются с тематиками «Экономика» и «Медицина», и также имеют негативный контекст. Медицинская тематика входит в топ-5 категорий и описывается также в контексте высокого уровня цен, недоступности высокотехнологичных услуг и проблем возвращения местных жителей – студентов медицинских вузов (цитаты 3–8, табл. 3).

Через ключевую категорию «Работа» тематика «Экономика» связана и с тематикой «Образование». Занятость связывают как с количеством рабочих мест, так и с профессиональной подготовкой и возможностью получения образования непосредственно в поселке и вне его (цитаты 9–10, табл. 3).

Также анализ интервью позволил установить, что жители одним из ключевых факторов жизнестойкости своего поселка считают социальный капитал, т.е. поддержку, оказываемую друг другу, землячество, причем распространяют это не только на поселок Тикси, но и на своих земляков, переехавших за его пределы (в Якутск). Прослеживается и обратная связь: жизнеспособность поселка обеспечивается не только за счет местного населения, но и за счет приезжающих, которые активны и имеют свежие творческие идеи, готовы приезжать, жить и работать в Арктике, научиться выживать в суровых условиях и интегрироваться в местные сообщества, рассчитывая на поддержку последних. Такая поддержка считается необходимой в крайне экстремальных условиях проживания и является условием выживания в шоковых ситуациях (цитаты 11–13, табл. 3). К тому же с выживаемостью и взаимной поддержкой связываются экологические условия (ухудшение состояния окружающей среды, изменение климата, уменьшение ареалов животных, рыб и растений, влияние этих изменений на жизненный уклад и возможность предпринимательской деятельности – цитата 14, табл. 3).

Таблица 3

## Примеры высказываний информантов по основным тематикам

Номер цитаты	Информант	Подтверждающая цитата по основным тематикам
1	Студент	Все думают, что люди в Тикси много зарабатывают, но у нас 50%, даже 70% дохода уходит только на продукты
2	Предприниматель	Здесь вся жизнь заключена в бюджете. Получили пенсионеры пенсию, учителя зарплату – торговля идет. Не получили – торговля мертвая.
3	Заместитель главы Администрации	Военные очень большую роль играют... они получают зарплату из федеральных источников, а тратят ее на месте... они как некая кровь экономики в Тикси. За счет военных предприниматели выживали, у военных брали займы
4	Главный специалист	Было подозрение на инсульт. Санрейс вызвали, но он не вылетел в первый день. Только на завтрашний день вертолет из Тикси вылетел. На уши поставили и районную администрацию, и поселковую. Глава всеми путями пытался решить этот вопрос, но опять же не в его силах было, [ведь] вертолет тоже работает по своим порядкам и законам... На завтрашний день они вылетели, но с первого раза эвакуировать человека не получилось, потому что туман, обледенение вертолета, и [он] вернулся обратно на базу. И только со второго рейса смогли человека оттуда привезти
5	Пенсионер	Лекарства и медицинское обслуживание здесь очень дорогие, я уезжаю на материк, стараюсь там прикупить, запастись немножко
6	Предприниматель	Я предприниматель, у меня простые лодки (казанки) приравнены к маломерному судну, так как промышленным рыболовством занимаюсь. Мне надо на техосмотр каждый год лодку возить в Якутск. Можете представить себе, как я лодку повезу в Якутск?! Сколько это затрат?! Если не пройдешь техосмотр, разрешение не дадут. А разрешение дают в Якутске. Ну как с Тикси можно на лодке доехать до Якутска?!
7	Заместитель главы Администрации	Когда ликвидировали воинскую часть в Тикси и закрыли [взлетно-посадочную] полосу, связь с Якутском потерялась. А у нас это единственная возможность связи с внешним миром – самолеты. И для людей это было очень большим шоком
8	Механик рыболовецкой артели	На такой зарплате при такой [стоимости] проезда, лечения, продуктов и медикаментов как человек будет покупать строительные материалы?! Он купит, а доставка? Транспортные расходы в два-три раза [дороже цены товара] выходят. На эти деньги дешевле построиться в центральных районах республики. Молодым семьям очень больно с этим сталкиваться. Поэтому кто без дома будет [оставаться здесь] жить? Все вынужденно уедут отсюда
9	Директор гимназии	В нашем районе и, думаю, в других районах Арктической зоны существует большая нехватка квалифицированных, образованных кадров. А кадров еще и местных с образованием тоже очень мало
10	Библиотекарь	Сейчас такое время, что без образования просто никуда. Если у меня ребенок окончит 9 классов, а здесь есть училище, и захочет туда поступать – я не буду против. А потом он просто поступит на заочное отделение в институт, в Якутск. Главное, чтобы он получил профессию
11	Специалист управления социальной защиты	Многие, когда приезжают сюда из города, все такие крутые, всё знают, всё умеют, но мы всегда им говорим, что на Крайнем Севере без поддержки друг друга, без понимания друг друга не выжить
12	Педагог-психолог	Люди очень хорошие здесь, приветливые. Все друг другу помогают, все очень открытые. Как будто все давным-давно уже родственники. Можно сразу напрямую обращаться, и проблема сразу решается
13	Главный специалист Администрации	Вот когда самолет у нас упал, все [кинулись] туда. Не только медики туда ездили. Вот женщина [из нашего отдела] пешком туда дошла. И получила грамоту. Просто пошла пешком людям помочь
14	Воспитатель детского сада	Рыба то есть, то нет. Это [связано] с глобальным потеплением. Ледники тают, вода пресная становится, и рыба уходит. И становится много нерпы, нерпа отпугивает рыбу... Теперь вода приходит большая, поселок и мыс размываются. Тундра тоже тает, тепло становится. Раньше такого, чтобы минус 13 было в конце октября, не было... Рыбы не будет – работы не будет – дохода не будет – предприятия не будет – поселка не будет

Источник: составлено авторами.



Как видно из всех вышеприведенных фрагментов интервью, местные жители объясняют вопросы, входящие в категорию жизнестойкости, достаточно комплексно. Наиболее значимые темы, затрагиваемые информантами в своих рассказах, прослеживаются четко: это работа, образование, медицина, дом и жилищные условия, семья, взаимопомощь, связь с внешним миром, традиционный образ жизни.

Абсолютное большинство информантов определяет следующие проблемы обеспечения жизнестойкости: малое количество рабочих мест, нестабильность доходов, низкий уровень развития социальных учреждений и инфраструктуры для детей и юношества, сокращение количества рыбы и поголовья оленей. При этом многие информанты связывают свои надежды с увеличением государственного присутствия в Арктике. В подтверждение этого можно привести весьма характерное высказывание:

*– Последние 10 лет, конечно, было ощущение, что Арктика никому не нужна. А в последнее время, буквально два-три года, действительно чувствуются изменения. Стало явно видно, что мы нужны, [что это] стратегическая территория. И поэтому здесь должны жить и работать. Я считаю, что [те], которые здесь хотя бы 5–10 лет прожили, они потом всю жизнь [это] вспоминают. Арктика остается в сердце. А удерживает [меня] здесь [то, что] я хочу увидеть, что когда-то наша Арктика расцветет. Я надеюсь на это. И поэтому каждый день мы что-то делаем, помогаем (специалист Управления социальной защиты, 61 год).*

Проблемы обеспечения жизнестойкости необходимо рассматривать в комплексе, без отрыва одних от других. Также необходимо принимать данные факторы во внимание при разработке и реализации мероприятий в рамках государственных программ. Например, мероприятия в рамках разработанного «Комплексного плана развития п. Тикси на период до 2025 года» направлены на решение большинства стратегических задач (Иванова, Потравная, 2020; Потравный, 2021), на активизацию внешних факторов жизнестойкости, однако осуществление планируемых мер обязательно должно учитывать мнение местных жителей и не ухудшать условий, обеспечивающих использование внутреннего потенциала жизнестойкости. Исследователи Арктики обращают внимание на то, что для устойчивого развития населенных пунктов в Арктической зоне (а концепция жизнестойкости родственна концепции устойчивого развития: Замятина и др., 2020) необходимо учитывать и экологические риски: «к основным опасностям, вызовам и угрозам, в том числе для развития поселков и городов, можно отнести интенсивное потепление климата в Арктике, происходящее в 2–2,5 раза быстрее, чем в целом на планете» (Потравный, 2021: 239), что в результате влияет на другие факторы социально-экономического развития. Более того, существующие исследования свидетельствуют, что «отрицательное воздействие природной среды на социально-экономическое развитие первично, климат сам по себе дискомфортен, вне связи с воздействием самого города на окружающую среду» (Замятина и др., 2020: 489). Поэтому также крайне важно особое внимание уделять безопасности жителей с позиции недопущения техногенных катастроф.

## **Заключение**

Подводя итоги проведенного анализа, можно сформулировать ряд важных выводов.

Прежде всего, зафиксирован разрыв в оценках факторов жизнестойкости экспертами и местным населением. В частности, экспертами при оценке и ранжировании внешних факторов жизнестойкости социально-экономической системы арктических поселений такие факторы, как «Наличие экологических проблем в Арктике» и «Климатические изменения», были определены как самые незначимые (ранги 1.6 и 1.7 в табл. 1). А информанты охарактеризовали их как важные, определяющие само существование поселений, что подтверждается присутствием практически во всех рассказах упоминаний об ухудшении состояния окружающей среды, изменении климата и, соответственно, ареалов животных, рыб и растений, влияния этих изменений на жизненный уклад и возможность предпринимательской деятельности. Информанты не обсуждают социально-экономическое развитие поселка в абстрактном представлении (отсутствие абстрактного подхода как раз и свойственно исследовательской традиции нарративного анали-

за) и крайне редко упоминают промышленное развитие региона, присутствие недропользователей, перспективы Северного морского пути и возрождение морского порта. При этом эксперты поставили фактор «минерально-сырьевой потенциал Арктики» на третье место среди внешних факторов жизнестойкости.

Вторым важным выводом является сложность разделения факторов на внешние и внутренние (что было сделано при проведении экспертного опроса), взаимосвязь между факторами: на естественный прирост населения влияют миграционные процессы, на климатические и экологические проблемы – возможность осуществлять традиционное природопользование.

Кроме того, ценный результат данного исследования – выявление с помощью нарративного анализа значимого фактора, не нашедшего отражения в ранее проведенных исследованиях с применением количественных методов и экспертного опроса – фактора социального капитала, выражающегося в поддержке, взаимовыручке и товариществе. В экстремальных условиях проживания, усугубляющихся негативными экологическими и климатическими изменениями, этот фактор жизнестойкости становится фундаментальным.

## Литература / References

- Бочко В.С. (2013). Жизнестойкость территории: содержание и пути укрепления. *Экономика региона* (3), 26–37. [Bochko, V. (2013). Viability of the territory: Content and ways of strengthening. *Economics of the Region* (3), 26–37 (in Russian)].
- Вольчик В.В., Маслюкова Е.В. (2021). Возможности нарративной экономики в исследованиях российской инновационной системы. *Terra Economicus* 19(4), 36–50. [Volchik, V., Maslyukova, E. (2021). Possibilities of narrative economics in research of the russian innovation system. *Terra Economicus* 19(4), 36–50 (in Russian)].
- Жихаревич Б.С., Климанов В.В., Марача В.Г. (2020). Шокоустойчивость территории: концепция, измерение, управление. *Региональные исследования* (3), 4–15. [Zhikharevich, B., Klimanov, V., Maracha, V. (2020). Shock resistance of the territory: concept, measurement, management. *Regional studies* (3), 4–15. (in Russian)].
- Замятина Н.Ю., Медведков А.А., Поляченко А.Е., Шамало И.А. (2020). Жизнестойкость арктических городов: анализ подходов. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Науки о Земле* 65(3), 481–505. [Zamyatina, N., Medvedkov, A., Polyachenko, A., Shamalo, I. (2020). Resilience of Arctic cities: An analysis of approaches. *Bulletin of St. Petersburg University. Earth Sciences* 65(3), 481–505 (in Russian)].
- Замятина Н.Ю. и др. (2023). *Жизнестойкость арктических городов: теория, комплексный анализ и примеры трансформации*. Коллективная монография. Екатеринбург: Издательские решения. [Zamyatina, N. et al. (2023). *Resilience of Arctic cities: Theory, comprehensive analysis and examples of transformation*. Ekaterinburg: Izdatelskie resheniya Publ. (in Russian)].
- Иванова П.Ю., Потравная Е.В. (2020). Социально-экономическое развитие поселка Тикси в российской Арктике: стратегия и потенциал роста. *Арктика: экология и экономика* (4), 117–129. [Ivanova, P., Potravnaya, E. (2020). Socio-economic development of the village of Tiksi in the Russian Arctic: Strategy and growth potential. *Arctic: Ecology and Economy* (4), 117–129 (in Russian)]. EDN: RQJCYD
- Климанов В.В., Казакова С.М., Михайлова А.А. (2019). Ретроспективный анализ устойчивости регионов России как социально-экономических систем. *Вопросы экономики* (5), 46–64. [Klimanov, V., Kazakova, S., Mikhaylova, A. (2019). Retrospective analysis of the resilience of Russian regions as socio-economic systems. *Voprosy Ekonomiki* (5), 46–64 (in Russian)].
- Корезин А.С., Мурашов С.Б. (2021). Резильентность социальных систем: сущность концепта и его применимость на разных уровнях социума. *Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований* (1), 17–22. [Korezin, A., Murashov, S. (2021). Resilience of social systems: The essence of the concept and its applicability at different levels of society. *Telescope: Journal of Sociological and Marketing Research* (1), 17–22 (in Russian)].

- Котов А.В. (2023). *Жизнестойкость индустриальных территорий: между трансформацией и адаптацией. Города нового времени: система GLASS*. Сборник научных статей. Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, с. 124–139. [Kotov, A. (2023). *Vitality of industrial territories: Between transformation and adaptation*. Ekaterinburg: Institute of Economics of the Ural Branch RAS, pp. 124–139 (in Russian)].
- Малкина М.Ю. и др. (2022). *Устойчивое развитие экономики России*. М.: Русайнс. [Malkina, M. et al. (2022). *Sustainable Development of the Russian Economy*. Moscow: Rusayns Publ. (in Russian)].
- Ненашева М.В. (2022). Феномен жизнестойкости в теории и практике адаптации арктических сообществ к экологическим вызовам. *Арктика и Север* (47), 188–205. [Nenasheva, M. (2022). Resilience in the theory and practice of Arctic communities' adaptation to environmental challenges. *Arktika i Sever* (47), 188–205 (in Russian)].
- Ненашева М.В., Максимов А.М. (2023). Оценка жизнестойкости сельских сообществ севера России (на примере поселений Архангельской области). *Север и рынок: формирование экономического порядка* (2), 175–188. [Nenasheva, M., Maksimov, A. (2023). Assessing the resilience of rural communities in the Russian North: A case study of Arkhangelsk region communities. *Sever i ryнок: formirovanie ekonomicheskogo poriyadka* (2), 175–188 (in Russian)].
- Никитин Б.В. (2023). Оценка потенциала жизнестойкости городов российской Арктики: фактор экономической специализации. *Арктика: экология и экономика* 13(1), 106–118. [Nikitin, B. (2023). Assessing the resilience potential of the Russian Arctic cities: The factor of economic specialization. *Arctic: Ecology and Economy* 13(1), 106–118 (in Russian)].
- Никулкина И.В., Гордячкова О.В., Герарди Ж. (2020). Факторы, определяющие резильентность социально-экономических систем арктических поселений. *Экономика, предпринимательство и право* 10(12), 2977–2988. [Nikulkina, I., Gordyachkova, O., Gherardi, J. (2020). Factors determining the resilience of socio-economic systems of Arctic settlements. *Economy, Entrepreneurship and Law* 10(12), 2977–2988 (in Russian)].
- Никулкина И.В., Гордячкова О.В., Романова Е.В., Калаврий Т.Ю. (2023). Резильентность арктических поселений: опыт моделирования. *Теория и практика общественного развития* (11), 176–184. [Nikulkina, I., Gordyachkova, O., Romanova, E., Kalavriy, T. (2023). Arctic settlement resilience: Modeling experience. *Theory and Practice of Social Development* (11), 176–184 (in Russian)].
- Одинцова А.В. (2020). От стратегического планирования к территориальной резильентности. *Федерализм* (4), 26–41. [Odintsova, A. (2020). From strategic planning to territorial resilience. *Federalism* (4), 26–41 (in Russian)].
- Пилясов А.Н., Молодцова В.А. (2021). Жизнестойкость арктических городов России: методологические подходы и количественные оценки. *Известия Коми научного центра УрО РАН* (2), 5–26. [Pilyasov, A., Molodtsova, V. (2021). Vitality of Arctic cities of Russia: methodological approaches and quantitative assessments. *News of the Komi Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences* (2), 5–26 (in Russian)].
- Пилясов А.Н., Молодцова В.А. (2022). Оценка управления арктическими городами в контексте обеспечения их жизнестойкости. *Арктика и Север* (48), 164–188. [Pilyasov, A., Molodtsova, V. (2022). Assessment of the governance of Arctic cities in the resilience context. *Arktika i Sever* (48), 164–188 (in Russian)].
- Потравный И.М. (2021). Города и поселки российской Арктики: подходы к устойчивому развитию. *Экология. Экономика. Информатика. Серия: Системный анализ и моделирование экономических и экологических систем* 1(6), 237–242. [Potravny, I. (2021). Cities and towns of the Russian Arctic: Approaches to sustainable development. *Ecology. Economics. Computer Science. Series: Systems analysis and modeling of economic and ecological systems* 1(6), 237–242 (in Russian)].
- Старикова Е.А. (2017). Современные подходы к трактовке концепции устойчивого развития. *Вестник РУДН. Серия: Экономика* 25(1), 7–17. [Starikova, E. (2017). The contemporary approaches to interpretation of the sustainable development concept. *RUDN Journal of Economics* 25(1), 7–17 (in Russian)].

- Страусс А., Корбин Дж. (2001). *Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники*. М.: Эдиториал УРСС. [Strauss, A., Corbin, J. (2001). *Fundamentals of Qualitative Research: Grounded Theory, Procedures, and Techniques*. Moscow: Editorial URSS Publ. (in Russian)].
- Тамбовцев В.Л., Бузулукова Е.В., Валитова Л.А., Дэн Ц., Ситкевич Д.А., Турабаева А.М. (2023). Методология нарративного анализа в экономике: случай предпринимательских сетей. *Вопросы экономики* (7), 81–99. [Tambovtsev, V., Buzulukova, E., Valitova, L., Dan, Ts., Sitkevich, D., Turabaeva, A. (2023). Methodology of narrative analysis in economics: The case of entrepreneurial networks. *Voprosy Ekonomiki* (7), 81–99 (in Russian)].
- Тихончук Р.Г. (2024). Моделирование резильентности как альтернативы трансформации управления региональными системами в условиях цифровизации. *Научные труды Вольного экономического общества России* 245(1), 194–209. [Tikhonchuk, R. (2024). Modeling resilience as an alternative to transforming the management of regional systems in the context of digitalization. *Scientific works of the Free Economic Society of Russia* 245(1), 194–209 (in Russian)].
- Халиуллина Д.Н., Быстров В.В. (2022). Теоретические основы оценки жизнеспособности региональных социально-экономических систем. *Труды Кольского научного центра РАН. Серия: Технические науки* 13(2), 78–92. [Khaliullina, D., Bystrov, V. (2022). Theoretical foundations to assess the resilience of regional socio-economic systems. *Transactions of the Kola Science Centre of RAS. Series: Engineering Sciences* 13(2), 78–92 (in Russian)].
- Чернова О.А. (2023). Проблемы региональной резильентности в российских исследованиях. *Естественно-гуманитарные исследования* (1), 277–284. [Chernova, O. (2023). Problems of regional resilience in Russian studies. *Science and Humanities Studies* (1), 277–284 (in Russian)].
- Шиллер Р. (2023). *Нарративная экономика. Новая наука о влиянии вирусных историй на экономические события*. М.: Эксмо. [Schiller, R. (2023). *Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events*. Moscow: Eksmo Publ. (in Russian)].
- Martin, R., Sunley, P. (2015). On the notion of regional economic resilience: Conceptualization and explanation. *Journal of Economic Geography* 15(1), 1–42.
- Nikulkina, I.V., Gordyachkova, O.V., Sukneva, S.A., Romanova, E.V., Gherardi, J., Wardekker, A., Antonova, M.E. (2020). Resilience of arctic communities: socio-economic aspect. *International Journal of Criminology and Sociology* (9): 3066–3081.
- Sukneva, S. (2021). Migration processes in the Sakha Republic (Yakutia). *Espace populations societies* (2020/3-2021/1), 1–17. DOI: 10.4000/eps.10352

# Institutional transformations of Russian local self-government: Lessons for sustainable economic development of the region

Wadim Strielkowski

Cambridge Institute for Advanced Studies, United Kingdom; Czech University of Life Science Prague, Czech Republic  
e-mail: strielkowski@pef.czu.cz

Svetlana Kalyugina

Institute of Economics and Management, North-Caucasus Federal University, Stavropol, Russia  
e-mail: skaliugina@ncfu.ru

Oxana Mukhoryanova

Institute of Economics and Management, North-Caucasus Federal University, Stavropol, Russia  
e-mail: omukhorianova@ncfu.ru

Victor Fursov

Institute of Economics and Management, North-Caucasus Federal University, Stavropol, Russia  
e-mail: vfursov@ncfu.ru

**Citation:** Strielkowski W., Kalyugina S., Mukhoryanova O., Fursov V. (2025). Institutional transformations of Russian local self-government: Lessons for sustainable economic development of the region. *Terra Economicus* 23(1), 93–102. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-93-102

*Our paper analyzes the outcomes of the institutional transformations of local self-government (public authority) in the Russian Federation with a special focus on regional sustainable economic development. Under the current ongoing pilot reform of the selected territorial organizations of local self-governments that envisages the transition to a single-level model, the social and economic development of Russian municipalities is undergoing profound changes that would have deep institutional implications for the entire regional economic systems. One of the selected pilot regions for these reforms is the Stavropol Region of Russia. In the empirical part of the paper, we are presenting the results of the survey that was conducted between November and December 2023 among local residents and stakeholders of the Stavropol Region by the researchers from the Institute of Economics and Management of the North-Caucasus Federal University and the representatives of the Association “Council of Municipalities of the Stavropol Territory”. Our sample included 858 respondents aged from 15 to 82. Our results demonstrate that the perceived impact of the administrative reform varies significantly across age groups, place of residence, and settlement sizes. Residents of medium or smaller settlements and towns, as well as respondents aged between 36 and 60 proved to be more likely to perceive positive changes induced by the administrative institutional reforms. These results are of a special relevance for the state and municipal stakeholders and policymakers as well as for the local residents who are keen on promoting regional sustainable economic development and growth.*

**Keywords:** sustainable development; public administration; institutional economics; Russia

**Funding:** The paper was supported by the Russian Science Foundation, project No. 23-28-10154, <https://rscf.ru/project/23-28-10154/>

**JEL codes:** B25, B52, H83, Q01

## Институциональные преобразования российского местного самоуправления: уроки для устойчивого экономического развития региона

Вадим Стриелковски

Кембриджский институт современных исследований, Кембридж, Великобритания;  
Чешский университет естественных наук в Праге, Чешская Республика, e-mail: [strielkowski@pef.czu.cz](mailto:strielkowski@pef.czu.cz)

Светлана Калюгина

Институт экономики и управления, Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия  
e-mail: [skaliugina@ncfu.ru](mailto:skaliugina@ncfu.ru)

Оксана Мухорьянова

Институт экономики и управления, Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия  
e-mail: [omukhorianova@ncfu.ru](mailto:omukhorianova@ncfu.ru)

Виктор Фурсов

Институт экономики и управления, Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия  
e-mail: [vfursov@ncfu.ru](mailto:vfursov@ncfu.ru)

**Цитирование:** Strielkowski W., Kalyugina S., Mukhoryanova O., Fursov V. (2025). Institutional transformations of Russian local self-government: Lessons for sustainable economic development of the region. *Terra Economicus* 23(1), 93–102. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-93-102

*В данной статье анализируются результаты институциональных преобразований местного самоуправления в Российской Федерации с особым акцентом на устойчивое экономическое развитие территорий. В рамках текущей пилотной реформы отдельных территориальных организаций местного самоуправления, предусматривающей переход к одноуровневой модели, социально-экономическое развитие российских муниципалитетов претерпевает глубокие изменения, которые будут иметь значимые последствия для всей региональной экономической системы. Одним из пилотных регионов для этих реформ является Ставропольский край. В эмпирической части статьи мы представляем результаты опроса, который проводился в ноябре-декабре 2023 г. среди местных жителей и муниципальных чиновников Ставропольского края исследователями Института экономики и управления Северо-Кавказского федерального университета и представителями Ассоциации «Совет муниципальных образований Ставропольского края». В выборку вошли 858 респондентов в возрасте от 15 до 82 лет. Наши результаты показывают, что воспринимаемое влияние административной реформы значительно различается в зависимости от возрастных групп, места проживания и размеров населенных пунктов. Жители средних и малых поселений и городов, а также респонденты в возрасте от 36 до 60 лет оказались более склонны воспринимать позитивные изменения, вызванные институциональными реформами. Полученные результаты имеют особое значение для государственных и муниципальных политиков, а также для местных жителей, которые могут быть заинтересованы в содействии региональному устойчивому экономическому развитию и росту.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие; государственное управление; институциональная экономика; Россия

**Финансирование:** Данное исследование выполнено в рамках гранта Российского научного фонда, проект № 23-28-10154, <https://rscf.ru/project/23-28-10154/>

## Introduction

The changes in municipal reforms in the Russian Federation arise from broader political and economic transformations that have occurred in the country since the collapse of the Soviet Union in 1991 (Chernyavsky and Vartapetov, 2004, Minaeva et al., 2023). In the wake of the USSR disintegration, Russia faced a difficult task of redefining and restructuring its political and administrative institutions to correspond with the elements of democracy and market-oriented practices (Strielkowski et al., 2020; Burkhardt, 2021). This emerging transformation included local government reform, as a primary catalyst for enhancement of decentralization, efficiency of public administration, and local democracy (Ross, 2007).

During the 1990s, the Russian Federation began with a highly centralized governmental organization inherited from the Soviet period with little real local governance and limited public participation in decision-making (Foa, 2022). However, in the 21<sup>st</sup> century, it became quite evident that the fragmentation and inefficiency of local governments in Russia constituted a serious institutional problem (Polishchuk et al., 2021). This realization led to the new reform efforts toward a more consolidated and coherent municipal system. The Russian government made a final touch in 2003, with the adoption of the Federal Law on the General Principles of the Organization of Local Self-Government in the Russian Federation, the so-called “Municipal Reform Law”<sup>1</sup>. The reform aimed to make municipal governance uniform across the long and heterogeneous Russian territory, outlining the hierarchy of municipal entities and defining their functions and powers.

Adoption of a uniform municipal system as part of the transformation of the Russian local government was one of the key reformation direction aimed at improving governance efficiency, accountability, and effective economic development in terms of municipal units (Kalyugina et al., 2024). This reform aimed at introducing more compact and collective local governance practices into a broader national framework in order to take into account the need for diversity in governance practices across different regions of the large and diversified country. Furthermore, this reform attempted to optimize bureaucratic processes, improve transparency, and establish a participatory process leading to the more efficient local governance.

However, this appeared to be not quite enough. The amendments to the Constitution of the Russian Federation made in 2020, as well as the draft law “On the general principles of organizing local self-government in a unified system of public authority” submitted to the Russian State Duma in 2022 became the basis for the further development of local self-government in Russia<sup>2</sup>. The new changes provided for the legal consolidation of a single-level model of organizing local self-government in the form of two types of municipalities: “urban district” and “municipal district”. This model was designed to improve the competency of municipal employees, increase the efficiency of local authorities, reduce the financial costs of their maintenance, as well as intensify the civic activity of citizens.

The goal of all these reforms is to maintain a level of governance that is constitutional and responsible for delivering public services. This involves clearly defining the roles of each local, regional, and federal authority to prevent service overlap and confusion, as well as clearly delineating the responsibilities of different levels of government. This is expected to enable more effective resource mobilization and empower local authorities to quickly respond to the unique needs of their constituents (Gudde et al., 2024). These reforms envisaged the improvement of the mode of delivery of essential public services, which included utilities, education, healthcare and social services in order to help local governments better deliver and manage these services (Zakshevskaya et al., 2020).

<sup>1</sup> Federal Law of 06.10.2003 No. 131-FZ (as amended on 08.08.2024) “On the General Principles of Organization of Local Self-Government in the Russian Federation”. [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_44571](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571) (accessed on 10.09.2024)

<sup>2</sup> The draft law “On the general principles of organizing local self-government in a unified system of public authority”, submitted to the State Duma on January 25, 2022 under No. 40361-8. <https://sozd.duma.gov.ru/bill/40361-8> (accessed on 15.09.2024)

In addition, the municipal reforms also intended to increase the interest of local economic development and give local governments greater autonomy and necessary instruments for increasing investments and activities within their territories. Another main goal of municipal system reforms was improving democracy and accountability in Russian local governance. The reforms needed these mechanisms because they aimed to promote transparency, accountability, and civic engagement that would encourage residents to play a more active role in decision-making. Promoting a two-way dialogue between state institutions and citizens ensured that the communities were informed and consulted about the things that affect their lives. Thence, such reforms sought to create a governance culture in the Russian Federation that was more responsive to the needs and aspirations of the public by providing for effective public oversight and citizen participation.

When it comes to the links to the sustainable development, the administrative reforms of self-government, such as the ones described above, fall under the provisions of Sustainable Development Goal 16: “Peace, justice, and strong institutions”, which emphasizes the need for effective, accountable, and inclusive institutions at all levels (Hope, 2020; Haque et al., 2021). The administrative reforms would enhance governance structures by reducing redundancies, improving resource allocation, and fostering more efficient service delivery, aligning with the core principles of SDG 16. Furthermore, the inclusive approaches and addressing the differentiated impacts across demographics resonates with the SDG 16 focus on promoting inclusivity and equity in governance. In addition, the reforms address institutional inefficiencies and enhance local governance, as well as contribute to creating resilient institutions capable of supporting sustainable regional development thus touching upon the provisions of other interrelated SDGs, such as reducing inequalities (SDG 10) and building sustainable communities (SDG 11).

### **Institutional economics in the transformations of local self-governance**

In Russia, the transition of territorial organization and local self-government to a single-level management system is aimed at increasing the level and quality of the implementation of regional and municipal authorities’ powers to resolve the issues of local importance (Zhestyannikov, 2022). This reform should ensure the comprehensive and sustainable development of municipal territories, create conditions for overcoming the unevenness of their socio-economic development.

This transition can be well analyzed and assessed from the point of view of the institutional economics according to its several aspects, such as institutional change and economic performance, embeddedness of institutions, collective action and governance, transaction costs and decentralization, as well as path dependency. Some instruments such as narratives, data collection, as well as the analysis of the available sources and literature can be used just for that purpose (Volchik and Maslyukova, 2021).

Let us start with the institutional change and economic performance. In the institutional economics theory, a strong emphasis is placed on how rules, norms, and governance structures can affect economic performance and to what extent (North, 2016; Volchik, 2020). The administrative reforms and transition to a single-level model of local governance that are taking place in the Russian Federation represent a clear example of the distinct institutional change. These changes can be linked to the works of Douglass North (1990) on the role of institutions in economic performance. North emphasizes that institutions may reduce uncertainty in human interactions and shape economic incentives, which could explain variations and mixed opinions of the local residents’ perceptions of regional administrative reforms (North, 1994). Within this context, North’s concept of “adaptive efficiency” can be recalled and used to evaluate whether the outcomes of administrative reform would result in sustainable and resilient economic systems in Russian regions.

Another aspect to be considered is the embeddedness of institutions. Institutions tend to be deeply embedded in the social, cultural, and historical context of any given region (Strielkowski and Popov, 2017; Rodríguez-Pose, 2020). The differing perceptions of reform across age groups and settlement sizes could be analyzed through the lens of embeddedness. For example, Polanyi (1944) suggests that economic systems are rooted in and influenced by social relationships. This notion explains why certain groups of stakeholders or citizens might view the reforms, such as the administrative reform of self-government, more positively.



Moreover, in the works of Ostrom (1990), governance and collective action are analyzed within the context of how communities tend to self-organize in order to manage resources and achieve collective goals. This can be used to explain the complex interactions between local stakeholders and the regional government during the administrative reforms leading to institutional change. Stakeholder perceptions align with Ostrom's concept of participatory governance.

Furthermore, institutional reforms, such as those considered in this paper that include moving towards a single-tier governance model tend to affect transaction costs (e.g., communication, coordination, and enforcement). This effect can be explained in terms of transaction costs and decentralization. For instance, Ronald Coase's theory of transaction costs (Coase, 1959; 2013) can be applied to examine whether these reforms reduce costs for local government and residents, thus promoting regional economic development.

Finally, institutional reforms in Russia are likely to follow a path-dependent trajectory, where historical institutional arrangements influence present reforms. The works of Paul David (1985; 2019) on path dependence can help the researchers to explore how past governance structures and policies shape the outcomes of the current reforms in Russian regions.

The administrative reforms in local governments in selected Russian regions can be analyzed for their alignment with Ostrom's design principles for sustainable institutions, such as inclusivity, accountability, and adaptability. However, in order to do so, the governance models of the regions that underwent the reforms need to be compared to other Russian regions which may not have experienced similar reforms. This is beyond the scope of the current study.

## Data

The data was collected through the survey conducted between November and December 2023 among local residents and stakeholders of the Stavropol Region in Russia using the online mode (the so-called "Computer Assisted Web Interviewing" (CAWI) method). The survey was administered by the researchers from the Institute of Economics and Management of the North-Caucasus Federal University and the representatives of the Association "Council of Municipalities of the Stavropol Territory" who used the network of local gatekeepers in order to make contact with potential respondents and convince them to participate in assisted surveys by phone or in person.

The selection of the Stavropol Region as a case study for our research was not accidental. The Region (also known as "Stavropol Krai") is located in the North Caucasus region of Southern Russia and it is a part of the North Caucasian Federal District. Stavropol Region borders several regions: Krasnodar Region to the west, Rostov Oblast to the northwest, Kalmykia to the north, and Dagestan to the east. Moreover, it shares its southern borders with other regions of the Russian Federation, such as Chechnya, North Ossetia–Alania, Kabardino-Balkaria and Karachay-Cherkessia. Its varied landscape includes steppe, semi-desert, forest-steppe and mountainous areas.

The region was subjected to the amendments made to the regional legislation on the territorial-administrative structure of the Russian regions thus becoming a pilot test project for the new administrative reform. In 2020, all municipal districts in the Stavropol Region, as well as urban and rural settlements subordinate to them, were abolished and transformed into urban and municipal districts. As of January 1, 2021, instead of 230 municipalities, the new territorial structure of the region included only 14 municipal districts and 19 urban districts. In 2022, the transition to a single-level model of local self-government organization was fully completed and currently the territorial structure of the region includes 7 urban and 26 municipal districts. Thence, it seemed interesting to investigate changes resulting from these reforms, as perceived by local stakeholders and residents.

The selection of respondents was carried out by the method of convenient random sampling. The total valid sample size constituted 858 respondents ( $n = 858$ , 75% female, 25% male, aged between 15 and 82, mean age: 43.7%, median age: 48 years; 56% residing in urban areas and 44% residing in rural areas).

Within our sample, 55% of respondents were municipal employees; 20.9% were employed; 11.2% were temporarily unemployed; 8.8% constituted pensioners, and 4.3% were entrepreneurs. Thence,

there might be a slight skewness towards the “professional” view of the reforms by the employees of municipalities who constituted the majority of our sample. At the same time, in our opinion, the views of these people can reflect the “expert” analysis of the reforms and their outcomes which makes them valuable in the research design.

Table 1 below depicts the personal realization of consequences of the administrative and territorial reforms in the Stavropol Region by the respondents.

**Table 1**

**Indicators of perception of administrative and territorial reforms in the Stavropol Region**

Nothing has changed for me	Do not know	Yes, I felt it	Yes, I definitely felt it	Total
Have you personally felt the consequences of the administrative and territorial reforms in Stavropol Region?				
35.30%	13.30%	19.70%	31.70%	100.00%

Source: Own results

Moreover, Table 2 that follows reports the indicators of positive changes that occurred in the functioning of municipal government and local self-government bodies after the creation of municipal and urban districts (the abolition of village councils) in Stavropol Region.

**Table 2**

**Indicators of positive effects of administrative and territorial reforms (abolition of village councils) in Stavropol Region**

Elimination of duplication	Clearer assignment of powers	Raising salaries	Do not know	Other
What positive changes have occurred in the functioning of municipal government and local self-government bodies after the creation of municipal and urban districts (the abolition of village councils) in Stavropol Region?				
21.10%	17.70%	7.40%	45.30%	8.50%

Source: Own results

What follows is an empirical model that estimates the perceived changes attributed to the administrative reform based on the social and demographic factors among respondents.

### Empirical model

Our empirical model is based on the estimation of the logistic regression. The dependent variable is the perceived change attributed to the administrative reform, while the independent variables are represented by the demographic and socio-economic characteristics of the respondents such as the age group, the place of residence (urban or rural areas), occupation (social status), and town size.

Thence, the framework for the logistic regression analysis can be presented in the form of the following equation:

$$p(X) = 1/(1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}), \quad (1)$$

where:

- $p(X)$  – the predicted probability that  $Y = 1$  (in our case, the perceived changes of the municipal reform in Stavropol Region marked as “yes” = 1 or “no” = 0);
- $\beta$  – the intercept (bias term);
- $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$  – the coefficients for each independent variables  $X_1, X_2, \dots, X_k$  (town size, age group, social status, and place of residence);
- $e$  – the base of the natural logarithm.

Furthermore, the list of independent variables and the coding used in the model can be presented as follows:

- TS50 – residence in the town or settlement with the size over 50 thousand residents;
- AG36-60 – age group between 36 and 60 years;
- SocStat\_retired – social status being retired (pensioner);
- AG60 – age group 60 years and more;
- SocStat\_entrepreneur – social status of being entrepreneur (sole trade or owner of the business company);
- PR\_urban – place of residence in an urban area;
- SocStat\_municipal – social status working as a municipal employee;
- TS10 – residence in the town or settlement with the town size up to 10 thousand residents;
- SocStat\_tempunempl – social status of being temporarily unemployed (out of labour force).

The results of the empirical model are presented in Table 3.

**Table 3**

**Results of the empirical model**

Variable	Coefficient	Std. error	Z-value	P-value	95% CI Lower	95% CI Upper
TS50	-0.523***	0.189	-2.755	0.005	-0.894	-0.150
AG36-60	0.434***	0.167	2.593	0.009	0.106	0.762
SocStat_retired	-0.482*	0.327	-1.471	0.141	-1.123	0.159
AG60	0.302	0.315	0.957	0.338	-0.316	0.920
SocStat_entrepreneur	0.343	0.375	0.913	0.361	-0.393	1.079
PR_urban	-0.186	0.215	-0.868	0.384	-0.608	0.234
SocStat_municipal	0.151	0.182	0.825	0.408	-0.206	0.508
TS10	0.097	0.208	0.468	0.639	-0.310	0.505
SocStat_tempunempl	0.112	0.266	0.418	0.675	-0.411	0.634
const	-0.039	0.257	-0.154	0.877	-0.544	0.464
Pseudo R-squared	0.417					
N	858					

Note: \*\*\* – significant at 0.01 level; \* – significant at 0.15 level.

Source: Own results

The results shown in Table 3 reveal that respondents in the age group between 36 and 60 years appear to be significantly more likely to report feeling the consequences of the administrative reform compared to the reference group ( $p = 0.01$ ). Positive coefficient (0.434) suggests higher likelihood of the reforms leading to the prosperity, sustainable economic development, as well as overall growth of the region.

At the same time, the size of the settlement (over 50,000 residents) comes through as negative and significant. Residents in larger towns are significantly less likely to report feeling the consequences ( $p = 0.006$ ). The negative coefficient (-0.523) indicates a lower likelihood of the perceived changes indicating that the outcomes of the administrative reforms might be overlooked in larger settlements, perhaps, due to the life complexity and overburdened daily routine.

The social status “being retired” (pensioner) also comes through as negative and significant at the 15% level (borderline significance) indicating that people who are not actively engaging in the labour force, social, and economic life tend to feel less changes brought about by the administrative reform.

Other variables, including the place of residence (urban vs. rural) and social status, did not show significant effects at 5% level.

In addition, the pseudo R-squared (0.417) indicates the model explains the significant proportion of the variability in whether consequences of the administrative changes in Stavropol Region were perceived and reported. The R-squared demonstrates rather good predictability of the model and relevance of its main results.

All of that suggests that younger and more economically and socially active people from smaller towns as well as rural areas tend to experience the outcomes of the administrative institutional reforms with more intensity and perception highlighting the effectiveness of the “bottom-up” approach of the institutional changes.

### **Conclusions and implications**

Our results confirm that institutional transformations of Russian local self-government can provide valuable lessons for sustainable regional economic development. Our analysis of the administrative and territorial reform in Stavropol Region shows that it has led to the profound effects on residents. The effects of the reform vary by demographic group. It particularly has the most impact on people aged between 36 and 60 years, and people living in smaller towns and villages. Although there were no gender-specific differences, municipal workers seem to be somewhat more aware of the changes as they are involved in administration, while retired individuals are less aware entrenched in public institutions. Urban rather than large-town inhabitants were less likely to report obvious changes, indicating that the reforms had a much more concrete effect on rural communities presumably because of the redistribution of services and restructuring of local councils. Therefore, our results indicate that age and size of town are relevant factors affecting opinions, and they can be strategically focused in administrative and municipal reforms implementations in the Russian Federation in the future.

Nevertheless, some limitations of this study may be indicated. Respondents may not reflect the wider population of the Stavropol Region, especially those who are less politically engaged or less able to participate. In addition, the questions asked are subjective, and the answers provided may not correlate with objective measures of whether reform has been effective. The analysis also primarily addressed demographic and locational factors, perhaps missing other influences like political affiliations, education level or economic status.

It has to be noted that our findings, from a policy perspective, demonstrate the need for targeted interventions to tackle the needs among the populations in rural and smaller-town populations, where perceived impact of reforms is highest. Better communication and support on those fronts will help ensure all the reforms have the best possible outcomes. Also, getting local residents, particularly underrepresented groups, engaged in the development and application of reforms can make them better and more relevant. In addition, policymakers should also develop strong systems to monitor and evaluate the long-term socio-economic impacts of such reforms, including change in public services delivery, local infrastructure development and local governance efficiency.

Additionally, our results can be discussed in the light of the institutional economics approach, especially in relation to some of its key provisions. The administrative reforms aim to streamline bureaucratic processes in order to improve performance. Hence, our findings illustrate how social and geographic contexts shape the differential impacts, underscoring the need for adaptive governance strategies. Institutional economics also emphasizes the role of trust and social capital in the successful implementation of such reforms, meaning that it depends on engaged stakeholders and a transparent decision-making process. It appears that North’s concept of adaptive efficiency holds true for the administrative reform’s outcomes leading to the sustainable and resilient economic systems in the Stavropol Region. Furthermore, the mixed outcomes of these reforms highlight the contentious relationship between formal institutions like municipal structures and informal practices within communities. Among this is highlighting the need for institutional transformations to be aligned with local customs and practices for sustainable development. The implications of this study link to broader principles of institutional economics, namely, that successful transitions must balance top-down reforms and bottom-up participation. Using this framework, policymakers could improve the design and implementation of more inclusive and resilient local economies interventions.

When it comes to future research pathways, it appears that some objective indicators such as economic growth metrics and service delivery data should be used alongside subjective survey responses and infrastructure quality. Longitudinal studies that look over time at perceptions and outcomes would help the researchers to understand how the effects of such profound institutional transformation evolve in the long run. The comparative analyses of other Russian pilot regions that are undergoing similar admin-

istrative reforms would also help draw lessons and identify best practices for sustainable regional development. Another useful approach would be to consider how reforms intersect with extended economic opportunities, community cohesion and the quality of life for local residents and citizens.

## References

- Burkhardt, F. (2021). Institutionalising authoritarian presidencies: Polymorphous power and Russia's presidential administration. *Europe-Asia Studies* **73**(3), 472–504. DOI: 10.1080/09668136.2020.1749566
- Chernyavsky, A., & Vartapetov, K. (2004). Municipal finance reform and local self-governance in Russia. *Post-Communist Economies* **16**(3), 251–264. DOI: 10.1080/1463137042000257500
- Coase, R. (1959). The federal communications commission. *The Journal of Law and Economics* **2**, 1–40. DOI: 10.1086/466549
- Coase, R. (2013). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics* **56**(4), 837–877. DOI: 10.1086/674872
- David, P. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *The American Economic Review* **75**(2), 332–337.
- David, P. (2019). Historical economics in the longrun: Some implications of path-dependence. In: Snooks, G. (ed.). *Historical Analysis in Economics*. New York: Routledge, pp. 29–40.
- Foa, R. (2022). Decentralization, historical state capacity and public goods provision in Post-Soviet Russia. *World Development* **152**, 105807. DOI: 10.1016/j.worlddev.2021.105807
- Gudde, P., Bury, N., Cochrane, P., Caldwell, N. (2024). Developing a toolkit to help smaller local authorities establish strong net zero governance in the UK. *Frontiers in Sustainable Energy Policy*, **3**, 1390570. DOI: 10.3389/fsuep.2024.1390570
- Haque, A., Salehin, M., Ferdous, J., Billah, M., Aminur, S. (2021). Standing committees' responses in promoting peace, justice and strong institution (SDG 16) at local level in Bangladesh. *Planning* **16**(5), 811–817. DOI: 10.18280/ijdsdp.160502
- Hope, K. (2020). Peace, justice and inclusive institutions: Overcoming challenges to the implementation of Sustainable Development Goal 16. *Global Change, Peace & Security*, **32**(1), 57–77. DOI: 10.1080/14781158.2019.1667320
- Kalyugina, S., Mukhoryanova, O., Fursov, V. (2024). Assessment of asymmetry of socio-economic development of municipalities at the regional level. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika (Journal of Volgograd State University. Economics)* **26**(1), 31–44. DOI: 10.15688/ek.jvolsu.2024.1.3
- Minaeva, E., Rumiantseva, A., Zavadskaya, M. (2023). From local elections to appointments: How has municipal reform changed vote delivery in Russian municipalities? *Electoral Studies* **85**, 102657. DOI: 10.1016/j.electstud.2023.102657
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press
- North, D. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review* **84**(3), 359–368.
- North, D. (2016). Institutions and economic theory. *The American Economist* **61**(1), 72–76. DOI: 10.1177/0569434516630194
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Polishchuk, L., Rubin, A., Shagalov, I. (2021). Managing collective action: government-sponsored community initiatives in Russia. *Europe-Asia Studies* **73**(6), 1176–1209. DOI: 10.1080/09668136.2021.1935466

- Rodríguez-Pose, A. (2020). Institutions and the fortunes of territories. *Regional Science Policy & Practice* **12**(3), 371–386. DOI: 10.1111/rsp3.12277
- Ross, C. (2007). The tortuous path of local government reform in the Russian Federation. In: Coulson, A., Campbell, A. (eds.). *Local Government in Central and Eastern Europe*. New York: Routledge, pp. 105–124.
- Strielkowski, W., Popov, E. (2017). Economic modelling in institutional economic theory. *Journal of Institutional Studies* **9**(2), 18–28. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.2.018-028
- Strielkowski, W., Volchik, V., Maskaev, A., Savko, P. (2020). Leadership and effective institutional economics design in the context of education reforms. *Economies* **8**(2), 27. DOI: 10.3390/economies8020027
- Volchik, V. (2020). Narratives and understanding of economic institutions. *Terra Economicus* **18**(2), 49–69. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-2-49-69
- Volchik, V., Maslyukova, E. (2021). Narrative Economics perspective on modeling national innovation system. *Terra Economicus* **19**(4), 36–50. DOI: 10.18522/2073-6606-2021-19-4-36-50
- Zakshevskaya, E., Sabetova, T., Chernykh, A., Zagvozhkin, M. (2020). Key directions of national social policy in the Russian Federation: Creation of efficient governmental social policy and its implementation. In: *International Conference on Policies and Economics Measures for Agricultural Development (AgroDevEco 2020)*. Amsterdam: Atlantis Press, pp. 436–444. DOI: 10.2991/aebmr.k.200729.082
- Zhestyannikov, S. G. (2022). Priorities and tools for the transformation of municipal governance in the context of the new reform of local self-government. *Economic And Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, **15**(4), 88–101. DOI: 10.15838/esc.2022.4.82.6

# Economic and institutional aspects of India's economic development in the 21st century

Andrea Čajková

Institute of Political Science and Public Administration, University of Ss. Cyril and Methodius, Trnava, Slovakia  
e-mail: andrea.cajkova@ucm.sk

Peter Čajka

University College Prague, Czech Republic, e-mail: cajka@ucp.cz

**Citation:** Čajková A., Čajka P. (2025). Economic and institutional aspects of India's economic development in the 21st century. *Terra Economicus* **23**(1), 103–117. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-103-117

*This paper examines the economic and institutional aspects of India's development in the 21st century, focusing on the analysis of the factors that determine the country's economic growth as well as the challenges that the Indian economy currently faces. At the moment, India represents one of the most dynamically developing economies in the world, which is clearly predisposed by its positive demographic growth. India is already the most populous country in the world, which creates prospects of harnessing the labor force, as well as skilled and educated labor force, for the continuous positive economic growth of the country in the 21st century. Nevertheless, Indian GDP declined at the beginning of the third decade of the 21st century mainly due to the impact of the COVID-19 pandemic and the strict lockdown and social distancing measures that were put in place to control the spread of the coronavirus. These measures led to a sharp decline in economic activity in several sectors, including manufacturing, construction, as well as services. At the same time, the Indian economy is now showing signs of recovery after the perilous year of 2021. This paper demonstrates how the Indian government has taken several measures to promote economic growth as well as various policy reforms aimed at encouraging investment and consumption for supporting the economic recovery. In this study, we also discuss the principles of institutional economics and their specificities in the case of India, in particular path dependency and others, comparing the introduced reforms and their impacts on selected indicators with China as a similarly strong and large economy.*

**Keywords:** public policy; economic development; institutional reforms; sustainable growth; India

**Funding:** This paper was supported by the Grant KEGA 026UKF-4/2022 "India in contemporary international relations".

**JEL codes:** F50, F53, H50, O53, Q56

# Экономические и институциональные аспекты экономического развития Индии в XXI веке

Андреа Чайкова

Институт политических наук и государственного управления, Университет Св. Кирилла и Мефодия  
Трнава, Словакия, e-mail: andrea.cajkova@ucm.sk

Петер Чайка

Университетский колледж Праги, Чешская Республика, e-mail: cajka@ucp.cz

**Цитирование:** Čajková A., Čajka P. (2025). Economic and institutional aspects of India's economic development in the 21st century. *Terra Economicus* 23(1), 103–117. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-103-117

*В статье рассматриваются экономические и институциональные аспекты развития Индии в XXI в. Особое внимание уделяется анализу факторов экономического роста страны, а также проблемам, с которыми в настоящее время сталкивается индийская экономика. Индия представляет собой одну из наиболее динамично развивающихся экономик мира, чему явно способствует ее положительный демографический рост. Индия уже является самой густонаселенной страной, что создает перспективы использования рабочей силы, в том числе квалифицированной и образованной, для непрерывного экономического роста страны. В начале третьего десятилетия XXI в. ВВП Индии снизился, в основном из-за последствий пандемии COVID-19 и строгих мер изоляции и социального дистанцирования, которые были введены для контроля за распространением коронавируса. Эти меры привели к резкому снижению экономической активности в ряде секторов, включая обрабатывающую промышленность, строительство, а также сферу услуг. В то же время индийская экономика сейчас демонстрирует признаки восстановления после неблагоприятного 2021 года. В статье показано, как индийское правительство приняло ряд мер по содействию экономическому росту. Освещаются политические реформы, направленные на стимулирование инвестиций и потребления для восстановления экономики. В нашем исследовании мы также обсуждаем принципы институциональной экономики и их специфику в случае Индии, в частности, зависимость от предшествующего развития и другие явления. Проводится сравнение между Индией и Китаем в плане проведенных реформ и их влияния на отдельные экономические показатели.*

**Ключевые слова:** государственная политика; экономическое развитие; институциональные реформы; устойчивый рост; Индия

**Финансирование:** Данная работа была поддержана грантом KEGA 026UKF-4/2022 «Индия в современных международных отношениях».

## Introduction

In 2020, according to the International Monetary Fund (IMF), India's GDP contracted by 5.8%<sup>1</sup>, the largest decline in more than four decades. This was primarily due to the impact of the pandemic and the strict blocking measures put in place to control the spread of the virus. These blockades led to a sharp decline in economic activity across several sectors, including manufacturing, construction, and services. However, the Indian economy shows signs of recovery in 2021, when the GDP growth rate

<sup>1</sup> International Monetary Fund (IMF) (2024). [https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP\\_RPCH@WEO/IND?zoom=IND&highlight=IND](https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/IND?zoom=IND&highlight=IND) (accessed on January 10, 2025)



was 9.7%, compared to 7.6% in 2023, indicating that the economy is slowly getting back on track. Based on the World Bank (WB) analysis<sup>2</sup>, India in 2023 had the highest growth rate compared to the top five developed countries in the world as per GDP by Country; China's GDP growth rate was 5.2%, USA's – 2.5%, Japan's – 1.9%, and Germany's – -0.3%<sup>3</sup>. The Indian government has also announced several measures to boost economic growth as well as various policy reforms aimed at encouraging investment and consumption.

India has emerged as the fastest growing economy among the G20 countries, with a projected GDP growth rate of 7% in 2024. This remarkable achievement highlights India's economic resilience and potential amidst global challenges. The rankings released during the G20 Summit in Rio de Janeiro, Brazil, in November 2024 underscore the disparity in growth rates among G20 countries. Indonesia ranks second in G20 economic growth with 5%, followed by China with a growth rate of 4.8%, Russia with 3.6% and Brazil, as host country, in fifth place with 3%. The performance of other regions and countries is projected to grow by 3% for the African region, with the US seventh with 2.8% growth. Other Western powers have the following growth forecasts for 2024: Canada at 1.3%, Australia at 1.2%, France, the EU, and the UK at 1.1%, Italy at 0.7%, Japan at 0.3%, and the worst among the advanced economies is Germany with a 0% growth forecast 2024<sup>4</sup>.

In the context of India and its socio-economic development, it is also necessary to deal with the so-called path dependency and other concepts of institutional economics. Path dependency points out that historical decisions and past events have a significant impact on current institutions, policies, and economic performance (North, 1990; Pierson, 2000). This principle asserts that “past decisions constrain future possibilities”: even when more efficient alternatives exist, institutions and processes may persist in suboptimal states because of the high costs of change or because of entrenched norms (David, 1985; Arthur, 1994). It also addresses the so-called “lock-in effect”: once a trajectory is set, it can become entrenched and difficult to change, even if it is no longer optimal (Mahoney, 2000), and the importance of initial conditions, where historical circumstances such as colonialism, political culture, or early reforms can affect a country's long-term development (Greif, 2006).

In the case of India, it is impossible to overlook aspects such as the “Colonial Legacy,” where British colonization left India with a robust administrative framework but also a stagnant economy focused on raw material exports (Acemoglu, et al., 2001). After gaining independence, India embraced a socialist development model centered on state-led industrialization and the “License Raj.” Even after the economic liberalization in 1991, certain administrative barriers, such as bureaucracy and regulations, have persisted, continuing to influence economic growth to this day (Strielkowski, et al., 2017; Panagariya, 2020). Equally significant for the country's development has been, and remains, the strong “Caste System.” Although caste-based discrimination has been officially abolished, deeply ingrained social structures continue to affect inequalities in access to education, employment, and political participation (Drèze and Sen, 2019).

## Methodology

Our paper employs a desk-based research methodology, which relies on several primary and secondary sources. Data on India's GDP and its components come from official government statistics as well as international organizations such as the World Bank, the International Monetary Fund, and the World Population Review. The paper also draws on academic and policy literature to analyze the factors that drive India's economic growth and the challenges faced by the Indian economy. Further, a comparative analysis of the socio-economic reforms undertaken by India and China has been carried out in an attempt to highlight their impact on the quality of life of the population as well as selected indicators such as GDP per capita, poverty ratio, share of global exports, human development index, household debt, and unemployment. We have drawn on secondary data processing in the course of our analysis.

<sup>2</sup> World Bank (2023). *Country Environmental Assessment Report 2023. India*. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/510601468252652037/environmental-impact-assessment-report> (accessed on January 10, 2025)

<sup>3</sup> World Bank (2024). Top 15 Countries by GDP in 2024. <https://globalpeoservices.com/top-15-countries-by-gdp-in-2024/> (accessed on January 10, 2025)

<sup>4</sup> The G20 Brasil 2024. <https://www.g20.org/en> (accessed on January 10, 2025)

## Growth and socio-economic development in India

Today, India is one of the fastest-growing major economies in the world, with a gross domestic product that has been growing at an average rate of 6–7% per year in recent years. This growth is driven by a combination of factors, including strong domestic consumption, government policies that encourage investment, and a young, expanding workforce. However, India also faces several challenges in sustaining its economic growth, such as infrastructure limitations, significant levels of inequality, and geopolitical risks.

According to Panagariya (2004), economic development in post-independence India can be divided into three phases. In the first phase (1950–1975), India followed an inward-looking strategy for a long time after independence, i.e. from 1947 onwards, with the idea that India would be economically strong and self-sufficient, which in turn led to balance of payments problem. Given the persistent balance of payments problem leading to a shortage of foreign exchange and the presence of a strong domestic industrial lobby opposing trade liberalization, India had to pursue an inward-looking and anti-trade policy. This phase saw a trend of tightening controls, which culminated in de facto autarchy towards the end of the period. In the second phase (1976–91), trade liberalization began in 1976 with the reintroduction of the open general license list. By the early 1980s, it became clear that exports could not be seen in isolation from production for the domestic market. Therefore, licensing and highly regulated trade policies began to be liberalized in the early 1980s. In the third phase, from 1991 onwards, a deeper and more systematic liberalization took place. The new industrial and trade policy became more liberal and transparent with the adoption of liberalization, privatization, and globalization policy framework in 1991. Changes in trade policies began to take place, and institutions were set up in 1995, guided by WTO commitments. These policy changes were directed towards export promotion and the removal of import restrictions. Since 1991, various reform measures have been announced to promote the integration of the Indian economy with the world economy (Saba and Ahmed, 2022: 231–232).

India has made significant economic progress in terms of GDP during the second half of the 20<sup>th</sup> century and especially in the early 21<sup>st</sup> century. While in 1960 it ranked 13<sup>th</sup> in terms of total GDP of USD 136.37 billion, in 2019 (the pre-pandemic year), it already ranked 6<sup>th</sup> with a total GDP of \$2.69 trillion (note that the 1960 ranking is an estimate as we did not have data for some major economies such as Germany or the Russian Federation, so it is possible that India's ranking was higher). This means that, over a period of 60 years, India managed to achieve 18 times growth in total GDP, with a total GDP exceeding US\$1 trillion by the 21<sup>st</sup> century, at a level of \$1.014 trillion in 2004. In 2023, with a total GDP level of USD 3.2 trillion, India ranked 6<sup>th</sup> among the world economies, surpassing even some advanced economies such as the UK, France, Italy, Brazil, and Canada in terms of GDP. However, the COVID-19 pandemic has had a significant impact on the Indian economy, causing GDP growth to fall to US\$2.68 trillion in 2020. India's share in the world GDP is also increasing. In the 1960s, India's share stood at 1.25%, but it has risen steadily. Currently, India's share of total world GDP is 3.3%.

In terms of economic growth, India's economy grew at a higher average annual GDP growth rate than the world GDP growth rate from 1960 to 2019. While the world GDP grew at an average rate of 3.5% over the period, India's GDP growth rate was as high as 5.2%. If we consider developments in the 21<sup>st</sup> century, from 2000 to 2019, India's average annual growth rate was even higher at 6.5%, while the average annual growth rate of world GDP was 3.1%. Even in the crisis year of 2009, when world GDP contracted by -1.3%, India achieved economic growth of 7.9% and the highest growth during the early 21<sup>st</sup> century in 2010 at 8.5%. During the 2020–2021 pandemic, although India's growth fell by -5.8% (year 2020), the Indian economy grew by 9% in the following year (2021) and by 7.2% in 2022. As for the strong growth in the 1990s and early 2000s, this growth was mainly influenced by the reforms initiated in the 1990s. From a relatively closed economy, India has opened up to international trade and investment, attracting foreign capital and boosting India's exports. Privatization and deregulation have also taken place in several sectors such as telecommunications, encouraging efficiency gains and growth in the IT sector and related services, which has significantly boosted both exports and job creation. The population of India is relatively young, with more than 60% of the population being of working age. This has had a positive impact on the size of the labor force and domestic demand (Grešš, 2024: 60).

India's economy is the 5<sup>th</sup> largest in the world with a GDP of \$2.94 trillion, overtaking the UK and France in 2019 to take the fifth spot. India's GDP (PPP) is \$10.51 trillion, exceeding that of Japan and Germany. India's real GDP growth, however, is expected to weaken for the third straight year from 7.5% to 5%.

Due to high population, India's GDP per capita is \$2,170 (for comparison, the U.S. is \$62,794). Given the above, it is evident that in terms of GDP per capita, India does not rank as highly as it does in terms of total GDP. In 2022, India was ranked 141<sup>st</sup> (nominal; 2024) and 125<sup>th</sup> (PPP; 2024). Several factors can be identified that contribute to the low level of GDP per capita, even though the total GDP places India among the largest economies in the world:

- **Income distribution.** One of India's persistent problems is high income inequality, which has remained above 0.7 throughout the 21<sup>st</sup> century and, since 2005, has exceeded 0.8<sup>5</sup>. This indicates that a small percentage of India's population owns a significant portion of the wealth.
- **Informal sector.** According to Hammer, et al. (2022), approximately 80% of the workforce is employed in the informal sector, a higher proportion than the estimated average of 70% in developing countries. Since this sector is characterized by low wages and a lack of social benefits, it contributes to low per capita income despite the growth potential in certain sectors.
- **Infrastructure.** Insufficient infrastructure, particularly in rural areas, limits access to healthcare, education, and markets, negatively impacting productivity and income levels.
- **Agriculture.** Although agriculture currently accounts for only 16.7% of India's GDP, it employs almost half of India's economically active population (44%), in contrast to services, which account for almost half of India's GDP but only one-third of total employment.
- **Population and demographics.** The slower growth of GDP per capita compared to overall GDP is primarily due to India's demographic trends. Currently, India is the most populous country in the world, with a total population of 1.43 billion. Population growth rate remained above 2% from the 1960s until the end of the 20<sup>th</sup> century. Although fertility rates declined from 5.9 children per woman of reproductive age in the 1960s to 3.31 in 2000, they were still too high and far above the replacement-level fertility rate.

### ***Demographic factors***

Despite the fact that India already has the largest population in the world (1.451 billion<sup>6</sup>), prospects for further population growth are determined by low fertility rates, which is typical of most developed nations, including China and India.

Currently, the country has already achieved a total fertility rate of 2.07. This is below the replacement fertility level of 2.1 children per woman, and the success story of the decline in fertility in India is characterized by a strong catching-up process. Greater progress in reducing the fertility rate in demographically weak states has led to the gradual convergence of the fertility rates across the states (Arokiasamy and Goli, 2012; Deb and Chakrabarty, 2016).

As pointed out by Chakravorty et al. (2021), the factors driving fertility decline in India do not align with historical transitional trends. The reasons and causal factors that have led couples to opt for smaller families are unique to India and largely influenced by government policies. Since 2005, the Indian government has significantly increased budgetary allocations to improve population and health indicators, especially in the demographically backward states of the country. Overall, family planning programs and population stabilization policies have accelerated the fertility decline in India, regardless of developmental indicators (James & Goli, 2016).

Sanju Purohit (2023) considers the following to be the critical factors determining demographic development in India:

- **Urbanization** has played a key role in influencing demographic development in India. As India continues to industrialize, more and more people are moving from rural to urban areas in search of better living conditions and job opportunities. Urbanization is generally associated with a decline in the aggregate fertility rate in India. According to the National Family Health

<sup>5</sup> Statista (2023). Wealth Gini coefficient of India from 2000 to 2021. <https://www.statista.com/statistics/1248515/india-wealthgini-coefficient/> (accessed on January 10, 2025)

<sup>6</sup> World Population by Country 2024. <https://worldpopulationreview.com/> (accessed on January 10, 2025)

Survey HFHS-5 (2019-21), the cumulative fertility rate in urban areas was 1.6, well below the replacement level, and 2.1 in rural areas, which is at the margin of the desired level<sup>7</sup>.

- Socio-economic factors including education levels, income levels and social norms significantly influence the pace and nature of the demographic transition in India. Higher levels of education, particularly among women, are associated with lower fertility rates (Drèze & Murthi, 2001). In addition, educated women tend to marry later and invest more in the quality of life of their children than in the quantity (Cleland & Wilson, 1987). Also, higher income levels are associated with lower fertility rates. Prevailing social norms and cultural beliefs also play a significant role in Indian society. For example, the preference for male children in some parts of India encourages larger families, as couples have children until they have a son, similar to Chinese society. Overall, however, the interconnectedness of education, income levels and social norms creates a complex web of influences on the demographic character and structure of Indian society.
- The demographic transition in India has been strongly influenced by government policies aimed at population management. Since Independence, the Government of India has launched several initiatives and programs aimed at population stabilization<sup>8</sup>. The initial strategy was based on promoting spaced contraceptive methods and raising awareness about family planning. In the 1970s, under pressure from rapid population growth, the government focused on sterilization, which led to widespread human rights violations during the Emergency (1975–1977). Coercive sterilization campaigns were carried out during this period, resulting in public distrust and opposition to family planning programs (Bhat, 1999). Learning from past experiences, India's family planning program underwent a paradigm shift in the 1990s. The program began to focus on a non-targeted approach emphasizing informed choice and reproductive health services. Government policies played a key role in shaping the demographic transition in India as it moved from coercive methods to a more voluntary, rights-based approach. The effectiveness of these policies has varied, and their success depends largely on a careful balance between individual rights and societal goals.

### ***Indian workforce***

According to the Angel One Wealth report, India is expected to play a key role in global labor force growth, contributing 20% between 2023 and 2050. In contrast, China is anticipated to experience a decline in its labor force during this period. The report highlights significant progress in income levels within India. It predicts that by 2030, the number of high-income households in India is expected to increase three times. The report also implies that the proportion of low-income households will significantly decrease from 43% in 2018 to just 15% by 2030, signaling a major shift in income distribution. India is thus poised to become the fastest-growing country in terms of income per capita, supported by strong household balances.

The report also points out that India's household debt as a percentage of GDP remains much lower than that of other Asian countries. This is a sign of strong income growth and good financial health. Another key factor is the country's young demographic profile. With an average age of 29, India has one of the lowest dependency ratios in the world, meaning that there are fewer dependents per working individual compared to other countries like China and Europe, where this ratio is on an upward trend<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> The National Family Health Survey 2019-21 (NFHS-5). Fact Sheet India, Ministry of Health and Family Welfare, Government of India, p. 3. [https://mohfw.gov.in/sites/default/files/NFHS-5\\_Phase-II\\_0.pdf](https://mohfw.gov.in/sites/default/files/NFHS-5_Phase-II_0.pdf) (accessed on January 10, 2025)

<sup>8</sup> India was the first country in the world to address population growth. In 1952, they introduced a family planning program. India pursued an antinatalism policy during the 1970s to limit the population explosion but did not exacerbate it to the form we can see in China. Since the 1990s, the Indian government has gradually begun to abandon this policy. Another example is Kenya, which opted for such a program in the late 1960s. Countries such as Bangladesh and Indonesia, where the population is rapidly growing, are facing additional challenges that could contribute to a decrease in the birth rate. By order of the Central Committee of the Communist Party of China of 25 September 1980, the one child policy regulation entered into force. The aim of this policy was to raise China's standard of living as well as the country's social and economic development. However, the first attempts to intervene in the population's development began almost two decades earlier, in the late 1950s (Čajková and Čajka, 2021).

<sup>9</sup> The Economic Times. (2024). India to contribute 20 pc of global workforce growth between 2023–2050, China share to decline: Report. November, 19. [https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/indicators/india-to-contribute-20-pc-of-global-workforce-growth-between-2023-2050-china-share-to-decline-report/articleshow/115444589.cms?utm\\_source=contentofinterest&utm\\_medium=text&utm\\_campaign=cppst](https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/indicators/india-to-contribute-20-pc-of-global-workforce-growth-between-2023-2050-china-share-to-decline-report/articleshow/115444589.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst) (accessed on January 10, 2025)

However, India needs sustained economic growth of over 8% in order to create sufficient jobs for the millions of young people joining the workforce. A major challenge to achieving this goal is that there is no universal unemployment rate in India. This is partly due to the difficulty of measuring unemployment in a country with close to one billion people who are eligible to work, and without a common starting point it is difficult to assess success. The Bank of India estimates that about 80% of the Indian workforce is employed in the informal economy.

The official unemployment figures don't reflect the lack of jobs in the informal sector. Since most people in India work in the informal sector, especially in rural areas, they are not counted as unemployed. According to the latest government data, the unemployment rate for the 2022–23 fiscal year was just 3.2%. This is well below the already historically low unemployment rate in the United States. However, a private think tank called the Center for Monitoring Indian Economy reported that unemployment in May reached 7.0%, which is higher than the 6% unemployment rate before the pandemic<sup>10</sup>.

### **Indian economy**

Despite the significantly positive economic and financial results of recent years, some experts also point to certain risks of a potential economic slowdown.

Amid growing concerns about a potential economic slowdown, Pranjul Bhandari, chief economist for India and Indonesia at HSBC, offered a more nuanced view, suggesting that while some sectors are indeed experiencing a slowdown, the overall economy continues to show resilience. According to Bhandari, 55% of indicators across sectors continue to grow positively, suggesting that the majority of the economy is maintaining its upward trajectory. However, Bhandari acknowledges that certain sectors of the economy face challenges, particularly in terms of consumption and manufacturing of consumer goods.

One of the most notable concerns is the slowdown in consumption – a critical driver of India's economic growth. Bhandari pointed out that both rural and urban India are struggling with a slowdown in consumption, but the decline is more significant in urban areas. Urban consumption is facing greater challenges, which can be attributed to a combination of factors such as reduced discretionary spending, higher inflation, and slower wage growth<sup>11</sup>. Private consumption accounts for approximately 60% of India's GDP, but sales of items ranging from cars to biscuits have dropped significantly. Sales of passenger vehicles recorded their first decline in the past 10 quarters, and sales of two-wheelers have also experienced a sharp slowdown<sup>12</sup>.

On a more positive note, the production of manufactured goods remains strong. This indicates that the production of capital goods and infrastructure-related items is still thriving. This is a key support for the overall economy, especially since the manufacturing sector plays a crucial role in driving GDP growth. However, the production of consumer goods, which has traditionally been a major contributor to India's industrial production, has shown signs of slowing down. The slower growth in this sector reflects a weakening demand for daily necessities in both urban and rural markets<sup>13</sup>.

From a global or regional perspective, especially compared to its neighbor China, India has been growing faster than China for three consecutive years, starting in 2015. When we talked about China's rise 15 years ago, we often overlooked India. It seemed to be a minor player, hidden behind the impressive achievements of its neighbor. However, it wasn't until India launched its first Mars probe and second lunar probe that people started taking it seriously. Fifteen years later, as India quietly surpasses the UK and France in terms of GDP, people are wondering if India will become the next China.

Industrialization in India is also accelerating, raising its industrial value added to \$715 billion (Zhang, 2021: 58–59). The development of domestic giant corporations is a more compelling angle from which to compare economic power. In Fortune's 2020 Global 500 list, India owns seven companies, including Reliance

<sup>10</sup> Ganguly, S, Krishna, P. (2024). Reuters poll: Job creation is India's top economic challenge, policy experts say. *Reuters*, June 20. <https://www.reuters.com/world/india/job-creation-is-indias-top-economic-challenge-policy-experts-say-2024-06-20/> (accessed on January 10, 2025)

<sup>11</sup> Ojha, H. (2024). Indian economy heading towards a slowdown? HSBC's Pranjul Bhandari offers insight. *NDTV Profit*. <https://www.ndtvprofit.com/economy-finance/is-indias-economy-heading-towards-a-slowdown-hsbc-pranjul-bhandari-offers-insight> (accessed on November 18, 2024)

<sup>12</sup> Mishra, V. (2024). Slackening demand likely weighed on India's GDP growth in September quarter: Reuters poll. *Reuters*, November 26. <https://www.reuters.com/world/india/slackening-demand-likely-weighed-indias-gdp-growth-september-quarter-2024-11-25/>

<sup>13</sup> Ojha, 2024, as cited above.

Industry, with the second largest market value in energy companies, Tata Motor, which ranks among the world's top 20 automakers and component makers, and Rajesh Export, one of the largest jewelry factories.

India boasts three companies that are among the world's largest arms manufacturers and military services providers, as reported by SIPRI and U.S. Defense News. Together, these companies generated revenue of over \$5,850 million. India has the fourth largest military force, trailing only behind the United States, Russia, and China. The country can produce its own missiles, satellites, lunar probes, tank fighters, frigates, and aircraft carriers, although most of these products lack the necessary quality and maturity. Another comparative advantage of India is its relatively high educational attainment. In 2024, 18 Indian universities were ranked among the top 1,000 in the QS World University Ranking List<sup>14</sup>. In the Shanghai Ranking's Academic Ranking of World Universities<sup>15</sup>, 24 Indian universities were also among the top 1,000, and in the Times Higher Education World University Rankings, 44 Indian universities were among the top 1,000 in 2025<sup>16</sup>. Lastly, India has become a major world leader in the film industry, known for its Bollywood blockbusters.

Currently, foreign direct investment (FDI) plays a crucial role in the Indian economy. To attract FDI, several factors need to be considered (Grešš, 2024: 77–79):

- Job creation. FDI can lead to the creation of new businesses or the expansion of existing businesses, which means the creation of new jobs. This helps to reduce unemployment, which currently stands at around 7% in India<sup>17</sup>. Employment growth in turn results in rising incomes of the population and hence improved living standards of the population.
- Capital injection and technology transfer. FDI serves as a source of foreign capital, which can help bridge the investment gap in sectors of the Indian economy through the expansion of production capacities as well as technology modernization. Additionally, foreign investments can bring new, advanced technologies, manufacturing processes, and new knowledge. Technology transfer can lead to increased labor productivity as well as improvements in the quality of products and services. It also enables the development of a skilled workforce.
- Growth of productivity and efficiency in domestic sectors and access to global markets. The introduction of new, modern production methods, business management practices, or advanced technologies can contribute to the growth of competitiveness in domestic sectors on foreign markets. FDI can provide Indian companies with access to global markets through the already established distribution channels of foreign investors. This makes it easier for Indian firms to establish themselves in foreign markets and integrate into global supply chains.
- Infrastructure development. FDI can contribute to the development of infrastructure projects in the Indian economy, such as road networks, telecommunications, and ports. This can ensure the expansion of various sectors of the Indian economy while also improving the overall business environment.
- Ensuring external economic balance. The inflow of FDI can help balance the current account deficit of the balance of payments, as India has been running a trade deficit in goods since the early 21<sup>st</sup> century, which has gradually deepened and currently stands at \$-19.8 billion<sup>18</sup>.
- Support for economic growth. FDI contributes to the growth of business activity, which can have a positive impact on the overall economic growth of the Indian economy. As various sectors of the Indian economy expand and diversify, they contribute to the growth of India's GDP.
- Risk diversification. Since FDI comes from multiple external sources, it can potentially reduce the vulnerability and dependence of the Indian economy on external shocks and fluctuations in the global market. The countries that invest the most in India include the USA, United Arab Emirates, Netherlands, Japan, and the UK<sup>19</sup>. However, the largest inflows of FDI into India come from Singapore (\$17.2 billion) and Mauritius (\$6.13 billion). Regarding Singapore, several factors contribute to its position as

<sup>14</sup> QS World University Rankings 2025: Top global universities. <https://www.topuniversities.com/world-university-rankings?search=India> (accessed on February 16, 2025)

<sup>15</sup> The Academic Ranking of World Universities 2024. <https://www.shanghairanking.com/rankings/arwu/2024> (accessed on February 16, 2025)

<sup>16</sup> Times Higher Education World University Rankings 2025. <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/latest/world-ranking> (accessed on February 16, 2025)

<sup>17</sup> Trading Economics (2024). India unemployment rate. <https://tradingeconomics.com/india/unemployment-rate> (accessed on December 16, 2024)

<sup>18</sup> Trading Economics (2024). India Balance of Trade. <https://tradingeconomics.com/india/balance-of-trade> (accessed on December 16, 2024)

<sup>19</sup> Statista (2024). FDI Countries. <https://www.statista.com/statistics/1020989/india-fdi-equity-inflowsinvesting-countries/> (accessed on December 16, 2024)

the country with the highest share of FDI inflows to India: geographical proximity, tax benefits, and a large Indian diaspora (approximately 10% of Singapore's population<sup>20</sup>). Additionally, both countries have signed a Comprehensive Economic Cooperation Agreement (CECA) aimed at liberalizing trade in goods and services. As for Mauritius, it serves mainly as a channel for FDI from other countries, particularly due to low taxes and the double taxation avoidance agreement between India and Mauritius.

- Growth in government revenue. FDI is a potential source of tax revenue. As FDI leads to expansion of businesses and hence growth in their profits, the Government of India can collect more taxes. These revenues can be used for other development projects in the Indian economy and serve to raise the standard of living of the population.

On the other hand, we can also mention the potential threats that FDI may bring with it, in particular, according to Grešš (2024: 79–80):

- Uneven distribution of benefits – if FDI is not evenly distributed, it can lead to the underdevelopment of certain regions or sectors within the country and deepen existing inequalities. In the case of the Indian economy, it can be observed that the regions capable of attracting the highest volume of FDI are the western states of India – Maharashtra, Karnataka, Gujarat – along with Delhi<sup>21</sup>, which attracted 83% of the total FDI volume in 2022. On the other hand, the most competitive regions in attracting FDI to India are the union territory of Chandigarh (strategic location in northern India, developed infrastructure, skilled workforce) and Telangana (IT investments in Hyderabad)<sup>22</sup>.
- Shift of jobs. On one hand, FDI creates jobs, but on the other hand, it can also lead to a reduction in jobs in certain sectors. Key areas that may experience such a reduction include automation of production, where machines can replace unskilled labor, such as in the textile industry. Additionally, there may be a shift of FDI from India to countries with lower labor costs, such as Bangladesh, which could lead to job losses. FDI in certain sectors may also negatively affect employment in the informal sector, where small businesses may be unable to compete with large foreign companies.
- Environmental impacts. FDI can also have negative environmental impacts, and within India, we can identify three groups of FDI that have negative impacts: (1) FDI in industry; (2) FDI in agriculture; (3) FDI in infrastructure. As far as FDI in industries is concerned, we can mention deforestation, water, and air pollution as a result of the construction of heavy industry or mineral extraction plants. In the case of FDI in agriculture, it is the excessive use of pesticides and artificial fertilizers and the introduction of new invasive species, which leads to soil degradation, loss of biodiversity, and groundwater pollution. In the case of infrastructure, construction of large dams, hydroelectric power plants, and road infrastructure can lead to alterations in the natural water cycle and damage to aquatic ecosystems. This can also lead to displacement of indigenous peoples.

### ***Specifics of the sectoral structure of the Indian economy***

Looking ahead, India is facing a number of challenges in sustaining economic growth, including addressing infrastructure constraints and reducing inequality. The government of India has also launched several policy initiatives to address these challenges. One such initiative is the “Make in India” campaign<sup>23</sup> to promote manufacturing, the Digital India initiative<sup>24</sup> to promote technology and connectivity, and the

<sup>20</sup> Bajeli-Datt, K. (2023). The uniqueness of Singaporean Indians – Holding their cultural identity to their hearts. <https://www.indiaspora.org/blog/the-uniqueness-of-singaporean-indiansholding-their-cultural-identity-to-their-hearts> (accessed on September 9, 2024)

<sup>21</sup> Investindia (2023). Investment climate in India has improved considerably since the opening up of the economy in 1991. <https://www.investindia.gov.in/foreign-direct-investment> (accessed on September 9, 2024)

<sup>22</sup> Aggarwal, D. (2023). What are the best-performing states in India for attracting foreign investment? *Investment Monitor*. <https://www.investmentmonitor.ai/insights/india-states-foreign-investment-best-performing/> (accessed on September 9, 2024)

<sup>23</sup> “Make in India” initiative was launched globally in September 2014 as a part of India’s renewed focus on manufacturing. The objective of the Initiative is to promote India as the most preferred global manufacturing destination.

<sup>24</sup> The Digital India programme was launched by Prime Minister Shri Narendra Modi on July 01, 2015, with an aim to transform India into a knowledge-based economy and a digitally empowered society by ensuring digital services, digital access, digital inclusion, digital empowerment and bridging the digital divide. The programme is coordinated by MeitY with the Ministries and Departments in the Central and State Governments partnering it in their respective domain areas. The Ministry of Electronics and Information Technology, through the Digital India Programme, has been focusing on several key areas. These include: supporting start-up industries in the country; attracting investment in semiconductors and enhancing the semiconductor ecosystem in India; promoting quantum computing and digital public infrastructure.

Swachh Bharat Abhiyan initiative<sup>25</sup> to improve sanitation and hygiene. One of the positive factors contributing to India's GDP growth is the strong agricultural sector, which accounts for approximately 17% of India's economy. Despite the COVID-19 pandemic, agriculture has remained relatively stable, and the government has implemented various measures to help farmers and increase their income.

Economic growth is typically led by the manufacturing sector; however, the leading sector of current Indian economic growth is increasingly services rather than manufacturing. In India, due to new technological developments and other factors, services may replace industry as the engine of growth in the future, like many other developing countries. In this sense, India can be seen as a pioneer of a new development path that prioritizes services rather than manufacturing as the leading sector. Some consider it a temporary phenomenon and unsustainable in the long term, as it contradicts previous historical models of economic growth (Joshi, 2004).

Different growth rates in various sectors have led to significant changes in the sectoral structure of output. The agricultural sector has lost its dominant position, and its share of GDP has fallen from 46% in 1970 to 24% in 2000. All other sectors have gained in terms of their share of GDP. The share of industry increased gradually from around 22% in 1970 to 28% in 2000, while the share of public administration and defense increased from 4% to 6% over the same period. The service sector has shown the strongest performance, with its share increasing from around 28% in 1970 to around 42% in 2000. If we add to the service sector the GDP from public administration and defense, we get a tertiary sector whose share of GDP in 2000 was about 50% (Bhattacharya and Kar, 2004). Growth in the services sector is linked to growth in the industrial and manufacturing sectors. Between 2016 and 2019, there was a decrease in the growth of the industrial sector and manufacturing. This decline mirrored the slowdown in the service sector, indicating a connection between the two sectors (Salameh and Beg, 2021: 22–23). Currently, the service sector accounts for approximately 55% of India's GDP and has been growing rapidly in recent years. This growth is due to the rising middle class and the country's increasing urbanization. However, the pandemic has had a significant impact on the service sector. Many sectors, including tourism and hospitality, have been heavily affected (Dubey, 2023: 6–7).

### **Socio-economic reforms: A comparative analysis of India and China**

India and China are the world's two largest emerging economies whose trajectories of economic and social development in the 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup> centuries have demonstrated divergent approaches to reform and development management. This analysis compares their reform processes in terms of socio-economic policies.

#### ***Historical contexts of reforms***

India introduced market-oriented reforms after the financial crisis and the sharp decline in foreign exchange reserves in 1991. The reforms included deregulation, privatization and opening to foreign investment similar to other countries (Kapur, Nangia 2015; Kalyugina, et al., 2015). India adopted reforms incrementally and in the face of political pressures.

China under Deng Xiaoping's leadership implemented a policy of "reform and opening up" since 1978 (Naughton, 2018). Key steps included liberalization of agriculture, establishment of special economic zones (SEZs), and opening to foreign capital. China's reforms were managed by an authoritarian regime, which allowed for faster implementation under centralized control without democratic constraints).

#### ***Main reform areas***

Economic reforms in India primarily involved industrial deregulation, the removal of licensing quotas (the so-called "License Raj" or "License – Permit – Quota Raj") to promote self-reliance and ensure

<sup>25</sup> Swachh Bharat Mission (SBM) was launched in 2014 to achieve an open defecation free (ODF) India in five years. This progressed the country towards SDG 6.2, which aims for adequate and equitable sanitation access for all, especially for women and girls. By 2019, the campaign had achieved great success through approaches such as people's participation. They had built over 100 million household toilets, which benefited 500 million people in 630,000 villages. Now, other national campaigns are following the Mission's model. It has also influenced policies in countries such as Nigeria, Indonesia, and Ethiopia. Since 2020, the entire cycle of investing in sustainable building materials has been covered under SBM Phase II.



regional equality (Chandrasekhar and Ghosh, 2018), as well as trade liberalization. The most significant change was the reduction of customs duties from 85% in 1980 to around 10% in 2020. Additionally, the growth of the outsourcing sector, especially in IT and services, played a key role. Cities like Bangalore became hubs of technological development (Heeks, 2018). India also faced limitations, particularly a slow-growing manufacturing sector and infrastructure deficits.

In China, the reforms primarily focused on the agricultural sector, especially with the introduction of the “household responsibility system,” which significantly increased production (Lardy, 2019). There was also a strong emphasis on manufacturing and exports, with China becoming a global manufacturing powerhouse. This also included the creation of Special Economic Zones (SEZs), such as Shenzhen, which attracted massive foreign investments. However, like India, China faced its own limitations, particularly its dependence on state-owned enterprises (SOEs) and uneven regional development (Huang, 2017).

In India, social reforms focused mainly on poverty reduction policies. These included programs such as MGNREGA (rural employment) (Dréze and Sen, 2021). However, investments in education and healthcare remained low compared to GDP. Inequality and the caste system continue to pose challenges for inclusive development (Deshpande and Ramachandran, 2019).

According to World Bank data, China has focused on significant poverty reduction. More than 800 million people have been lifted out of extreme poverty thanks to massive investments in infrastructure and urbanization. This has improved access to education and healthcare (Kanbur, et al, 2021). In contrast, the “hukou” system (household registration) limited the mobility of rural populations, creating urban-rural disparities (Chan, 2019). The key reform differences can be described as follows:

- Speed and scope of reform: China has implemented reforms more quickly and with greater state control, while India has moved more slowly due to political pluralism.
- Focus: China has focused on the manufacturing and export sector, while India has emerged as a leader in IT services and outsourcing.
- Social inclusion: India faces persistent challenges of caste discrimination and inequality, while China’s “hukou” system has created significant disparities between urban and rural areas.

Table

Key financial indicators: A comparison of India and China

Indicator	India			China		
	2010	2020	2024 (estimate)	2010	2020	2024 (estimate)
<b>GDP per capita (USD)</b>	1.34	2.19	2.6	4.45	10.28	12.5
<b>Poverty ratio (%)</b>	21.9	10.0	8.0	9.9	0.6	0.3
<b>Share in global exports (%)</b>	1.4	2.0	2.5	10.4	15.0	16.0
<b>Human development index (HDI)</b>	0.547	0.633	0.670	0.699	0.761	0.780
<b>Household debt (% GDP)</b>	11.0	15.2	17.5	29.7	61.7	68.0
<b>Unemployment (%)</b>	5.6	7.1	6.8	4.2	5.0	5.2

Source: own results

All in all, India and China offer contrasting models of socio-economic reforms. While China underwent radical state-led changes, India relied on market forces and democratic processes. China was successful in rapidly reducing poverty and developing infrastructure but faces challenges related to inequality, dependence on exports, and state-owned enterprises. It must also address a demographic crisis, especially population aging. India has strong potential in the IT sector but needs to strengthen inclusiveness, healthcare, and the manufacturing sector to achieve a similar growth trajectory. The Table above allows for a comparison of key economic indicators for both countries, which also reflect the impacts of these reforms. This is most evident in the household debt data, which doubled in China from 2010 to 2020, while in India, the increase was only about 40%.

## Discussion

India's economic development in the 21<sup>st</sup> century depends on the integration of institutional and economic factors. While India has made significant progress, it still faces major challenges such as corruption, regional inequalities, environmental issues, and weak integration of the informal sector. Currently, India ranks 134<sup>th</sup> on the Human Development Index, which is far behind some other developing countries.

Several authors (Krishnan and Mishra, 2021; Singh and Sharma, 2022) point to the need to simplify bureaucratic processes and improve administrative efficiency. According to their studies, it is corruption and red tape that consistently act as obstacles that increase transaction costs and thus, again logically, discourage both foreign and domestic investors, further point out that digital technologies can be the key to overcoming geographic and social inequalities, especially in rural areas. According to them, it is digitization, effectively supported by initiatives such as "Digital India," that has contributed significantly to improving access to finance in the country, and thus of course, secondarily to improving education levels and access to basic services, but they point out that the availability of digital options is still poor and access to the internet and digital technologies is limited by socio-economic factors such as income, education and caste. Similarly, the role of the informal sector also needs to be addressed in the future, where many experts point out that even today, the Indian economy is still heavily influenced by the informal sector, which employs approximately 80% of the workforce. While it is true that this sector is increasing in terms of employment, poor employee protection remains a problem, as well as low productivity. Thus, it was during the COVID-19 pandemic that millions of workers lost their income for these reasons (Mehrotra, et al., 2024).

Another major problem for the Indian economy is the impact of the federal system and the mismatch between central and state policies on regional inequalities. In this context, we can conclude that decentralization could be an effective tool to address regional disparities, but only if there is adequate coordination and more efficient redistribution at the financial level. Attracting investment, however, requires a certain level of industrialization and an education system, which can lead to regional disparities. In the case of India, the question of designing appropriate policies to reduce regional disparities remains open, as does the role of decentralization in addressing local economic problems.

In the context of the need to maintain high economic growth, the setting of environmental sustainability is an important issue for India, especially in terms of air quality and water availability. Therefore, going forward, it will ensure the necessary investments in renewable energy and improved environmental regulation.

## Conclusion

In the coming years, India is expected to become one of the world's economic superpowers. To achieve this, it is crucial to speed up social and economic reforms in the country. The Indian government should take steps to address the existing institutional and infrastructural challenges in the country. A major concern for India is the development of not only physical infrastructure but also social infrastructure, as both are essential for sustainable economic growth.

Even though many Indian cities have undergone significant infrastructural modernization, the opposite is true for rural areas. A similar situation exists in healthcare, education, and other human development indicators, where India lags considerably, with stark disparities evident between urban and rural areas. Currently, India faces many challenges, particularly in maintaining the dynamic economic growth of recent years. A key aspect for the future will also be managing the growth of India's population, as it is now the most populous country in the world. It will also be crucial to successfully expand India's industrial sector to absorb not only surplus labor from agriculture but also the large number of women and teenagers entering the labor market each year. Another challenge will be to encourage foreign investment in various sectors of the Indian economy. Lastly, ensuring universal education and healthcare for the entire population is crucial for India's future.

Many economic experts and studies conducted worldwide believe that India and China will be the most influential countries in the 21<sup>st</sup> century. For more than a century, the United States has been the dominant force in the global economy. However, recent changes have shifted attention from

the U.S. and other wealthy European countries to these two Asian giants – India and China. India's unique position, with rapidly growing incomes, low household debt, and a young workforce, makes it a global economic powerhouse that will drive both domestic and international growth in the coming decades. To achieve sustainable economic growth and unlock the potential of the Indian economy, it is crucial to implement economic reforms and invest in key sectors such as education, healthcare, and technology. The Indian government's efforts to promote economic growth, along with the resilience of the agricultural sector and growth potential in the services sector, suggest that the country's economy is on the path to growth in the coming years.

## References

- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review* **91**(5), 1369–1401. DOI: 10.1257/aer.91.5.1369
- Arokiasamy, P., Goli, S. (2012). Fertility convergence in the Indian states: An assessment of changes in averages and inequalities in fertility. *Genus* **LXVIII** (1), 65–88. <https://ssrn.com/abstract=2306837>
- Arthur, W. (1994). *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Michigan: University of Michigan Press.
- Bhat, P. (1999). Contours of fertility decline in India: A district level study based on the 1991 census. In: Srinivasan, K. (ed.) *Population Policy and Reproductive Health*. Hindustan Publishing Corporation.
- Bhattacharya, B., Kar, S. (2004). Growth and stability in the Indian economy in post reform era: A macro econometric evaluation. *Journal of Quantitative Economics* **2**, 76–103. DOI: 10.1007/BF03404610
- Čajková, A., Čajka, P. (2021). Challenges and sustainability of China's socio-economic stability in the context of its demographic development. *Societies* **11**(1), 22. DOI: 10.3390/soc11010022
- Chakravorty, S., Goli, S., James, K. (2021). Family demography in India: Emerging patterns and its challenges. *SAGE Open* **11**(2), 1–18. DOI: 10.1177/21582440211008178
- Chan, K. (2019). Chapter 4 China's hukou system at 60: Continuity and reform. In: *Handbook on Urban Development in China*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing. 10.4337/9781786431639.00011
- Chandrasekhar, C., Ghosh, J. (2018). The financialization of finance? Demonetization and the dubious push to cashlessness in India, development and change. *International Institute of Social Studies* **49**(2), 420–436. DOI: 10.1111/dech.12369
- Chhibber, P., Jain, R. (2021). *Federalism in India: Challenges and Opportunities*. Oxford: Oxford University Press.
- Cleland, J., Wilson, C. (1987). Demand theories of the fertility transition: An iconoclastic view. *Population Studies* **41**(1), 5–30. DOI: 10.1080/0032472031000142516
- David, P. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review* **75**(2), 332–337.
- Deb, M., Chakrabarty, T. (2016). Functional time series analysis of age-specific fertility rates: Visualizing the change in the age-pattern of fertility in India. *International Journal of Advanced Statistics and Probability* **4**(2), 79–89. DOI: 10.14419/ijasp.v4i2.6182
- Deshpande, A., Ramachandran, S. (2019). Traditional hierarchies and affirmative action in a globalizing economy: Evidence from India. *World Development* **118**, 63–78. DOI: 10.1016/j.worlddev.2019.02.006
- Drèze, J., Murthi, M. (2001). Fertility, education, and development: Evidence from India. *Population and Development Review* **27**(1), 33–63. DOI: <http://www.jstor.org/stable/2695154>
- Drèze, J., Sen, A. (2019). *An Uncertain Glory: India and its Contradictions*. Princeton: Princeton University Press.
- Drèze, J., Sen, A. (2021). *India: Development and participation*. Oxford: Oxford University Press.
- Dubey, V. (2023). India's GDP growth: A review of recent trends and future prospects. *International Journal of Economics Finance & Management Science* **8**(4), 4–7. DOI: 10.55640/ijefms-9120

- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Grešš, M. (2024). *Postavenie Indie vo Svetovej Ekonomike*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Hammer, A. et al. (2022). Working lives in India: Current insights and future directions. *Work, Employment and Society* **36**(6), 1139–1154. DOI: 10.1177/09500170221083511
- Heeks, R. (2018). *Information and communication technology for development*. Abingdon, UK: Routledge
- Huang, Y. (2017). *Crony Capitalism with Chinese Characteristics: The Party-State's Influence on China's Financial Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.
- James, K., Goli, S. (2016). Demographic changes in India: Is the country prepared for the challenge. *Brown Journal of World Affairs* **23**, 169–187. DOI: <https://www.jstor.org/stable/26534717>
- Joshi, S. (2004). Tertiary sector-driven growth in India: Impact on employment and poverty. *Economic and Political Weekly* **39**(37), 4175–78.
- Kalyugina, S., Strielkowski, W., Ushvitsky, L., Astachova, E. (2015). Sustainable and secure development: Facet of personal financial issues. *Journal of Security and Sustainability Issues* **5**(2), 297–304. DOI: 10.9770/jssi.2015.5.2(14)
- Kanbur, R., Wang, Y, Zhang, X. (2021). The great Chinese inequality turnaround. *Journal of Comparative Economics* **49**(2), 467–482. DOI: 10.1016/j.jce.2020.10.001
- Kapur, D., Nangia, P. (2015). Social Protection in India: A Welfare State Sans Public Goods? *India Review* **14**(1), 73–90. DOI: 10.1080/14736489.2015.1001275
- Krishnan, R., Mishra, A. (2021). *Reforming India's Bureaucracy: Pathways to Efficiency*. New York: HarperCollins.
- Lardy, N. (2019). *The State Strikes Back: The End of Economic Reform in China?* Peterson Institute for International Economics.
- Mahoney, J. (2000). Path dependence in historical sociology. *Theory and Society* **29**(4), 507–548. DOI: 10.1023/A:1007113830879
- Mehrotra, S., Kumar, R., Rajagopalan, A. (2024). India needs a minimum income guarantee post-pandemic: the design and the cost. *Journal of Social and Economic Development* **26**, 1–25. DOI: 10.1007/s40847-023-00261-0
- Naughton, B. (2018). *The Chinese Economy: Adaptation and Growth*. Massachusetts: MIT Press.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Panagariya, A. (2004). India's trade reform. *India Policy Forum* **1**, 1–57. [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/2004\\_panagariya.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/2004_panagariya.pdf)
- Panagariya, A. (2020). *New India: Reclaiming the Lost Glory*. New York, NY, United States of America: Oxford University Press.
- Pierson, P. (2000). Increasing returns, path dependence, and the study of politics. *American Political Science Review* **94**(2), 251–267. DOI: 10.2307/2586011
- Purohit, S. (2023). Demographic transition model and population growth of India – Implications and assessments. *Journal of Environmental Science and Public Health* **7**, 176–184. DOI: 10.26502/jesph.96120198
- Saba, I., Ahmed, S. (2022). Static and dynamic RCA analysis of India and China in world economy. *International Studies of Economics* **17**, 228–260. DOI: 10.1002/ise3.18
- Salameh, S., Beg, S. (2021). Challenges and prospects for economic growth in India. In: Biju, A., Aparna, A., Akhil, M., Raju, G. (eds.) *Contemporary Research in Finance. Proceedings of*

---

*International Conference on Contemporary Research in Finance held on 28th March 2021.* Kerala, India: Department of Commerce, University of Kerala, pp. 19–26.

Singh, D., Sharma, P. (2022). *India's Governance Challenges: Corruption and Policy Paralysis.* London: Sage Publications.

Strielkowski, W., Gryshova, I., Kalyugina, S. (2017). Modern technologies in public administration management: A comparison of Estonia, India and United Kingdom. *Administration & Public Management Review* **28**, 174–185.

Zhang, Ch. (2021). Different factors that influence the rise of India and Indonesia. *Insignia: Journal of International Relations* **1**, 57–65. DOI: 10.20884/1.ins.2021.0.0.3886

# Эхо далекой войны: как Вторая мировая война изменила американскую экономику и американское общество.

## Размышления о книге Александра Дж. Филда «Экономические последствия мобилизации США в годы Второй мировой войны»

Фомин Дмитрий Александрович

ИЭОПП СО РАН, Новосибирск, Россия, e-mail: fomin-nsk@yandex.ru

**Цитирование:** Фомин Д.А. (2025). Эхо далекой войны: как Вторая мировая война изменила американскую экономику и американское общество. Размышления о книге Александра Дж. Филда «Экономические последствия мобилизации США в годы Второй мировой войны». *Terra Economicus* 23(1), 118–128. DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-118-128

*Как среди представителей общественных наук, так и в массовом сознании распространена точка зрения, согласно которой война, при всех ее несомненных потерях и разрушениях, является источником роста экономики, причиной сокращения безработицы, инструментом гармонизации социальных отношений и движущей силой научно-технического прогресса. Кажется, что многочисленные статистические данные, социологические наблюдения, анализ инновационной активности подтверждают эту точку зрения. Вышедшая осенью 2022 г. книга американского экономического историка Александра Дж. Филда опровергает эти достаточно устоявшиеся воззрения. По его мнению, успехи военной экономики США объясняются накопленными и избыточными для мирного времени запасами производственных активов, громадными резервами рабочей силы, а также значительным интеллектуальным потенциалом довоенных США. Война привела к хищническому использованию накопленных страной ресурсов и их подрыву, что в итоге и привело страну к послевоенной экономической и общественной катастрофе. Использование прошлого в интересах настоящего и за счет будущего является подлинной причиной успеха военной экономики. Прогрессивная роль войны, как указывает Александр Дж. Филд, является крайне опасным мифом, рожденным в недрах могущественных американских корпораций по производству оружия и эксплуатируемым ради получения прибыли за счет роста военной эскалации по всему миру. Написанная в период начала очередной гонки вооружения и роста военных расходов США книга Александра Дж. Филда указывает на потенциальные риски милитаризации экономики и последствия роста военной напряженности.*

**Ключевые слова:** Вторая мировая война; военная экономика; экономика США; экономический рост; научно-технический прогресс

**Финансирование:** Работа выполнена по плану НИР ИЭОПП СО РАН. Проект 5.6.6.4. (0260-2021-0008) «Методы и модели обоснования стратегии развития экономики России в условиях меняющейся макроэкономической реальности».

# The echoes of a distant war: How the Second World War changed the American economy and society. Reflecting on the book “The Economic Consequences of U.S. Mobilization for World War II” by Alexander J. Field

Dmitry A. Fomin

Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch RAS, Novosibirsk, Russia  
e-mail: fomin-nsk@yandex.ru

**Citation:** Fomin D.A. (2025). The echoes of a distant war: How the Second World War changed the American economy and society. Reflecting on the book “The Economic Consequences of U.S. Mobilization for World War II” by Alexander J. Field. *Terra Economicus* **23**(1), 118–128 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2025-23-1-118-128

*The representatives of the social sciences and general public share the widespread view that war, with all its undoubted losses and destruction, can be a source of economic growth, reduce unemployment, harmonize social relations, and drive scientific and technological progress. Numerous statistical data, sociological observations, and analyses of innovation activities seem to support this idea. The book written by Alexander J. Field, an American economic historian, challenges this view. Field argues that the success of US military economy was due to surplus production assets accumulated during peacetime, enormous labor reserves, and significant intellectual potential of pre-war US. War led to predatory use and destruction of resources accumulated by the country, causing a post-war economic and social catastrophe. Alexander J. Field notes that the concept of war as a force for progress is an extremely dangerous myth rooted in powerful American arms corporations and used for profit-making through escalating military power around the world. Written during a time of increasing US military spending and a new arms race, Alexander J. Field's book highlights the dangers of economic militarization and the consequences of heightened tensions.*

**Keywords:** World War II; military economy; US economy; economic growth; scientific and technological progress

**Funding:** The study is performed within the research and development plan stated by the Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch RAS. Project: 5.6.6.4 (0260-2021-0008), Strategic Methods and Models of the Russian Economy Development in a Changing Macroeconomic Reality.

**JEL codes:** N12, N42, O47, O51

## Введение

После Второй мировой войны, как и после любого другого значимого общественного события, остаются многочисленные мифы. Мифы оставляет, разумеется, не сама война, а те, кто их тщательно культивирует в преследовании собственных, как правило, недекларируемых целей. Одним из таких мифов является представление о войне как о чрезвычайно эффективном инструменте обеспечения экономического роста, ликвидации безработицы, стимулирования научно-технического прогресса. И, честно говоря, для таких мифов достаточно вполне объективных оснований. Соображения о положительном влиянии войны на экономику обладают столь высокой ценностью, что они зачастую перевешивают значимость неизбежных материальных потерь. В 2003 г., незадолго до вторжения США в Ирак, опрос *CBS / New York Times* показал, что

23% американцев думали, что война улучшит экономику, а 31% опрошенных заявил, что это не будет иметь никакого значения (*Economic consequences...*, 2011: 4). То есть более половины опрошенных считали, что война как минимум не ухудшает экономическое положение страны, а ее издержки вполне оправданы с точки зрения экономического прогресса.

Вышедшая осенью 2022 г. книга экономического историка А. Филда доказывает несостоятельность многих устоявшихся в американском обществе суждений о положительном влиянии Второй мировой войны на рабочую силу, физический капитал, технологические и научные возможности страны. Как сказано в предисловии, книга является результатом переосмысления и окончательным отказом автора от своих ранних взглядов на природу последствий экономической мобилизации США в период между 1941 и 1945 г. (Field, 2022: 6). И вряд ли это исследование носит исключительно академический характер. Написанная в разгар очередной военной эскалации и роста военных расходов США книга, по всей видимости, призвана освободить американского (и не только американского) читателя от иллюзий по поводу эффективности мобилизационной экономики и показать читателю опасности и риски, которые неизбежно сопровождают любое массовое военное производство.

### **Американское экономическое чудо**

Основная идея книги А. Филда заключается в оспаривании понятия «американского чуда», с помощью которого, начиная с 1942 г., промышленные круги и американские политики характеризовали производственные успехи американской экономики. Оспариваются, разумеется, не сами успехи. Способность американской экономики производить тысячи судов «Либерти», сотни тысяч самолетов, танков, джипов, обеспечить бесперебойную логистику воюющих за тысячи километров миллионных группировок войск – все это бесспорные и очевидные достижения. К ним также нужно добавить оказание материальной помощи своим союзникам (включая СССР) и сохранение довольно высокого по меркам военного времени уровня внутреннего личного потребления. Вопрос заключался не в том, каких успехов экономика США достигла в годы войны, а в том, за счет чего они были достигнуты и какова цена этих достижений.

Ответ на первый вопрос для многих был очевиден с самого начала его появления. Причем не только в США. Еще в 1946 г. советский экономист Е.С. Варга связывал успехи роста американской промышленности с накопленными резервами производственных мощностей, которые простаивали вследствие малого объема рынков (Варга, 1946: 122). В конце 50-х гг., когда американская статистика приступила к исчислению элементов национального богатства и валового национального продукта, эти догадки нашли статистическое подтверждение. Если стоимость оборудования американской экономики с 1939 по 1945 г. выросла на 41,7%, а стоимость зданий – на 46,3%, то американский ВВП за тот же период вырос на 63,3% (*Historical Statistics...*, 1960: 140, 151). Еще более высокую оценку динамики роста ВВП в военные годы дал Э. Мэддисон, по расчетам которого прирост ВВП между 1939 г. и 1945 г. составил 90,6% (Maddison, 2003: 85). Оценки бюро цензов США показывают, что американская экономика в годы войны росла в 1,5 раза быстрее по сравнению с ростом ее материальной базы, более поздние оценки Мэддисона увеличивают этот разрыв до двух раз. Это однозначно свидетельствует о наличии в предвоенных США колоссальных недогруженных производственных мощностей.

Не менее очевиден и другой фактор роста военной экономики – массовое вовлечение рабочей силы. По данным А. Филда, численность американских вооруженных сил в начале 1942 г. составляла 2,2 млн человек, а своего пика в размере 12,3 млн человек численность достигла в июне 1945 г. (Field, 2022: 316). Таким образом, американская экономика за годы войны лишилась около 10 млн работников. Тем не менее эти потери достаточно легко удалось компенсировать и даже нарастить фонд рабочего времени. Прежде всего, за счет сокращения безработицы. К началу Второй мировой войны в США было 9,5 млн безработных, а общий уровень безработицы составлял 17,2%. На максимуме военного производства в 1944 г. безработными числились 670 тыс. человек, что составляло 1,2% рабочей силы (*Economic Report...*, 1989: 344). Другим источником увеличения рабочей силы стало массовое вовлечение в производство женщин, инвалидов, представителей расовых и национальных меньшинств, а также увеличение продолжительности рабочей недели с довоенных 35 часов до 55 и более.



Эти достаточно очевидные факторы роста американской экономики А. Филд дополнил собственными расчетами двух важнейших показателей эффективности. Первый – это производительность труда в обрабатывающей промышленности. Согласно расчетам, в годы войны среднее падение показателя составляло 3,8% в год, а довоенный уровень производительности 1940 г. был восстановлен только в 1947 г. (Field, 2022: 76). Вторым показателем – совокупная факторная производительность – имел ту же динамику. Совокупная факторная производительность в 1929–1941 гг. составляла 3,05%, в 1941–1948 гг. показатель составил минус 1,40%. Отрицательное значение показателя за всю историю XX в. в США наблюдалось только в годы Второй мировой войны (Ibid.: 39). Причины ухудшения показателей эффективности довольно очевидны. Это замена квалифицированной рабочей силы на низкоквалифицированную, массовый переход промышленности на выпуск незнакомой техники и освоение новых технологий, постоянное расширение дефицита сырья и ресурсов, усиление эксплуатации работников и рост классовых противоречий. В работе приводится также принадлежащая С. Кузнецу оценка, согласно которой эффективность использования ресурсов в годы войны в военной промышленности снизилась на 20% по сравнению с 1939 г. вследствие монополизма предприятий и сокращения конкуренции (Ibid.: 86).

Иными словами, стремительное развитие экономики США в годы войны происходило не за счет интенсивных факторов, а экстенсивных в виде расширения основного капитала и массового вовлечения в производство рабочей силы. Экономика США действительно добилась потрясающих успехов в годы Второй мировой войны. Но это достижение, как указывает А. Филд, было отмечено «хаосом и избытком неэффективности» (Field, 2022: 299).

### **Научно-технический прогресс в условиях войны**

Наверное, самый большой вклад А. Филда в демифологизацию истории Второй мировой войны состоит в оценке научно-технических достижений США в первой половине 1940-х гг. Принято считать, что война является катализатором научно-технического прогресса и причиной многочисленных инноваций, которые коренным образом меняют не только воюющую армию, но и гражданский сектор и даже повседневную жизнь людей.

Значительная часть выводов книги А. Филда на тему научных достижений и технических инноваций следует из анализа развития военного самолетостроения. Такой выбор вполне оправдан. С начала 1930-х и до середины 1940-х гг. в США самыми дорогостоящими научно-техническими проектами были три проекта, реализованные под нужды стратегической авиации. Первый проект, стоимость которого оценивается в 3 млрд долл., был направлен на создание бомбардировщика B-29. Вторым проектом ставил своей целью изготовление авиационной бомбы, поражающая способность которой была основана на распаде урана-235. Этот проект, известный как Манхэттенский, обошелся правительству США в 2 млрд долл. Наконец, третьим по стоимости стал проект авиационного прицела Нордена. Создание прицела, представляющего собой аналоговый вычислительный механизм и систему наведения бомбардировщика на цель, стоило американскому государству 1,5 млрд долл. (Гладуэлл, 2022: 40).

Приоритетность развития авиации в полной мере проявилась и в экономической плоскости. По свидетельству А. Филда, до войны по стоимости производства самолетостроение занимало 44-е место среди промышленных отраслей, в годы войны вышло на первое. Авиастроение поглощало примерно четверть всех военных расходов, со сборочных линий американских авиационных заводов каждые 5,5 минуты сходил самолет (Field, 2022: 101, 386).

Анализ, проведенный А. Филдом, показал, что, несмотря на значительные финансовые вливания в отрасль, война не привела к росту проектных и конструкторских работ в боевой авиации. В годы войны американская промышленность массово производила 21 тип самолетов: 5 типов бомбардировщиков, 8 типов истребителей, 3 типа пикирующих бомбардировщиков-торпедоносцев, 3 учебных самолета, 1 транспортный самолет и 1 планер. Из них только один тип бомбардировщика (упомянутый выше B-29) и три типа истребителей были спроектированы в годы войны, остальные эксплуатировались в войсках еще до Перл-Харбора. Хотя разработка бомбардировщика B-29 и его серийное производство началось в годы войны, в основе конструкторских решений лежал проект более раннего бомбардировщика B-17, который начал поставляться американским военно-

воздушным силам в начале 1939 г. При этом объем производства разработанного до войны Б-17 более чем в три раза превзошел объем производства более совершенного, но более затратного и сложного в изготовлении Б-29 (Field, 2022: 392–395). За годы войны, таким образом, было спроектировано и вошло в серийное производство менее 20% номенклатуры летного парка.

Второй по затратам, Манхэттенский проект был реализован с августа 1942 г. по июнь 1945 г. и завершился испытанием ядерной бомбы. По поводу этого проекта А. Филд пересказывает широко известные суждения о том, что проект представлял собой финишный этап теоретических расчетов и лабораторных экспериментов в области ядерной физики – направления, бурно развивающегося с начала 30-х гг. Первый удачный эксперимент по управлению цепной реакцией был проведен Э. Ферми в 1934 г. По мнению подавляющего большинства физиков (в том числе и высказанных до начала Второй мировой войны), ядерная бомба как закономерный результат научных исследований неизбежно была бы создана к середине 1940-х гг., вне зависимости от того, началась бы мировая война или нет. Вывод А. Филда о том, что война не привела к росту новых знаний в области ядерной физики и даже вряд ли ускорила создание самого смертоносного за всю историю человечества оружия, также свидетельствует об интеллектуальной бесплодности военного периода.

Ничего, к сожалению, не говорится в книге А. Филда о судьбе третьего по размеру финансирования военного проекта – прицеле Норда. Но из многочисленной военно-технической литературы хорошо известно, что прицел был создан еще в конце 1920-х гг., все последующие годы он непрерывно совершенствовался и адаптировался под нужды массового промышленного производства. Детально процесс адаптации производства описан в книге М. Гладуэлла. Прицел состоял из десятков движущихся частей, точность вращения которых обеспечивалась качеством подшипников. Для придания подшипникам нужных размеров нанимались специальные рабочие, которые вручную шлифовали и полировали каждое изделие. Замеры каждой детали подшипника проводились через 20 секунд обработки, на изготовление одного подшипника в довоенных условиях уходило от одного до трех дней. Начавшаяся Вторая мировая война потребовала от американской промышленности сотни тысяч шарикоподшипников и новой технологии их производства. Суть новой технологии состояла в том, что рабочие больше не шлифовали и не полировали ручную детали. Вместо этого они отбирали имевшие допустимые отклонения детали, а всю оставшуюся партию выбрасывали. Обычно одну деталь нужного размера удавалось найти в партии, насчитывающей от 50 до 100 изделий (Гладуэлл, 2022: 88). Конечно, ни о какой эффективности новой технологии речь не шла. Но какое значение имеет стоимость ресурсов для военных (в своей книге М. Гладуэлл дает им красноречивое название *bomber mafia*) в условиях войны?

В книге А. Филд дает и интегральные показатели научной и проектной деятельности США в годы войны. С 1930 г. по 1941 г. среднегодовое количество выдаваемых патентов составляло 44,1 тыс., а с 1942 г. по 1948 г. оно упало до 27,1 тыс., сокращение составило 38,5%. Годы Второй мировой войны были единственным периодом американской истории, когда падала научно-исследовательская активность, даже в годы Великой депрессии не было спада. Правительству США во второй половине 1940-х гг. потребовалось принять специальные меры для стимулирования научной и проектно-конструкторской деятельности, благодаря которым к 1950 г. удалось достичь довоенного уровня выдачи патентов (Field, 2022: 439–440).

По всей видимости, используемый А. Филдом критерий оценки уровня научно-технического прогресса по количеству выданных патентов не вполне справедлив. Основная часть усилий научно-технического сообщества в годы войны была сосредоточена в военном секторе, а полученные достижения очень часто приобретали статус государственной тайны и не подлежали патентованию. Тем не менее приводимые в книге данные в полной мере характеризуют состояние в производстве гражданской продукции, особенно наукоемкой. В автомобильной промышленности конструкторские работы прервались на 30 месяцев до осени 1944 г., в результате в 1946–1947 гг. выпускались те же модели, что и до войны. Война задержала как минимум на шесть лет развитие коммерческого телевидения. В 1939 г. на всемирной выставке в Нью-Йорке были представлены готовые образцы для передачи изображения, но запреты на производство телевизоров, действовавшие до августа 1945 г., отложили реализацию проекта.

Запрет и ограничения в годы Второй мировой войны распространялись на производство практически всех потребительских товаров длительного пользования: велосипедов, пишущих

машинок, электрических печей и холодильников, пластинок, синтетической одежды и белья, мебели, шин. Тем самым гражданские отрасли обрекались на застой. Расточительство и приоритет военного производства оборачивались хроническим дефицитом черных и цветных металлов, нефтепродуктов, каучука, шеллака, искусственного волокна и древесины. Это не было проблемой в годы войны. Но стало проблемой после ее окончания.

### Тупики военной экономики

В книге А. Филд довольно подробно описывает судьбу трех крупных проектов, принятых под действием чрезвычайных обстоятельств военного времени и в итоге оказавшихся разорительными для американской экономики.

Первый проект – это нефтепроводы, связывающие месторождения нефти в Техасе с нефтеперерабатывающими заводами на Западном побережье (*Canol Pipeline*) и Восточном (*Big Inch, Little Big Inch*). Стоимость проектов составила 146 млн долл. (Field, 2022: 244).

До войны поставщиками нефти были танкеры, которые осуществляли каботажные перевозки как вдоль Атлантического побережья, так и Тихоокеанского (через Панамский канал). Немецкое командование верно оценило уязвимость логистической системы и в первом полугодии 1942 г. провело подводную стратегическую операцию *Paukensschlag*. За шесть месяцев немецкие подводники потопили около 400 судов в прибрежной зоне США. Особенно велики были относительные потери танкеров – более 22%. Конечно, лучшим ответом на подводную угрозу была бы активизация боевых действий военно-морских сил и боевой авиации. Однако они проявили полную беспомощность как в борьбе с немецкими подводными лодками, так и в обеспечении безопасности проводок груженых судов. Хотя, например, Британия вокруг своих островов сумела создать 100-мильную «зону смерти», при попадании в которую у немецких подводников практически не было шанса выжить. Американские военные расписались в своей беспомощности, а свои неудачи переложили на экономику.

В апреле 1942 г. в США был введен запрет на использование водного транспорта в прибрежных водах, а поставки нефти было решено организовать с помощью железнодорожного и автомобильного транспорта. Несмотря на 10-кратное увеличение грузового сухопутного трафика, проблему логистики решить не удалось. В мае 1942 г. поставки нефти сократились на 82%, а самой низкой точки они достигли в мае и апреле 1943 г. – всего на уровне 6,6% от месячной довоенной нормы. Это незамедлительно сказалось на выработке электроэнергии и топлива (Field, 2022: 220–225). По всей видимости, операция *Paukensschlag* является самой результативной стратегической военно-морской операцией Второй мировой войны: всего два десятка субмарин сумели парализовать самую мощную экономику мира, запереть в портах самый сильный флот и поставить на прикол самый большой авиационный парк. В сложившихся весной 1942 г. условиях строительство нефтепроводов стало выходом из морской блокады. Однако с окончанием войны и возобновлением судоходства в августе 1945 г. эта потребность отпала. Последняя нефть утекла по ним в ноябре 1945 г., затем трубопроводы были загерметизированы и признаны излишними (Ibid.: 250).

Вторым крупным проектом, также не пережившим военное время, стало строительство предприятий по выпуску каучука. В основе данного проекта, как и предыдущего, лежала крупная военная неудача, на этот раз союзника США – Великобритании в битве за Сингапур. Так же, как и проигранная битва за прибрежные воды для США, потеря колонии стала самым крупным поражением Великобритании за всю войну. Всего две японские дивизии общей численностью 35 тыс. человек сумели захватить чрезвычайно укрепленный остров, имеющий 150-тысячный гарнизон, и пленить 100 тыс. военнослужащих (Тюрк, 1973: 159).

Завершившаяся в середине февраля 1942 г. битва за Сингапур означала потерю ценных ресурсов Юго-Восточной Азии, в том числе крайне необходимого для военных нужд каучука. Как указывает А. Филд, после февраля 1942 г. поставки каучука сократились на 90%, а возмещение потерь импорта стало самой приоритетной задачей для США, более приоритетной даже в сравнении с Манхэттенским проектом (Field, 2022: 109).

В книге А. Филд довольно подробно, с многочисленными техническими подробностями описывает историю создания американского производства синтетического каучука (Field, 2022: 109–210). До 1940 г. промышленность США, несмотря на рост напряженности в Тихоокеанском

регионе, начиная с 1920-х гг., в качестве сырья использовала только природный каучук. Причины лежали в коммерческой плоскости, которые перевешивали стратегические соображения: сырье природного происхождения было значительно дешевле его промышленного аналога. Потеря сырьевых рынков в феврале 1942 г. стала неожиданностью и катастрофой для американской промышленности, которая не обладала технологиями синтеза каучука. Эту катастрофу углубило отсутствие сколько-нибудь значимых запасов этого стратегического сырья.

Центральной проблемой производства каучука является получение полимера бутадиена. Эта проблема имеет два технологических решения в зависимости от вида исходного сырья: либо нефти, либо спирта. В феврале 1942 г. Советский Союз, поняв масштаб открывшейся перед США проблемы, предложил поделиться с союзником техническими знаниями, которые накопил за многие годы производства синтетического каучука на основе спиртового получения бутадиена. Однако США отказались от помощи и пошли по пути получения бутадиена с помощью нефти. Позже это решение было признано ошибочным, в его основе лежали интересы американских нефтяных корпораций, связанные с крупными государственными контрактами и новыми рынками сбыта.

Программа производства синтетического каучука в США началась очень поздно и не смогла достичь требуемых военному производству показателей вплоть до четвертого квартала 1943 г. К тому же по ее итогу было возможно производить только несовершенный заменитель натурального каучука. Многие американские историки (А. Филд разделяет эту точку зрения) считают, что именно дефицит производства синтетического каучука, усугубленный недостатком нефтепродуктов, ограничивал военные возможности США и что этот же дефицит стал основной причиной, по которой высадка союзных войск в Нормандии была отложена на два года.

Выйти на уровень производства каучука 1941 г. удалось только в 1945 г., до этого предпринимались чрезвычайные меры борьбы с дефицитом. Были запрещены, например, продажи шин населению, а максимальная скорость движения по автомагистралям была установлена на уровне 35 миль в час – считалась, что движение на низких скоростях способствует сохранности протекторов и увеличивает срок службы шин.

В начале 1950-х гг. правительство США решило продать принадлежащие государству заводы по производству синтетического каучука, однако столкнулось с проблемой низкого качества выпускаемой ими продукции. Для решения этой проблемы государство в 1952 г. выделило 41 млн долл. университетам и частным корпорациям на исследования и разработку мер по улучшения конечной продукции. Вследствие длительного перерыва и начавшегося застоя в научном процессе никаких результатов это не принесло. В итоге заводы были проданы в ноябре 1953 г. за 260 млн долл., при этом расходы на их строительство оценивались в 508 млн долл., а доллар со времен войны до конца 1953 г. обесценился вдвое.

Наконец, третьим крупным проектом военного времени стал проект «Октан-100». Данный проект стал самым масштабным для американской промышленности в годы войны, его стоимость оценивается в 927 млн долл., что составляет примерно половину от стоимости Манхэттенского проекта (Field, 2022: 255). Бензин с высоким октановым числом был необходим двигателям с высоким сжатием, которые использовала авиация и флот. В 1944 г. потребление этого топлива выросло в 16 раз по сравнению с 1940 г. (Ibid.: 256). Хотя для производства авиационного бензина не строились специальные нефтеперерабатывающие заводы, модернизация существующих заводов была достаточно дорогостоящей за счет удлинения крекингового процесса. Денег на программу модернизации заводов не жалели. Специальное нефтяное управление оборонных округов США (*Petroleum Administration for War*), созданное в 1942 г., в своей деятельности руководствовалось принципом: «Забудьте об экономических соображениях – забудьте обо всем, кроме как получать все больше и больше октана-100 и как можно быстрее» (Ibid.: 259).

Государство вложило в этот проект около 25%, все остальное было частными инвестициями. Бизнес активно вкладывался в производство авиационного бензина не только потому, что видел гарантированные военные заказы, но и в надежде на послевоенные возможности развития гражданской авиации. Однако этим надеждам не суждено было сбыться. Активное развитие реактивной авиации с начала 1950-х гг. потребовало строительства новых заводов по производству неэтилированного керосина, а рынок 100-октанового бензина сократился до небольшого сегмента винтовых машин малой авиации и гоночных болидов.

### Ржавый пояс Америки: начало

Перевод американской экономики на военно-мобилизационный режим представлял собой достаточно болезненный процесс. В книге А. Филда приводятся данные послевоенного исследования, согласно которым на начало 1942 г. из 184 тыс. существующих промышленных предприятий удовлетворяли минимальным требованиям для получения военных заказов только 45 тыс. Эти требования включали в себя наличие специализированных конструкторских и технологических отделов, также среди них было требование к численности персонала – более 25 человек (Field, 2022: 274). Демографическая статистика организаций А. Филдом не приводится, но можно предположить, что большая часть промышленных предприятий США из-за невозможности получения военных заказов, дефицита сырья и запрета на производство многих видов потребительских товаров не пережила годы Второй мировой войны. Еще хуже обстояло дело в сфере торговли и рыночных услуг из-за перехода к распределению важнейших видов товаров (главным образом, продовольственных), сокращения потребительского рынка и регулирования доходов населения. Только в 1942 г. прекратили существование 300 тыс. организаций торговли и услуг.

Крайне неравномерным было и распределение военных заказов. Е. Варга на основе данных американской деловой печати указывал, что за два первых военных года 70,1% всех военных заказов достались 100 фирмам, а треть всех заказов была передана пяти фирмам. Размер крупных заказов, полученных пятью фирмами, соответствовал 20 млрд долл. О значимости этой цифры говорит тот факт, что между 1929 г. и 1934 г. вся выручка обрабатывающей промышленности США колебалась в диапазоне от 70 до 31,4 млрд долл. Также Е. Варга вполне справедливо предрек, что война создала такой уровень концентрации капитала и монополизации экономики, который неизбежно будет конвертирован в политическую власть, а мощные американские корпорации будут использовать государственные структуры для достижения своих интересов (Варга, 1946: 54–64).

Для стремительно разбогатевших на войне американских фирм наступивший в 1945 г. мир был омрачен сокращением заказов и спадом производства. Самой пострадавшей отраслью американской экономики в послевоенные годы стало самолетостроение, чье гипертрофированное и однобокое развитие в годы войны делало невозможным интеграцию в мирную жизнь. Начиная с 1946 г. совокупные показатели производства военных и гражданских самолетов достигали 20% пикового производства 1944 г. только в 1966–1968 гг., в разгар войны во Вьетнаме (Field, 2022: 105). Крупнейшая американская компания «Дуглас Эйркрафт» могла использовать не более 5% своих гигантских мощностей для послевоенного производства гражданских самолетов (Варга, 1946: 66).

Избыточность производственных мощностей приняла такой размах, что в США было создано специальное агентство по утилизации излишних запасов. Агентству пришлось за бесценок продавать казенное имущество, списывать с балансов активы и фиксировать размер военного ущерба. В одном только авиастроении было либо списано, либо распродано за бесценок (часто для извлечения лома металлов) авиационных заводов, заводов по производству двигателей и комплектующих общей стоимостью на момент строительства в 3 млрд долл. Также не нашли применения в новой мирной жизни заводы по производству авиационных сталей (стоимость строительства составила 900 млн долл.) и алюминия (800 млн долл.) (Field, 2022: 416). Сокращениям подвергся гигантский станочный парк. Согласно данным управления военного производства США, с 1939 г. по 1945 г. парк станков вырос с 934 тыс. до 1,4 млн штук. Значительная часть послевоенного парка была признана либо устаревшей, либо избыточной, в результате чего в 1945 и 1946 г. было изъято и списано около 40% станков (Ibid.: 100). Всего же к середине 1946 г. в активе у агентства по утилизации запасов находилось имущество стоимостью 14 млрд долл. США. Эта величина примерно в семь раз превышает затраты США на реализацию Манхэттенского проекта (Ibid.: 416).

Значительный размах приобрело в годы войны строительство военных объектов. К середине 1945 г. армия потратила на строительство непромышленных объектов на территории страны 7,2 млрд долл. Разветвленная сеть военных баз и полигонов в совокупности превышала площадь шести штатов Новой Англии. Работа многочисленных комиссий по перепрофилированию и закрытию военных объектов только к 1980-м гг. привела к ликвидации накопленных в годы войны излишков (Field, 2022: 418).

Омертвление капитальных ресурсов происходило на фоне острого дефицита инвестиций в общественную инфраструктуру и жилищное строительство. Инвестиции в шоссе, мосты и тун-

нели, общественные здания, системы водоснабжения и канализации, гидроэнергетику и другую инфраструктуру с 1941 г. по 1948 г. сократились в 27,8 раза. В октябре 1941 г. было запрещено все «несущественное жилищное строительство». Жилье разрешалось строить только для размещения рабочих возле новых военных заводов, в результате чего ввод жилья между 1941 г. и 1944 г. упал в 4,5 раза (Field, 2022: 419–420).

В конце войны были иллюзии, что накопленные колоссальные объемы военной техники избавят американскую экономику на долгие годы от необходимости ее производства, а часть техники по низким ценам будет продана в гражданский сектор, что позитивно скажется на послевоенном развитии страны. Однако это были иллюзии. Образцы военной техники и вооружения, принимавшие участие во Второй мировой войне, оказались устаревшими уже в конце 1940-х гг. вследствие начавшейся холодной войны и развязанной гонки вооружения. В авиации на смену турбовинтовым самолетам стали приходиться реактивные, в военном флоте произошел окончательный отказ от линкоров в пользу авианесущих кораблей. Появление ядерного оружия обозначило три принципиально новые проблемы: производство ядерных боезапасов, средств их доставки (ракетная техника, стратегическая авиация, атомный подводный флот) и борьбу со средствами нападения противника (развитие системы ПВО). Решение всех трех проблем не было связано ни с накопленным в годы войны материальным потенциалом, ни с технологиями его производства.

Уже весной 1945 г. на площадках вблизи гигантских промышленных предприятий появились кладбища военной техники, на которых рабочие разбирали на лом технику, гильотинировали планеры, изымали двигатели. Значительная часть техники (включая самолеты), принимавшей участие в боевых действиях, так и не была репатрирована в США: затраты на ее демонтаж и транспортировку превышали стоимость лома. Схожая судьба была и у боевых кораблей: часть их использовали на ядерном полигоне в северной части Тихого океана для выявления последствий воздушного и подводного ядерного взрыва, другая часть служила в качестве мишеней при проведении морских учений (Field, 2022: 414).

Крайне любопытна для понимания наступивших послевоенных изменений в США судьба военной техники, которую вполне можно было использовать для гражданских целей (автомобили, самолеты, морские транспортные суда и т.д.). Например, в СССР послевоенное восстановление экономики во многом опиралось на технику, полученную по ленд-лизу и после войны переданную народному хозяйству. Джон Стейнбек, посетивший СССР в 1947 г., писал, что по дорогам Сталинграда грузы перевозятся на «Студебеккерах», на пассажирских линиях летают «Дугласы», а для поездок по городам ему выделяли «Виллис МБ» (Стейнбек, 2017).

Часть оставшегося у СССР после войны парка грузовиков, в соответствии с договоренностями между союзниками, была передана обратно США. Очевидцев с советской стороны поражала процедура передачи автомобилей. Достаточно подробно она описана в монографии Н.И. Рыжкова, который в конце 1980-х гг. возглавлял советскую сторону совместной с американцами комиссии по окончательным расчетам СССР за ленд-лиз (Рыжков, 2012: 260). В портах по настоянию американской стороны были оборудованы специальные площадки, на которых разместились мощные промышленные прессы. После того как водители пригоняли на площадку грузовики и получали расписки, американские рабочие превращали грузовики в брикеты лома и грузили лом в транспортные суда. Сцена превращения исправных автомобилей в груды металла вызвала крайнее недоумение у советских людей, для которых капиталистическая экономика ассоциировалась с бережливостью и эффективностью. Никакого разумного объяснения этому средневековому луддизму Н.И. Рыжков не дал.

Это объяснение дал А. Филд в своей книге. Производители грузовиков, самолетов и кораблей вполне обоснованно считали, что если военное ведомство начнет массовую распродажу военного имущества по бросовым ценам, то это неизбежно обрушит рынок инвестиционных товаров и еще больше сократит послевоенное производство их собственной продукции. Объединенные усилия производителей военной техники привели к принятию закона о том, что министерство обороны имеет право продавать только лом, но не исправную технику (Field, 2022: 416). Колоссальный финансовый потенциал и групповой эгоизм производителей оружия в послевоенное время окончательно институционализировали коррупцию в форме лоббизма. В настоящее время корпоративный лоббизм имеет официальное признание в качестве рыночной услуги и

внушительный объем деятельности. В 2021 г. независимые исследователи насчитывали в США 12 тыс. лоббистских организаций, которые потратили 3,7 млрд долл. на формирование политики на федеральном уровне (Турчин, 2024: 167).

Изменения, происходившие в годы войны в экономике США, были столь наглядны и глубоки, что потребовали теоретического обоснования. Это обоснование дал в 1942 г. Й. Шумпетер, посчитавший, что открытие новых рынков и развитие экономической организации всегда предполагает разрушение старой производственной структуры и потому является основной сущностью капитализма (Шумпетер, 2008: 459–463). Нетрудно заметить, что подобно тому, как новая военно-мобилизационная политика ломала традиционное американское общество и его экономику, так и новомодная теория «созидательного разрушения» Й. Шумпетера заменила (и, конечно же, отменила) прежнюю протестантскую теорию капитализма М. Вебера, провозглашавшую аскетизм, экономию и предопределенность главными общественными добродетелями. Если нужно выбрать символы новой послевоенной экономики США, то ими вполне могут стать мощный пресс, превращающий кем-то объявленные устаревшими промышленные изделия в аккуратный брикет лома, и плавильный тигель, всегда готовый к отливу нового, не менее стремительно устаревающего. Собственно говоря, вопрос к теории «созидательного разрушения» только один: действительно ли разрушение является созидательным?

### **Заключение (когда мир хуже войны)**

Хотя работа А. Филда хронологически охватывает годы Второй мировой войны, тем не менее она указывает на причины послевоенного кризиса американской экономики. Вопреки весьма популярным теориям позитивного опыта войны, появившиеся в ее годы передовые способы организации производства, многочисленные инновации и новые технологии не обеспечили послевоенный прогресс США. Американскую экономику не спасло от падения даже сокращение военных расходов с 37% до 14% ВВП (*Economic consequences...*, 2011: 9–10), а также рост рабочей силы за счет демобилизации примерно 7 млн военнослужащих (*Economic Report...*, 1989: 344). По расчетам Э. Мэддисона, американский ВВП стал падать после 1944 г., потеряв на максимуме своего падения в 1947 г. 25% (Maddison, 2003: 85). Успехи военной экономики, что хорошо показал А. Филд, обеспечивались за счет использования (зачастую хищнического) накопленного в довоенные годы человеческого, материального и интеллектуального потенциала. Конечность этих запасов и их невозобновляемость в годы войны предопределили послевоенную катастрофу США.

Не следует думать, что кризис затронул только экономику, послевоенная деградация охватила все американское общество. Подавление в годы войны политической активности, фактический запрет профсоюзов, использование армии и флота для восстановления работы парализованных забастовками промышленных и транспортных предприятий, замена общественных дискуссий кулуарными договоренностями, страх политического истеблишмента перед мощным идеологическим врагом в лице СССР – все это стало причинами послевоенной реакции. Она имела самые разнообразные формы, от маккартизма во внутренней политике до нуара в голливудском кинематографе. Послевоенный мир для США оказался хуже войны.

Неудивительно, что в новой войне многие стали видеть надежный и проверенный инструмент экономического роста и консолидации общества перед лицом внешнего врага. К этому также следует добавить, что если раньше в основе войн лежали экономические и геополитические интересы стран, то теперь к ним добавились интересы могущественных военных корпораций, для которых формирование международной напряженности, военные провокации и эскалация вооруженных конфликтов стали маркетинговой стратегией сбыта продукции. Начавшиеся во второй половине 1940-х гг. холодная война с СССР и в начале 1950-х гг. война в Корее вновь подстегнули рост американского ВВП, который после 11 лет, в 1955 г., вновь достиг уровня 1944 г. (Maddison, 2003: 85).

В заключение стоит привести довольно банальное объяснение причин успеха США в послевоенном мире, которое А. Филд предлагает своим читателям после тщательного и достаточно убедительного изложения колоссальных провалов и неудач государства и бизнеса в годы войны. Это объяснение состоит в том, что США оказались по целому ряду причин менее пострадавшими в годы войны по сравнению с Германией, Англией, СССР и Японией (Field, 2022: 528). Это

объяснение наверняка разочарует тех, кто увязывает послевоенные успехи США исключительно с их демократическими (выборная система власти, свобода прессы, защита прав личности) или экономическими (частная собственность, свободное предпринимательство, конкуренция) институтами. И потому ошибочно считает, что путь к успеху своей страны лежит в импорте институтов, при этом мало задумываясь об исторической траектории страны-импортера и игнорируя невозможность ее повторения.

## Литература / References

- Варга Е. (1946). *Изменения в экономике капитализма в итоге Второй мировой войны*. М.: Госполитиздат, 320 с. [Varga, E. (1946). *Changes in the Economy of Capitalism after World War II*. Moscow: Gospolitizdat Publ., 320 p. (in Russian)].
- Гладуэлл М. (2022). *Бомбардировочная мафия: мечты о гуманной войне и кровавые будни Второй мировой*. М.: Альпина Паблишер, 226 с. [Gladwell, M. (2022). *The Bomber Mafia: A Dream, a Temptation, and the Longest Night of the Second World War*. Moscow: Alpina Publisher, 226 p. (in Russian)].
- Рыжков Н.И. (2012). *Великая Отечественная: ленд-лиз*. М.: Экономическая газета, 439 с. [Ryzhkov, N. (2012). *The Great Patriotic War: Lend-Lease*. Moscow: Publishing House Economicheskaya gazeta, 439 p. (in Russian)].
- Стейнбек Дж. (2017). *Русский дневник*. М.: Э, 320 с. [Steinbeck, J. (2017). *A Russian Journal*. Moscow: Publisher E, 320 p. (in Russian)].
- Турчин П.В. (2024). *Конец времени*. М.: АСТ, 432 с. [Turchin, P. (2024). *The End of Time*. Moscow: AST Publ., 432 p. (in Russian)].
- Тюрк Г. (1973). *Сингапур. Падение цитадели*. М.: Главная редакция восточной литературы изд-ва «Наука», 168 с. [Thürk, H. (1973). *Singapore. The Fall of the Citadel*. Moscow: Main Editorial Office of Oriental Literature of Nauka Publishing House, 168 p. (in Russian)].
- Шумпетер Й.А. (2008). *Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия*. М.: Эксмо, 864 с. [Schumpeter, J. (2008). *Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy*. Moscow: Eksmo Publ., 864 p. (in Russian)].
- Economic Consequences of war on the U.S. Economy* (2011). Institute for Economics & Peace.
- Economic Report of the President 1989* (1989). US Government Printing Office, Washington.
- Field, A. (2022). *The Economic Consequences of U.S. Mobilization for the Second World War*. Yale University Press.
- Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957* (1960). Washington: Bureau of the Census.
- Maddison, A. (2003). *The World Economy: Historical Statistics*. OECD.



НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**TERRA ECONOMICUS  
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)**

**2025**

**Том 23**

**Номер 1**

**Учредитель и издатель:** Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»

**Адрес издателя:** 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42  
**Тел.:** +7 (863) 218-40-00, 219-97-49 **e-mail:** info@sfedu.ru **сайт:** http://sfedu.ru/

**Адрес редакции:** 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211  
**Тел.:** +7 (863) 250-59-57 **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru **сайт журнала:** http://te.sfedu.ru/

Сдано в набор: 8.03.2025. Подписано в печать: 12.03.2025

Выход в свет: 27.03.2025

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.

Печать офсетная. Усл. п. л. 18.6. Уч.-изд. л. 24,50.

Тираж 28 экз. Заказ № 249. С. 129.

Свободная цена

Оригинал-макет подготовлен ООО «Наука-Спектр»

**Адрес типографии:** 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 140

**Тел.:** +7 (863) 269-09-71

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.