

ЖК Клуб

Никитский

Цикл публичных дискуссий

«Россия в глобальном контексте»

Выпуск 26

**Глобализация угроз:
сколько цен
у безопасности?**

Москва ■ 2006

Никитский клуб

Н62 Цикл публичных дискуссий

«Россия в глобальном контексте» Выпуск 26

Глобализация угроз: сколько цен у безопасности?—

М., 2006.—72 с.

ISBN 5-8341-0078-3

Заседание Никитского клуба, стенограмма которого изложена в данном выпуске НК, было посвящено исследовательскому проекту Института национального проекта «Общественный договор», суть которого можно свести к вопросу о «цене безопасности». Какие угрозы население ощущает в повседневной жизни, на кого рассчитывает и чем готово пожертвовать ради обеспечения собственной безопасности? Авторы проекта представили методологию, общие подходы и генеральные выводы исследования, в котором приняли участие экономисты, культурологи, историки, социологи.

ББК 65.9(2Рос)-98; 68.9; 60.56

Никитский клуб
Цикл публичных дискуссий
«Россия в глобальном контексте»

Выпуск 26
Глобализация угроз:
сколько цен у безопасности?

Редакторы Н.М. Румянцева, В.Ю. Григорьева
Вёрстка М.Ю. Иванюшин

Подписано в печать 11.8.2006
Формат 70x100/16. Бумага мелованная. Гарнитура «Гарамон».
Усл.-печ. л. 6,2. Заказ 002013. Тираж 1000.
Отпечатано в ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа».
125009, Москва, Большой Кисловский переулок, 13

ББК 65.9(2Рос)-98; 68.9; 60.56
Н62

Президент **Сергей Капица**
Никитского клуба

Вице-президент **Наталья Румянцева**
Исполнительный
директор

телефон 705-96-73
факс 234-48-40

эл. почта: *nikitskyclub@micex.ru*

<http://www.nikitskyclub.ru>

**Круглый стол
«Глобализация угроз:
сколько цен у безопасности?»
19 апреля 2006 г.**

Участники обсуждения:

Автономов Владимир Сергеевич,
заведующий отделом ИМЭМО РАН, декан экономического факультета
ГУ — ВШЭ

Аузан Александр Александрович,
директор Института национального проекта (ИНП) «Общественный
договор»

Вишневский Анатолий Григорьевич,
руководитель Центра демографии и экологии человека Института
народнохозяйственного прогнозирования РАН

Горелик Александр Семенович,
директор информационного центра ООН в Москве

Дискин Иосиф Евгеньевич,
сопредседатель Совета по национальной стратегии

Зимин Дмитрий Борисович,
президент Фонда некоммерческих программ «Династия»

Капица Сергей Петрович,
профессор, президент Никитского клуба

Куклина Ида Николаевна,

ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН, член Координационного совета Союза комитетов солдатских матерей России (СКСМ)

Левинсон Алексей Георгиевич,

заведующий отделом АНО «Аналитический центр Юрия Левады» (Левада – Центр)

Маковецкая Светлана Геннадьевна,

программный директор ИНП «Общественный договор»

Мясников Владимир Степанович,

советник РАН, президент Ассоциации китаеведов РАН

Овсянникова Анастасия Викторовна,

исполнительный директор ИНП «Общественный договор»

Погорельский Александр Львович,

председатель Правления фонда «Территория будущего»

Рыбас Александр Леонидович,

заместитель руководителя Федерального агентства по промышленности

Рыжов Юрий Алексеевич,

президент Международной инженерной академии

Тамбовцев Виталий Леонидович,

профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Энтов Револьд Михайлович

председатель Учебно-методического совета, заведующий кафедрой ГУ — ВШЭ, заведующий сектором ИМЭМО РАН

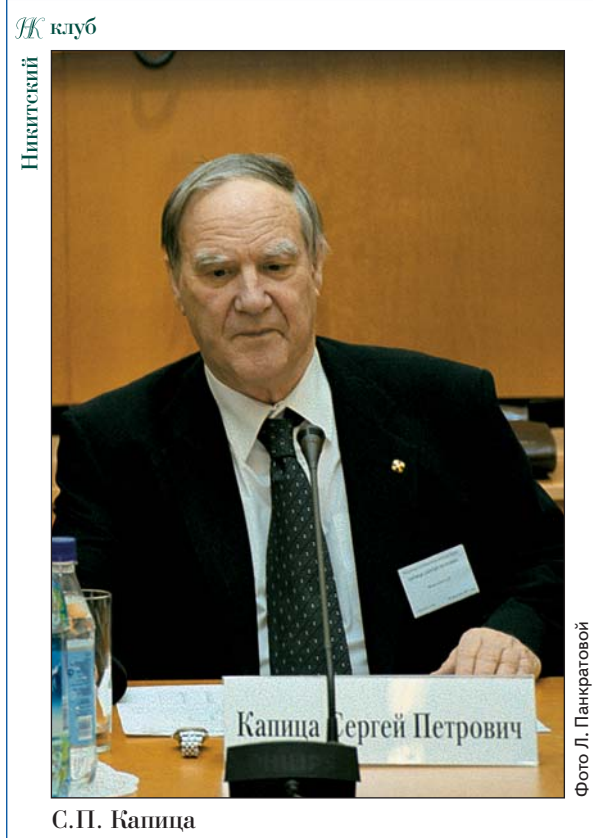
Круглый стол вел **С.П. Капица.**

С.П. Капица

Коллеги! Разрешите открыть наше очередное заседание, которое называется «Глобализация угроз: сколько цен у безопасности?». Тема достаточно общая. По-видимому, здесь речь должна идти об экономических аспектах безопасности, о чем, наверное, сегодня более подробно расскажут авторы проекта — группа разработчиков из Института национального проекта «Общественный договор». Я хочу только сказать, что если говорить о глобальных угрозах, то региональный подход, как правило доминирующий в таких исследованиях, искажает результаты. Получается, что в одну систему измерений помещаются явления разного масштаба.

Экономический аспект безопасности обычно выражается в идее страховки. Наверное, можно было бы абстрактно поставить вопрос: какая доля мировых доходов должна быть отчислена на страхование безопасности глобального развития? Предположим, если темпы глобального развития составляют 5% в год, то, возможно, 0,5% нужно отчислять на безопасность. Может, больше, а может быть, и меньше — я не знаю. Затем возникает вопрос: как распределять страховую премию, страховую сумму, чтобы обеспечить нормальное развитие? Мне бы хотелось понять, как экономисты предлагают решать эту проблему. И вообще, что такое безопасность? Кирпичи всегда падают на голову — это закон природы, и мы не знаем, когда они упадут. Если же к этому подходить как к глобальной проблеме, то должна быть выведена некая средняя, и индивидуальная безопасность становится производной от общей безопасности.

Следующий вопрос: как государство на более высоком уровне организации может обеспечить безопасность в рамках своей юрисдикции? Хотя мне кажется, что было бы интересно рассматривать это в более широком масштабе. Я помню, когда после Чернобыльской катастрофы — скоро юбилей этой печальной даты — рассматривались различные риски, был составлен перечень наиболее рискованных профессий. Самым рискованным оказалось быть Далай-ламой, потому что далай-лам по традиции



убивали в младенчестве, после чего до следующего случая правил регентский совет. Второе место в этом скорбном списке заняли последние правители династии Романовых (половина из них умерли не своей смертью); третья — люди, восходящие на Эверест (одна треть из них погибла); далее — американские президенты (одна десятая — 4 из 40 — убиты) . Последние в этом списке — космонавты: на момент составления перечня было 400 космонавтов, из которых 20 человек погибло. Вот такая логарифмическая шкала вероятностей.

Реплика из зала

В этом списке не было российских бизнесменов.

С.П. Капица

Перечень был составлен до эпохи бизнесменов. На какое место они бы сейчас попали в списке рискованных профессий, не знаю. После такого полусерьезного вступления к этой очень серьезной проблеме я бы просил выступить Александра Александровича Аузана, директора Института национального проекта «Общественный договор».

А.А. Аузан

Уважаемые коллеги! Я хочу сначала объяснить, почему довольно пестрая группа людей, имеющая разные специальности, — экономисты, культурологи, историки, социологи, — занялась вопросом, который я бы свел к понятию «цена безопасности». Пусковой крючок сработал для нас, конечно, осенью 2004 г., когда произошла трагедия в Беслане. Опрос, проведенный Левада-Центром сразу после этой трагедии, показал, что примерно 59% наших сограждан готовы идти на отмену судебного ареста, ограничение выезда из страны и т.д. в целях обеспечения безопасности. Проще говоря, они были согласны на контракт с государством: мы отдаем права, а в обмен получаем безопасность. Такова была исходная точка, которая заставила нас как-то объяснить это явление.

С.П. Капица

Аналогичная ситуация была в Америке после 11 сентября 2001 г.

А.А. Аузан

Да, это естественная реакция. Но как только мы начинаем подходить к такому варианту контракта с позиций, что, например, неоинституциональная экономика, экономическая теория преступления и наказания и т.д. располагают достаточными инструментами и аналитическими возможностями, то получается, что схема, которую тогда предпочитали сограждане, оказывается, по меньшей мере, неэффективной.

Почему можно применять к этому случаю инструменты, скажем, экономической теории преступления и наказания? Речь ведь шла не о войне с другим государством, а о войне с международным терроризмом, то есть о войне с организованной преступностью. В экономической теории преступления и наказания решающими факторами в регулировании преступного поведения считаются уровень санкций и вероятность наступления этих санкций. Но дальше происходит самое интересное: как только мы начинаем говорить на языке экономики, то издержки для одних оборачиваются выгодой для других. Если посмотреть со стороны власти, реализующей эту деятельность, оказывается, что для власти соблюдение прав человека — издержки. Естественно, поскольку это дополнительные затраты на следствие, на доказательство и т.д. С другой стороны, и санкции выстраиваются по-другому, потому что власти не выгодны санкции в виде длительных сроков тюремного заключения. Это экономически не эффективно. Зато достаточно выгодна смертная казнь или, скажем, штраф. И такие тенденции можно обнаружить. Как только у государства оказываются свободными руки, оно начинает действовать (это относится и к России, и к Соединенному Королевству, и к США) и оптимизировать свои частные издержки и выгоды. В итоге мы получаем, например, либерализацию уголовного кодекса, одновременно введение штрафов, проект расширения конфискационного законодательства. В истории наблюдалось такое явление, как проскрипционные списки, когда возникший экономический стимул уже может реализовываться сам по себе.

Поэтому есть основания предполагать, что эта схема не эффективна. Она не эффективна и потому, что сокращение издержек не ведет к повышению вероятности наказания, а значит, уничтожению потенциального источника угрозы. Но критиковать легко — нужно давать какие-то позитивные ответы. Поэтому мы решились на большой исследовательский проект, который был поддержан программой Московского общественного научного фонда. Мы использовали несколько методов исследования: большой опрос по

репрезентативной выборке Левада-Центра, кейсы, фокус-группы в нескольких городах страны, связанные с безопасностью в подъездах, в школе, деловые игры. Об этом подробно расскажут мои коллеги. Было также проведено дополнительное социологическое исследование в рамках «живого журнала» с совершенно другой аудиторией.

Я сейчас кратко постараюсь описать общую методологию, наши подходы и генеральные выводы, к которым мы пришли. Мои коллеги скажут о вещах гораздо более существенных и важных — об экономических выводах и заключениях. Мы представим практические соображения, возникшие по ходу исследования безопасности как блага, на которое есть определенная цена.

Итак, методология. Во-первых, мы исходили из того, что предложение безопасности как блага может исходить не только от государства. Оно может исходить от бизнеса в качестве частной услуги. Оно может быть результатом самоорганизации. Во-вторых, как только мы задались вопросом о природе этого блага, то обнаружили, что как экономическое понятие оно не принадлежит к числу исследуемых. Обычно это опытное или доверительное благо, реальное качество которого трудно определить. Когда нам специальные службы сообщают, что произошло 2 теракта, но предотвращено 283 — это непроверяемый факт, потому что его невозможно верифицировать. Это не вопрос доверия или недоверия, это вытекает из самой технологии деятельности. Доверительные блага встречаются в медицине, в страховании и т.д. — это блага, качество которых установить крайне трудно. Поэтому сама структура предложения оказывается конкурентной, и нам, как людям, желающим получить это благо, зачастую трудно определить его качество.

Теперь о спросе. Выясняется, что, во-первых, за спросом стоят совершенно разные иерархии потребностей, *что* является опасностью, и преимущественной опасностью, для разных групп. Это по-разному определялось нами уже в гипотезах, а потом обнаружилось в социологических данных. Во-вторых, спрос может быть выражен в абсолютно разных формах платежа. За безопасность, в

Ж клуб

Никитский



Фото Л. Панкратовой

А.А. Аузан

принципе, можно платить ограничением прав. Но существует масса других способов: можно платить налогами, можно платить деньгами, покупая средства безопасности на рынке, можно платить своим временем, которое тратится на самоорганизацию, на более внимательное поведение и т.д. Поэтому в итоге мы получаем сложные матричные формы, и из них могут вытекать разные схемы контрактов по поводу безопасности: что приобретается в качестве безопасности, кем и как это оплачивается. Страхование — один из способов покупки услуг безопасности, при этом с учетом вероятности наступления. Но запредельно высокими могут быть издержки оценки вероятности наступления события, особенно, например, если речь идет о террористическом акте. В случае со сти-

хийными бедствиями можно наблюдать какие-то длинные ряды и рассчитать вероятности. С террористическим актом дело обстоит сложнее.

Итак, что дали результаты социологического исследования? Выяснилось, что люди боятся разного, в том числе существуют страхи, которые не связаны с реальной вероятностью наступления событий. Люди почему-то не боятся попасть под машину, хотя вероятность такого события довольно высока. В России очень боятся войны — у 40% опрошенных эта боязнь оказалась на первом месте. Гражданская война, национальная рознь — второй по величине показатель: 28,3%. Угрозу терроризма существенной считает 29,3% опрошенных. Это довольно высокий показатель, но замечу, все же меньше, чем угроза нападения со стороны преступников и хулиганов: 33,1%. Приблизительно столько же опрошенных опасаются произвола со стороны органов правопорядка — 25,8%. У нас примерно в одной нише оказалось три показателя: опасность нападения хулиганов и преступников, опасность нападения террористов и опасность произвола со стороны правоохранительных органов. Последняя из значимых цифр: страх отторжения имущества, квартир и дачных участков испытывают 23,7% опрошенных.

На что люди рассчитывают как на способ решения проблемы? Мы выяснили, что наши предположения о существовании разных субъектов предложения безопасности разделяются респондентами по репрезентативной выборке. Поразительно, но вопреки другим опросам меньшее количество людей в обеспечении безопасности рассчитывает на государство. Например, на президента рассчитывает 34,1%, а на родных и близких, на семью и друзей — 68% (это мягкий рейтинг). На общественные организации различного рода рассчитывает 13%, то есть люди видят, что существуют разные предложения услуг безопасности.

Нас интересовали некоторые схемы возможного социального контракта. Что, кому и как люди готовы отдать, чтобы обеспечить безопасность. Обобщение, которое сделали наши коллеги-социологи из Левада-Центра, привело к тому, что в принципе можно

четко выделить три схемы. Одну схему они назвали *«традиционным или общественно-родовым устройством поведения»* — 80% опрошенных склонно к такому поведению, 72% опрошенных его реализуют (мы рассматривали и проектное, и реальное поведение). Что имеется в виду? Это люди, которые рассчитывают, что в случае любой опасности им помогут близкие. На самом деле, — я обращаю ваше внимание, — это скорее надежда не на профилактику, даже не на прямую защиту, а на некоторую, я бы сказал, реабилитацию при наступлении какого-то тяжелого события. Второй тип поведения по распространению, который социологи назвали *«материальным»*, при мягком опросе 66% респондентов предпочитают, но только 46% из них — реализуют. Люди говорят, что если бы у них были деньги, то они просто купили бы все необходимое для обеспечения своей безопасности — от железной двери и собаки питбуля до помпового ружья. По опросам получается, что этот способ поведения для людей самый желательный. Они говорят, мы бы поступили так, если бы не было денежных ограничений. Наконец, третий тип поведения назван социологами *«социальным»*. Менее 50% говорят о том, что безопасность должна обеспечиваться посредством общественного воздействия на государство. В этой группе разные люди по взглядам, они разного хотят от государства. Скажем, 22% опрошенных считают, что государство должно выгнать, так сказать, нерусских и не допускать их в страну, и это способ решения. Но из них только 2,4% что-то делают для того, чтобы заставить государство действовать таким образом. Но есть и такие, кто считает, что со стороны государства должны быть иные действия.

Теперь об экономической интерпретации обобщений социологов. Фактически сейчас существуют предпосылки для трех возможных схем социального контракта. Первую схему я бы назвал *«локальным контрактом»*, когда люди платят своим временем, своей заботой о друзьях и родственниках, получая в обмен блага в виде такой же заботы в случае нанесенного ущерба. Второй тип я бы назвал *«рыночным контрактом»* и не согласился бы с тем,

как его оценивают люди. Почему? Его сейчас рассматривают как самый перспективный, но наши исследования по кейсам показали, что как и любая рыночная схема он наталкивается на «провалы» рынка. Поразительно высокий процент людей устанавливает железные двери в подъездах и в квартирах: 97%. Но при этом, как ни странно, безопасность не возрастает, а падает. Потому что вероятность пожара намного выше, чем преступное нападение, а изоляция многочисленных выходов железными дверями усугубляет опасность такого рода. Экономисты хорошо знают, как возникают подобные «провалы» рынка, и понятно, что сами собой они не развязываются.

Другой часто встречающийся пример на рынке — рентоориентированное поведение субъекта услуги, с чем мы столкнулись в школах. Речь идет о тревожной кнопке. После Беслана произошла массовая установка тревожных кнопок в школах, причем нередко на средства родителей. Только никто не может ответить на вопрос, почему с появлением тревожной кнопки увеличивается безопасность? Сложный вопрос, зато понятно, что образовался и реализован очень крупный рынок сбыта такого рода тревожных систем. Это обычное рентоориентированное поведение на рынке услуг безопасности, в данном случае уже в интересах частного бизнеса, аффилированного с теми или иными властными структурами.

Если говорить о схеме собственно социального контракта, когда речь идет не о покупке рыночных услуг, а об определенных отношениях граждан и их групп с государством, о приобретении за счет налогов услуг безопасности, то здесь явно прослеживаются две совершенно разные схемы. Преобладает, правда не в такой степени, как в 2004 г., авторитарная идея, заключающаяся в том, что ограничение прав есть способ обеспечения безопасности. В эту схему дешевле включиться, поскольку людям кажется, что таким образом безопасность обеспечить очень просто. Это действительно так: барьер при входе в эту схему контракта очень низкий. Издержки возникают потом — очень высокие издержки действий такого рода, как депортации (это все просчитывалось, например,

миграционными службами), и очень высокие отрицательные внешние эффекты, которые еще не просчитаны.

Поэтому, когда мы говорим о конкуренции авторитарной и демократической схем социальных контрактов, то в одной схеме имеем в виду проблему с низкими издержками на входе, но с высокими в дальнейшем. Во второй же схеме — высокие издержки на входе, поскольку здесь требуется повышенная активность, готовность платить налоги и контролировать, что с этими налогами происходит, и т.д. при высокой эффективности впоследствии.

Можно ли повлиять на выбор? На мой взгляд, да. Во-первых, просто информирование о том, как выглядит та или иная предлагаемая услуга, влияет на выбор человека. Мы влияем на ситуацию так называемой рациональной неинформированности, когда запретительны высоки издержки для человека, желающего получить информацию о реальных вариантах своего поведения. Во-вторых, мы попытались найти некоторые рекомендации для местных и региональных органов власти при решении проблем безопасности с учетом того, что мы, я бы сказал, накопили в этом проекте.

С.П. Капица

Спасибо, по-моему, это очень интересно. Я хочу только задать один вопрос. За время вашего выступления, то есть за прошедшие 15 минут, одного человека на дорогах России, наверное, уже задавили: по статистике под машины у нас попадает 34 тыс. человек в год — так было написано на информационном щите у здания автоинспекции. Но на это никто не обращает внимания. Когда же происходят аварии, — повсюду сразу же сообщают о количестве погибших. То же самое с терроризмом. Я уже я говорил: не надо скрывать актов терроризма, но сообщение о любом терроризме надо печатать в газетах мелким шрифтом и помещать на последней странице в дальнем углу. Таким образом, когда гибнет один человек, на это мало обращают внимания, но как только увеличивается число погибших, — почему-то это сильно действует на воображение. Например, разбился самолет, в котором погибло 200

человек. Но у нас каждый день на дорогах погибает 100 человек, — это все равно, что если бы каждые два дня разбивался полномасштабный самолет. При таком раскладе к самолетам бы близко никто не подходил. Очень сильный у нас субъективный фактор, формирующийся в значительной степени средствами массовой информации. Что с этим делать? Как это укладывается в рыночные, казалось бы, абсолютно объективные рамки?

А.А. Аузан

Мы обнаружили еще более удивительные факты. В Перми произошло подряд два события: обрушились потолки, по-моему, в спортивном зале и в бассейне. На пермском телевидении только об этом и говорили. В это же время мы проводили анкетирование родителей, школьников и директоров школ в Пермском крае. Поразительно, но никто из родителей не назвал это как актуальную опасность, хотя телевидение твердило об этом две недели подряд.

Дело не только в том, как информация подается. Дело еще в том, что человек воспринимает разных людей в разных ситуациях как заслуживающих доверия экспертов. У родителей существует впечатление, что если они довезли ребенка до школы и передали его в руки сотрудников школы, тем самым они сняли с себя вопрос о безопасности ребенка, потому что этим людям они доверяют. И если директор школы не говорит, что потолки могут обрушиться, то такая опасность не актуальна.

Возвращаясь к истории с ГАИ, я как экономист дал бы немного другой ответ. Три года назад руководство ГАИ обратилось к нам с просьбой написать концепцию развития деятельности государственной автоинспекции. И первый заданный нами вопрос поставил их в тупик. Мы сказали, что им придется определиться с приоритетами, какой из показателей для них главный: скорость движения машин, количество погибших на дорогах, проезд правительственных автомашин? Есть страна, которая одновременно максимизировала несколько показателей — это Япония. Но там

понадобились астрономические инвестиции, чтобы одновременно сократить травматизм и повысить скорость движения на дорогах. Обычно это не удается. Поэтому, если мы хотим сократить количество смертей, считая жизнь главной ценностью, то должны пожертвовать большим временем, которое предполагаем провести в дороге, или, что было бы лучше, уничтожением приоритетов для правительственных машин. Это опять-таки вопрос выбора граждан и власти, и цены, которую мы готовы заплатить за то, чтобы меньше людей погибало на дорогах.

С.П. Капица

На людей оказывает сильное впечатление, по-моему, массовость явления. Отдельные смерти, рассеянные по стране, как-то не воздействуют на сознание. Есть знаменитое высказывание известного экономиста Кейнса о том, что единственное, что мы знаем точно, это то, что умрем.

А.А. Аузан

Да, мы это действительно знаем. Для этого обсуждения не хватает психологов. Я, институциональный экономист, вынужден говорить о вещах психологических, хотя для институциональной экономики такое понятие, как ограниченная рациональность, очень важно. Я бы хотел сказать, что и количество одномоментно погибших не является важнейшим фактором, потому что, прямо скажем, не происходит сильного потрясения у наших сограждан — и не только у наших, — когда сообщают, что во время землетрясения в Иране или наводнения в Китае погибло большое количество людей, потому что интуитивно существует иное представление о ценности человеческой жизни. Я не выражаю свое отношение к этой конструкции, я просто говорю, что это так, что при этом гибель самолета, в котором находилось семь человек, может вызвать более сильную реакцию, чем сообщение о 18 тыс. погибших во время наводнения на Хуанхэ. Мне думается, что мы затрагиваем очень сложные вопросы, поэтому наше исследование было

междисциплинарным. В нем принимал участие, например, Денис Викторович Драгунский, который выступал как культуролог, пытаюсь работать с феноменом страха.

В.С. Мясников

Можно еще задать вопрос? Я правильно понял, что форма социального контракта между государством и гражданами — это Конституция страны, в соответствии с которой государство обязано обеспечить безопасность населения?

А.А. Аузан

Безусловно, это так. Хотя я бы сказал, что Конституция — это социальный контракт, но не весь социальный контракт. Есть известная институциональным экономистам история, когда латиноамериканские республики приняли конституции не менее, а даже более прогрессивные, чем североамериканские республики, после революции начала XIX в. с учетом опыта французской революции. Но это не привело к таким успешным результатам в латиноамериканских республиках, как в североамериканских. Поэтому, кроме Конституции, есть еще такая штука, которую институциональные экономисты обычно называют надконституционными ценностями, неформальными правилами, которые сильно будут влиять на реальный социальный контракт, то есть, что из Конституции входит в социальный контракт, а что, извините, нет.

В.С. Мясников

Тогда должен быть какой-то дополнительный социальный контракт — так я понял?

А.А. Аузан

А он и бывает. Но это сложный вопрос о том, имеет ли социальный контракт внешнее выражение в виде документов и соглашений, потому что прежде всего это некие поведенческие нормы,



которые люди принимают для себя, и то, чего они ожидают со стороны власти. Это неформализованный документ.

В.С. Мясников

А Уголовный кодекс — тоже социальный контракт?

А.А. Аузан

Думаю, что нет.

С.П. Капица

Эти вопросы, я думаю, как-то помогают понять, в какую сторону направить другие выступления. Я бы попросил выступить Виталия Леонидовича Тамбовцева, профессора экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, а затем — Светлану Геннадьевну Маковецкую, программного директора ИНП «Общественный договор».

В.Л. Тамбовцев

Из всех тем, которые затронул Александр Александрович, вызвав большое количество вопросов, мне хотелось бы остановиться на одной, связанной с выявленным в ходе исследования характером услуг безопасности как определенного экономического блага. Для обозначения такого характера благ экономисты используют слова *опытные* либо *доверительные*.

Что это означает? Это означает, что мы не можем оценить качество этой услуги до того, как ею воспользуемся. Как правило, мы в состоянии реально оценить это качество лишь после того, как услуга уже использована. Аналогичными свойствами обладают услуги образования, здравоохранения и многие другие. До того, как мы начинаем использовать услуги, в выборе их производителя мы можем ориентироваться только на его репутацию, на то, что нам сказали о нем, о качестве его услуг. Но так это или не так на самом деле мы можем убедиться только на своем опыте, после приобретения и использования услуги. Далее может выясниться, что все правильно, качество высокое, а может выясниться, что это не так, но паровоз уже ушел. Услуги безопасности именно таковы.

Что отсюда вытекает? Здесь прямая связь как раз с прозвучавшими вопросами и об информации, и о том, как на нас влияют те или иные события. Ведь для производителей такого рода благ есть широкие возможности недобросовестной конкуренции. Вот для противоположного типа благ — так называемых исследуемых — недобросовестная конкуренция в форме искажения информации о качестве, неправильной рекламы и т.п. довольно затруднительна. Мне сколько ни говори, что этот цветок хороший, но если я вижу, что он завял, я его все равно не куплю. А если меня убеждают, что некий производитель, скажем, медицинских услуг лучший в мире, у меня нет оснований этому не верить. Я приобретаю услугу, а потом выясняется, что это не так, но уже поздно, услуга получена и оплачена.

Итак, возможности для недобросовестной рекламы на рынке услуг безопасности очень широки. Представим гипотетическую

Ж клуб

Никитский



Фото Л. Панкратовой

В.И. Тамбовцев

ситуацию. Предположим, я бизнесмен. Ко мне приходят серьезные люди и говорят: а ты знаешь, что на тебя готовится покушение? Нет, не знаю. Оно готовится, имей в виду. Что мне остается делать? Если производитель, предлагающий свои услуги безопасности, не один, то для него ценность создания такого рода «информационной угрозы», если она ложна, не очень высока. Ведь я не обязан покупать услугу безопасности, услугу защиты от угрозы, о которой мне рассказали, именно у него. Он меня предупредил, спасибо ему большое, а вот для защиты я найму другое частное охранное агентство. Поэтому, если рынок более или менее конкурентный, стимулы заниматься такого рода недобросовестной рекламой не очень высоки. Но как только рынок становится

монопольным, как только производитель этой услуги один, и он меня извещает о том, что есть угроза моей безопасности, то мне деваться-то некуда, кроме как обращаться к нему. И это не только потому, что сам по себе рынок монопольный, а потому также, что это благо такое, что я не могу оценить его качество до того, как я его приобрету. Чем более монополизирован рынок, тем больше выгода для действующего на нем производителя распространять недобросовестную информацию и рекламу, т.е. ложную информацию, которая создает *видимость* угрозы, от которой надо защититься.

Поэтому и возникают моменты, на которые обращал внимание Сергей Петрович: о чем нас информируют, в чем нас убеждают, какую информацию помещают на первую страницу. Сразу после событий в Нью-Йорке 11 сентября экономисты одного из американских университетов рассчитали, что для среднего американца, который будет в течение года каждый день летать на самолете, вероятность попасть в ситуацию, сложившуюся 11 сентября, равна вероятности попасть в автомобильную катастрофу, проехав 11,2 мили по хайвэю в сельской местности. Эта вероятность, очевидно, пренебрежимо мала. Данный расчет был опубликован, но практически ни на что не повлиял, никем не был принят во внимание.

Безусловно, здесь проявился субъективизм наших оценок, важность источника, сообщившего информацию: одно дело правительственные структуры, другое — экономисты рассчитали, так мало ли что они там считают. Пример, который приводился про школы в Перми, — это тот же чисто психологический эффект достоверности источников. Да, телевидение кричит, но мы доверяем директору школы, ведь мы ему передали ребенка, и раз он молчит про потолок, значит, все в порядке. Этот же эффект мы наблюдали потом под Москвой, в Чувашии, везде, где проводили исследования.

И вот получается, что существует очень интересная связь, оказавшаяся довольно сильным объясняющим фактором. Тип блага, казалось бы, это некая абстракция, не очень соотносящаяся с кон-

кретными вещами, связанными с поведением разных субъектов на рынке услуг безопасности. Однако возьмем фактор рекламы. Дело в том, что сообщение о той или иной катастрофе, помещенное на первой полосе, не только формирует определенный образ источника опасности для потенциальных покупателей услуг безопасности, но оказывается очень выгодным для третьей стороны — СМИ. Ведь такое сообщение — мощный фактор привлечения внимания к тому СМИ, которое его опубликовало. Старожилы Клуба помнят, что два или три года назад мы обсуждали тему предпринимательства, где выступал Даниил Дондурей с очень интересным сообщением. Он говорил о роли, которую играют СМИ, прежде всего телевидение, в выработке отрицательного образа предпринимателя. Помните?

Реплика из зала

Вы обратили внимание, что на телевидении появились фильмы с положительным образом предпринимателя?

С.П. Капица

В результате нашей дискуссии, вы хотите сказать?

Ответ

Как знать!

В.Л. Тамбовцев

Так вот, здесь происходит соединение интересов, с одной стороны, производителей услуг безопасности, естественно заинтересованных, как и всякие производители, в финансировании их деятельности, а с другой стороны — СМИ, которые улавливают психологические эффекты восприятия сообщений населением. Понятно, если писать о смерти никому не известного человека на дороге или даже о том, что в течение года на дорогах гибнут более 30 тыс. человек, то это не слишком привлекает внимание. А вот если происходит катастрофа с поездом или самолет разбил-

ся, — это сенсация, это привлекает внимание, это повышает тиражи. А последствием для всех граждан оказывается некоторая предопределенность выбора способа реагирования на опасности такого рода.

За этой предопределенностью скрываются большие издержки — издержки монополизации соответствующей отрасли производства услуг. Поэтому один из выводов, к которым мы пришли с точки зрения рекомендаций для власти, желающей улучшить ситуацию с безопасностью граждан, заключается в следующем: необходимо ясно, четко информировать о реальных опасностях, существующих в разных житейских ситуациях. Простой пример: в московском метро, казалось бы, замечательные правила пользования, но при этом отсутствует хотя бы один пункт о том, что делать, если человек случайно упал с платформы. Вот я лично не знаю, что делать, и не знаю, где узнать. А ведь можно написать об этом в самом метро или регулярно объявлять на станциях. Следующий вывод: очень важна и продуктивна коллективная форма ограждения себя от опасности. Пример, который у нас проходил красной нитью при исследовании подъездов: за счет муниципалитетов в домах очень часто ставят металлические двери, они не пускают «неправильных» людей в подъезд. Это очень хорошо, но есть маленькая деталь, о которой часто забывают, — автоматический доводчик двери. Если он ломается или его просто нет, то и дверь уже ничего не стоит, поскольку остается открытой, если кто-то ее забыл закрыть.

С.Г. Маковецкая

По нашим данным, в 95% домов в подъездах установлены железные двери, но при этом 64% дверей оставались постоянно открытыми.

В.Л. Тамбовцев

Так вот, со сломанным доводчиком двери возникает ситуация, когда в результате для каждого человека возрастают риски и опас-

ность. Но для того, чтобы исправить это, надо осуществить коллективное действие. Экономисты прекрасно знают так называемый эффект безбилетника, создающего барьер к осуществлению коллективного действия. Чтобы этот барьер перейти, нужны какие-то минимальные стимулы, минимальный толчок — тогда все сложится. И в одном из наших кейсов была выявлена очень интересная вещь. Когда речь шла как раз об установке железной двери в подъезде, возникла проблема сбора средств с жильцов. Устанавливать двери в квартирах народ был готов, а вот для подъезда — возникли трудности: ведь надо сорганизоваться. Так вот, фирма — не муниципалитет, не управа, а фирма, которая поставляла двери, — решила эту проблему, с точки зрения экономиста, очень изящно. Она предложила скидку 50% за личную дверь тому гражданину, который возьмет на себя труд пройтись по этажам, собрать сколько-то рублей и заплатить фирме. Вот что значит преодолеть барьер коллективного действия.

В заключение еще раз о выводах относительно слабо используемых возможностей местных властей по улучшению защиты граждан от актуальных угроз их личной безопасности. Это: а) адекватное информирование и б) содействие самоорганизации граждан для того, чтобы защититься от этих угроз. Здесь важно подчеркнуть, что эти выводы следуют из сопоставления чисто теоретических представлений об экономической природе услуг безопасности с проанализированной практикой их предоставления.

Ю.А. Рыжов

У меня вопрос. Я внимательно слушал, что вы сказали относительно конкуренции на рынке обеспечения безопасности. 15 лет назад Верховным Советом СССР, специальной комиссией разрабатывалась идеалистическая концепция национальной безопасности. И она быстро приняла благородную форму, заключающуюся в том, что безопасность — не только военно-политический, а комплексный процесс. И второе, что там есть своя иерархия. Даже в той идеологической концепции получалось, что

монополистом в обеспечении безопасности является государство. Цена той военно-политической безопасности нам хорошо известна. Сейчас в мире другая ситуация. На первое место объективно или субъективно выходит терроризм, хотя это получается не очень объективно, как нам сегодня объяснили. Но мир сейчас этим озабочен. Только что в Брюсселе прошла конференция на достаточно высоком уровне, где определялась возможность страхования рисков, связанных с терроризмом, для экономики и финансов. И будут, наверное, разработаны рекомендации с привлечением бизнеса и власти. Возвращаясь к главной части вопроса, государство в нашем сегодняшнем, российском понимании является монополистом на рынке по части предоставления услуг безопасности?

В.Л. Тамбовцев

Дело в том, что для разных видов угроз существуют разные эффективные производители соответствующих услуг, обеспечивающих безопасность. И здесь, скажем, «переключателем» в ту или иную сторону оказывается направленность угрозы: она направлена на конкретного человека, или ее субъекту все равно, кому причинять ущерб. Пример: если речь идет о нападении в темном подъезде или на темной улице, — такое нападение в определенном смысле не целенаправленно. Оно похоже в этом отношении на террористическую атаку, конечно, если объект такой атаки не конкретный премьер-министр или другой политический деятель. Хотя в последнем случае юридически имеет место терроризм, но это другой тип угрозы. Тем террористам, о которых мы чаще всего слышим, — им все равно, что взорвать, у них цель другая. Когда речь идет о первом типе, о целенаправленной угрозе, — государство отнюдь не самый эффективный защитник, потому что если я знаю, что на меня кто-то покушается, то я самостоятельно могу предпринять меры для ограждения от опасности. Когда же речь идет не об определенных угрозах, а об угрозе неопределенному кругу лиц, то в силу больших издержек, необходимых для предо-

Ж клуб

Никитский

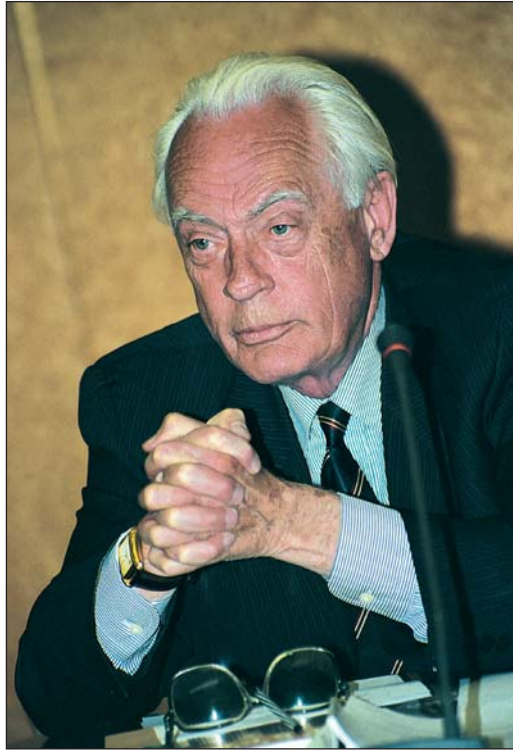


Фото Л. Панкратовой

Ю.А. Рыжов

твращения этого, отдельный гражданин становится неэффективным охранителем. Так что для разных типов угроз есть свои эффективные производители щитов.

Ю.А. Рыжов

Вчера из Питера мне привезли подарок — электрический шокер самой последней модели. Эта же фирма, кстати, производит бронежилеты и другие средства. Короче говоря, вот угроза лично мне, я хожу с шокером. Но насколько эффективно это как средство личной защиты? Говорят, что если, не будучи бандитом, ты вынимаешь пушку из кармана, тебя убивают, а могли бы просто ограбить. То же самое с шокером: пока я его вытащу, меня прикончат.

Значит, это что, недобросовестная услуга, которую мне предлагают? Хотя, правда, это подарок, я ничего не платил.

В.Л. Тамбовцев

Я считаю, что это не недобросовестная услуга, а просто для эффективного использования этого шокера лично у вас не хватает одного очень важного технологического компонента — навыка оперативно пользоваться им, т.е. с ковбойской ловкостью выхватывать шокер из кармана. Вот об этом-то и речь, что разные технические средства, разные технологии эффективны против разных угроз. Без такого рода сопоставления, оценивая абстрактно, шокер, пистолет или что-то еще, безусловно, эффективны, но только если все прочие компоненты в наличии. Ведь технология — это целая система, она включает техническое средство, рабочего, его умение и т.д. Если чего-то не хватает, то и результат будет нулевым. Как один станок ничего не произведет без умелого рабочего, так и шокер без навыков пользоваться им будет неэффективен.

А.А. Аузан

Юрий Алексеевич, я бы сказал так: государство не монополист, но оно имеет конкурентные преимущества по сравнению с другими по некоторым направлениям обеспечения безопасности. Например, если мы говорим о защите от хулиганов, то это может сделать кондоминиум, ТСЖ. Но если мы говорим об угрозе войны или каких-то действиях международного характера, — теоретически это могли бы делать какие-то общества борьбы с международным терроризмом. Но практически конкурентные преимущества государства в этом отношении намного выше. Я только отмечаю, что и здесь государство не монополист по той причине, что мы можем получать эту услугу у разных государств. Страны Европы, например, предпочли чужой зонтик для защиты. Вот в Благовещенске прекрасный пример, иллюстрирующий, что такое частные выгоды и издержки, как они начинают работать. Почему? Государству, конечно, дешевле провести войсковую операцию

там, где нужна полицейская. Ровно так же действует американское государство в Ираке, потому что дипломатическая операция или полицейская очень дороги — значит, проводится войсковая. Так поступает российское государство в Чечне, как только ему дают возможность действовать в соответствии со своими выгодами и издержками. А дальше в городе, который сильно удален от Северного Кавказа, проводится операция точно по типу зачистки чеченского аула. Почему? Потому что это выгодно с точки зрения соотношения выгод и издержек как власти, которой позволили снизить стандарт и применить такие способы, так и отдельным участникам этой операции, которые нашли свои удовольствия при выполнении этой самой зачистки. Это классический пример, как работает система частных выгод и издержек государства.

С.П. Капица

Одно только замечание. Мне кажется, мы идем по странному пути — ищем конкретные причины явлений, которые следует описывать статистически. Кирпич падает на голову согласно законам тяготения, но этот процесс носит статистический характер. Можно вычислить вероятность события, что позволяет описывать явление, но не обязательно раскрывает вызвавшие его причины. На этом, по существу, основано страховое дело, где не занимаются конкретными причинами — почему сгорело здание, почему задавили кого-то, почему разбили машину. Но в среднем это работает как экономический процесс. Мне представляется глубоким противоречие между статистической природой этих процессов и стремлением описать их в конкретных причинно-следственных категориях, которые здесь практически неприменимы, с моей точки зрения.

В.Л. Тамбовцев

Можно, я попробую ответить на это замечание? Дело в том, что, насколько мне известно, статистическое и причинно-следственное описание чего-либо не противоречат друг другу. Они взаимодей-

полняющие, и каждое из них позволяет эффективно решать разные исследовательские задачи. Статистическое описание полезно и уместно, когда мы хотим понять, какова примерная цена того или иного полиса. Но после того как цена определена, и вы, попав, не дай бог, в аварию, т.е. в ситуацию страхового события, приходите с просьбой заплатить вам, — вот тут-то начинается причинно-следственное разбирательство: а так ли это было? А не вы ли это подстроили? Поэтому там, где разные задачи, — разные методы описания. Я согласен с тем, что массовое явление возникновения угроз, описывается как статистический процесс. Но наша задача, кроме задачи описания, заключалась в выработке рекомендаций, как поступать гражданину, сообществу граждан, региональным местным властям, чтобы повысить уровень безопасности. Поэтому чисто статистического описания здесь явно недостаточно. Когда я наблюдаю функцию распределения какой-либо случайной величины, я могу оценить эту функцию — смещенная она, симметричная или какая-то иная. Но чтобы изменить это распределение, нужно знать порождающий механизм.

С.П. Капица

Хорошо, давайте пойдем дальше. Слово Светлане Геннадьевне Маковецкой.

С.Г. Маковецкая

Я скажу как можно короче, поскольку многие конкретные примеры из наших исследований были уже приведены. Давайте попытаемся обозначить вопрос, который представляется принципиально важным. Может ли существовать какая-либо общественная повестка по поводу обеспечения безопасности? Ведь как ни крути, в настоящий момент проблема безопасности вызывает общественный невроз: мало осознанного выбора, много иррациональных действий.

Представления об актуальной опасности, как и предоставления о допустимости мер, обеспечивающих безопасность, — это предмет

меняющихся конвенций. Проводя исследования в регионах, мы пытались понять, существуют ли какие-либо общественные конвенции по поводу безопасности. Пусть локальные, но конвенции.

Что в результате мы выяснили при изучении «поля общественного невроза»? Государственные, групповые и индивидуальные представления об актуальной опасности не совпадают. К примеру, родители старших школьников в Чувашии считают более актуальной проблему терроризма по сравнению с возможной угрозой опасности в школе, чем такие же родители в Московской области. Иной пример: муниципалитет миллионного города на Урале приобретает дирижабль. В представлении муниципальных чиновников и городской думы дирижабль вместе с камерами слежения на улицах города представляет собой основной механизм обеспечения безопасности на улице. При изучении же мнения горожан выясняется, что для них важнее, чтобы светили все уличные фонари. Без них горожане оценивают городскую среду как опасную (даже при летающих дирижаблях и работающих камерах слежения).

Далее, практика обеспечения безопасности много сложнее, чем обыденное и даже специализированное представление о ней. Практически во всех конкретных ситуациях, на конкретных объектах мы обнаруживали сложное переплетение мер и механизмов обеспечения безопасности. Например, в подъезде приняты индивидуальные меры, типа личных тревожных кнопок или личных железных дверей. Есть групповые, даже мелкогрупповые меры: обмен номерами мобильных телефонов между соседями по лестничной площадке. Наличие вахты или домофона можно отнести к общеподъездным мерам. Причем, как все уже поняли, просто поставить железную дверь в подъезде не достаточно: в 64% случаев железная дверь открыта. Если же есть домофон, — дверь всегда или почти всегда закрыта. Но наши эксперименты показали, что только один раз жители домов не открыли дверь подъезда при наличии домофона. Экспериментаторы набирали произвольные номера квартир, и им открывали дверь, потому что всегда можно назваться почтальоном, санитаром, любителем кошек, который

потерял металлический магнитный ключ, и т.д. Договориться о затратах на приобретение механизмов обеспечения безопасности оказывалось легче, чем договориться о правилах пользования такими механизмами.

Некоторые меры можно отнести к муниципальным. Это правила освещения территории, определенный кое-где (декларируемый, по крайней мере) порядок проверки чердаков и подвалов. Государственные меры, как минимум, включают введение строительных норм и правил, наличие пожарной инспекции, участкового милиционера.

При этом первые три совокупности мер для жителей актуальны (о них говорят, имеют представления, оценивают), а две последние — абсолютно гипотетические, не актуальные, и жители отказываются их рассматривать как меры, обеспечивающие безопасность. Это необходимо учитывать и что-то делать, чтобы изменить некоторые представления граждан о том, на что именно должны тратиться деньги — об этом мы тоже уже говорили. К слову, отдельные индивидуальные меры сами создавали помехи для обеспечения безопасности. Например, жители нижних этажей многоквартирного дома, чтобы не пользоваться выходом из лифтового холла на лестницу через уличный балкон и не простудиться, делают прямую дверь на лестницу. Тем самым они лишают весь дом так называемой незадымляемой лестницы, что при пожаре существенно уменьшает шансы жителей верхних этажей вовремя спуститься вниз. Поэтому, если бы нас попросили провозгласить хартию безопасности, мы бы написали в правах пользователя, что человек имеет право на безопасность систем безопасности, включая безопасность систем государственной безопасности.

Выясняя отношение к государственным, муниципальным мерам обеспечения безопасности, мы обнаружили, что жильцы уверены, будто государство и муниципалитет ничего не делают для обеспечения личной безопасности людей в подъездах. Это странно, потому что, например, они категорически отказываются воспринимать участкового милиционера или пожарного инспекто-

Ж клуб

Нижинский



Фото Л. Панкратовой

С. Г. Маковецкая

ра как субъектов правопорядка, снижающего источник опасного поведения и т.д. Жители не видят возможности со стороны власти обеспечить безопасность в подъездах (фокус-группы это показали). Однако они хотели бы иметь в лице государственной и муниципальной власти субъектов, принуждающих к достижению договоренностей и формированию коллективных действий по обеспечению безопасности. Это очень интересно, поскольку в настоящий момент достижение конвенций по поводу некоторых совокупных правил и мер приводит к конфликтам между соседями и к другим издержкам. Вместе с тем жители хотели бы, чтобы государство и муниципалитет создавали условия, принуждающие к достижению таких конвенций.

Необходимо также отметить серьезный дефицит рациональных реакций, рационального поведения граждан. Существует общественный запрос на четкое и инструментальное объяснение правил поведения при гипотетической опасности, что субъективно воспринимается как увеличение безопасности. Родители школьников, например, просили, чтобы их научили, как и что они должны говорить детям, чтобы уменьшить актуальные школьные опасности.

Мы обнаружили большое количество поставщиков, заказчиков и держателей разных систем безопасности. При этом даже представить себе было невозможно, какие иногда существуют варианты опасности. Например, к техногенным катастрофам относят падающие балконы, поскольку такое часто происходит в панельных пятиэтажках. Лавка около подъезда в одном случае воспринимается почти как форпост групп, я бы сказала, не быстрого, а немедленного реагирования в лице сидящих на ней бабушек. Вечером и ночью та же лавка, на которой собирается молодежь, в восприятии жителей превращается в «колонну номер пять». В общем, очень сложные переплетения.

При формировании внятной политики в отношении безопасности необходимы общественные диалоги. Это, если хотите, удешевляет общественные меры по обеспечению безопасности, потому что позволяет разработать инструментальный подход к проблеме. Меняющиеся представления об опасности и безопасности имеют явно дискурсивную природу, благодаря чему идеи сначала получают признание, а потом становятся нормой. Но при этом понятно, что представление сообществ, какие необходимо принимать меры в случае каких опасностей и что именно мы называем безопасностью, зависело от результата меняющихся конвенций. Это всегда было результатом меняющихся конвенций. В средневековье общественная борьба с чумой сначала предполагала, что при чуме помогают специальные маски с клювами. Потом стало понятно, что нужно мыть руки, надевать марлевые повязки и т.д.

Внятная государственная политика по поводу обеспечения безопасности должна учитывать существующие конвенции и создавать условия для диалогов, которые развивают эти конвенции.

С.П. Капица

Я прошу выступить Анастасию Викторовну Овсянникову, исполнительного директора ИНП «Общественный договор». Анастасия Викторовна, постарайтесь сконцентрироваться на экономических проблемах, поскольку они у нас сегодня выделены в программе обсуждения.

А.В. Овсянникова

Я постараюсь в конце сообщения выйти на экономические проблемы, хотя, готовясь к этому обсуждению, мы договаривались, что я расскажу немного подробнее как раз о социологии.

Социология интересна именно с точки зрения понимания безопасности как дискурсивного понятия, поскольку сама логика русского языка закладывает некоторый необходимый элемент фикции в понятие безопасности: безопасность в буквальном, этимологическом понимании слова — это то, чего не может быть в природе. Опасность всегда есть — безопасности никогда не бывает. Поскольку безопасность недостижима по смыслу слова, по своему понятию, получается, что стремиться к ней можно вечно и бесконечно. И этот зазор между некоторыми реалиями и абстрактной идеей можно заполнять, в смысле мифологизировать, до бесконечности, что по существу и происходит. Коль скоро безопасности не может быть достаточно, — значит, никакие меры по достижению безопасности не могут быть достаточными, значит, никакой уровень опасности не может быть приемлемым, и т.д.

Исследование страхов и предпочтений населения по поводу безопасности, которое было проведено Левада-Центром, подтверждает то, о чем сегодня в ходе обсуждения уже неоднократно говорилось: представления людей о страхах, то, чего они боятся, никак не связано с реальной статистической картиной мира, в котором

они живут. Если, например, наложить страхи людей на картинку причин смертности населения, то там абсолютно никакой связи, разумеется, нет. Обращают на себя внимание некоторые очень яркие моменты. В частности, интересно, что у наших сограждан сильно занижен страх собственной смерти: всего 15% людей боятся умереть (хотя уровень невротизации страхов в целом весьма высок). Это мало по сравнению с теми, кто боится болезни, старости, немощи, террористов, войны и т.д. Сразу возникает мысль: не может ли быть здесь связи с удручающим фактом низкой продолжительности жизни людей в России? Интересно, что москвичи по опросу оказались гораздо более невротичными, испуганными и подверженными фобиям, чем россияне в целом. В некоторых цифрах расхождение чуть ли не в полтора раза. Очень высок, как уже сказано, уровень фобических страхов. Например, 46% людей боятся войны и 43% — стихийных бедствий.

В вопросе о том, от кого зависит обеспечение безопасности, я постараюсь вернуться к экономике. Если распределить субъекты, от которых может зависеть безопасность, по степени удаленности от человека, начиная от «я сам» и кончая «Господь Бог» (ответ на реплику: нет, молитвы, извините, были в другом вопросе — *ред.*), и посмотреть, на кого из них люди рассчитывают, то получается кривая с двумя максимумами. Первый максимум — на уровне ближайшего окружения человека: близкие, родные, соседи, те, кого он лично знает и с кем персонально взаимодействует. Потом идет провал на уровне институтов любого сорта, начиная от правозащитников и кончая охранными предприятиями. Резкий провал. Затем кривая опять поднимается, когда речь идет о государстве, о президенте, на которых уповает 34% людей. Это логично, если вспомнить, чего люди боятся, потому что люди боятся либо неизбежных для себя событий (они постареют и т.д.), либо событий, которые невозможно контролировать, наподобие войны или стихийных бедствий. Поскольку страх иррациональный, то и борьба с этой опасностью отодвигается на максимально отдаленный уровень, «куда-то туда», «в Москву, в Кремль».

Что же выявляет распределение ответов на этот вопрос на уровне социальных связей? Что уровень социального капитала просто удручающе низкий, что люди совершенно не в состоянии осуществлять какое бы то ни было взаимодействие за пределами своего личного окружения, за пределами вытянутой руки. Соответственно, никакие среднеудаленные институты не работают, люди в них не участвуют, не понимают, как ими пользоваться. Это же подтверждают ответы на вопрос, что люди делают и что считают необходимым делать для обеспечения безопасности, поскольку, как уже говорили, люди уповают на защитные либо на эскапистские стратегии (покупать себе средства безопасности, прятаться от опасности и т.д.). И практически никто, очень мало кто говорит, что нужно взаимодействовать с другими группами людей, предпринимать какие-то социальные действия.

Если интерпретировать социологию экономически, речь в проведенном исследовании идет о спросе на безопасность. И исследование показало, что спроса на конкретные блага безопасности за пределами предметов и услуг индивидуального и личного пользования нет. Точнее, он не сформирован именно как экономический спрос. Он не артикулирован, не продуман, не сформулирован. Это основное, что видно из исследования.

А.Л. Рыбас

Можно вопрос? Вернувшись к экономическому аспекту обсуждаемого, интересно, а существует ли корреляция между ценой безопасности и стоимостью ее обеспечения?

С.П. Капица

Вот это уже экономический вопрос. Это вопрос рынка, если пользоваться рыночными категориями для описания этих проблем.

В.Л. Тамбовцев

Если более точно сформулировать этот вопрос, он будет звучать так: есть ли корреляция между ценой и реальными издержками

обеспечения безопасности? В этом случае ответ будет такой. На конкурентном рынке, то есть там, где существует множество частных коммерческих поставщиков, безусловно, такая корреляция есть, иначе это не конкурентный рынок. Естественно, есть случайные отклонения индивидуальных цен от общего уровня, но уровень определяется отношением спроса и предложения. А вот как только речь заходит о монопольных рынках, — тут мы должны констатировать, что возникновение корреляции само по себе случайное событие. Как правило, издержки производства услуг и цена, которую запрашивает монопольный производитель, никак не связаны. Это общий экономический факт.

А.А. Аузан

Соглашаясь с Виталием Леонидовичем, я бы более конкретно ответил на вопрос. Для тех условий в России, которые мы исследовали, такой корреляции практически нет, потому что мы имеем дело либо с рынками, где распространена рента, существует сильная аффилированность, либо с монопольными рынками. Поэтому один из выводов нашего исследования состоит в том, что возможна перестройка институциональной структуры этих рынков, и тогда будут возникать корреляции между издержками и стоимостью безопасности. Сегодня мы должны сказать определенно, что при всем различии условий такой корреляции нет. Следы ее могут быть обнаружены в отдельных секторах.

В.Л. Тамбовцев

Продолжу. Корреляция заведомо есть там, где речь идет о товарах, которые используются для самообеспечения безопасности. Например, упоминавшиеся шокеры и т.п. Это товары, с помощью которых гражданин сам себя обслуживает.

Д.Б. Зимин

Позвольте еще вопрос? За год до чернобыльского взрыва академик Легасов (Валерий Алексеевич Легасов (1936–1988), дейс-

твительный член АН СССР по отделению физикохимии и технологии неорганических материалов — *ред.*) опубликовал в журнале «Энергия» статью «Безопасность и качество жизни». Он говорил, что за безопасность нужно платить качеством жизни. Вы можете создать себе абсолютную безопасность, но жить при этом будет скучно, некомфортно. А если хотите жить красиво, — тут надо чем-то жертвовать. Затем произошел взрыв (на Чернобыльской АЭС в 1986 г. — *ред.*), Легасов застрелился. Ваши комментарии, господа! Прямое отношение к вопросу обсуждения. И прямой вопрос из нашей истории, истории человека, безопасности, жизни, качества жизни. Это, между прочим, экономические категории.

А.А. Аузан

По принципиальной постановке вопроса, — я имею в виду статью кодекса, а не при нажатии курка, — академик Легасов был совершенно прав. Действительно, мы можем обеспечить высокий уровень безопасности, только если идем на высокие издержки, высокую степень ограничений. Но каждый раз, определяя эту планку, мы не просто принимаем решение об уровне опасности, мы еще принимаем решение о разном уровне доступности этого блага для разных групп. Точно так же, как с товаром. Вы можете сделать товар высокого качества с более высокой ценой, который будет адресован более доходным группам потребителей. Я хочу сказать, что модель-то правильная, — вопрос в том, найдено ли оптимальное для существующей ситуации решение, где ставить точку? Поэтому принципиальное решение верное, а решение в рамках этой правильной модели было достигнуто, с точки зрения Легасова, неверное.

Д.Б. Зимин

Если высокое общество позволит, я скажу, каково было мнение А. Сахарова по этому поводу (они были знакомы с Легасовым). Так вот Сахаров говорил, что если речь идет о собственной безопасности, — рискуй, сколько хочешь, ставь на себе, какие хочешь эксперименты, это вопрос твоего риска. Но когда дело касается



безопасности половины населения мира, — спроси, хотят ли рисковать другие. Хотя тоже сомнительное утверждение: попробуй спроси у половины населения мира, согласна она на твои эксперименты или нет? Я просто хочу сказать, что вопрос очень сложный, здесь много экономических и социологических проблем.

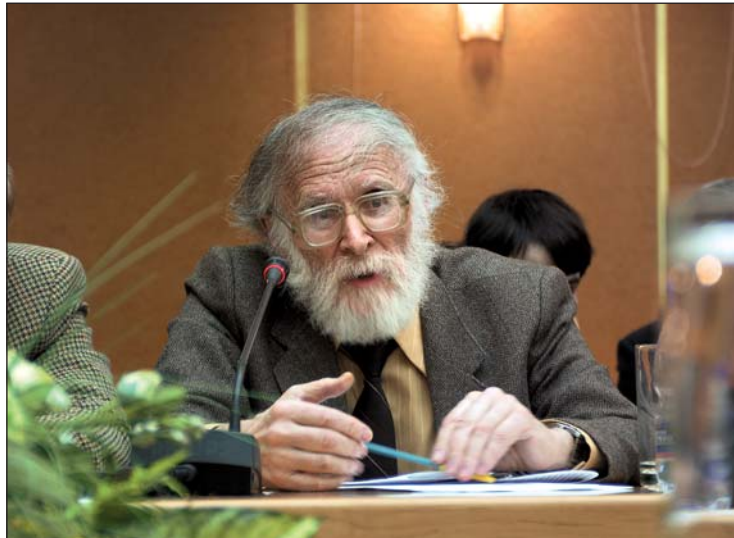
С.П. Капица

Для рассмотрения нашей темы статистический, феноменологический подход имеет свои преимущества. Потому что возникает вопрос, какие должны быть отчисления на страхование глобальных опасностей.

Пожалуйста, Револьд Михайлович, Вам слово.

Р.М. Энтов

Очень короткое семантическое замечание. Уже несколько раз выступающие произносили слова: «безопасность как экономическая категория», «безопасность как экономический феномен».



Р.М. Энтов

Я всегда считал себя экономистом, но я не знаю такой категории. Экономистам не известна такая категория. Им известна категория «риск». На этот счет существует фундаментальная работа — лекции по теории экономических рисков Нобелевского лауреата Кеннета Эрроу. Риски экономисты могут формализовать и измерять. Наилучшие рынки, по мнению Вальраса (Вальрас Леон Мари Эспри (1834–1910), швейцарский экономист — *ред.*) или Менгера (Карл Менгер (1840–1921), австрийский экономист — *ред.*) — финансовые рынки, позволяющие покупать и продавать риски. И на рынке производных финансовых инструментов один человек продает, другой — покупает риски. Примерно понятно соображение эквивалентности, потому что мы можем определить величину риска в деньгах. Но безопасность говорит о гораздо более трудно формализуемых вещах. Я не знаю, кто и как возьмется определить стоимость человеческой жизни. Есть отношение страхования жизни. Но вы понимаете, что ни один человек не согласится сегодня расстаться со своей жизнью в обмен на страховую

сумму. Самый, казалось бы, чистый случай: взрывающий себя шахид. Он получает определенную сумму, которая поддерживает семью террориста. Но террорист меньше всего похож на рационального участника рыночных переговоров. Это религиозный человек, фанатик, это нечто другое. Никто не покупает и не продает человеческую жизнь. Поэтому понятие безопасности выходит далеко за рамки экономики. И мне кажется, что обсуждая эту проблему, мы должны, как делают экономисты, говорить либо о рисках — и тогда мы можем обсуждать строгий экономический, рыночный аспект, либо риски, не компенсируемые рынками и выступающие как общественный товар или безопасность, которая выходит далеко за пределы экономической теории.

С.П. Капица

Рисками занимаются страховые компании, которые составляют существенную часть современной экономики — порядка 10% национального продукта связано с этой деятельностью, в этих компаниях аккумулируются большие суммы. Они в итоге становятся механизмом обеспечения безопасности. Может быть, не полным, не единственным, но существенным.

Риски возникают всегда, когда у вас неполная информация. Если вы точно знаете, когда вам кирпич упадет на голову, то вопрос исчерпывается. Мы не знаем этого, и никогда не будем знать — в этом смысл вероятностного толкования причин, которые становятся экономической категорией.

Попросим высказать свое мнение Александра Владимировича Погорельского, председателя Правления фонда «Территория будущего». Постарайтесь конкретизировать мысль, может быть, в том направлении, которое задал Револьд Михайлович.

А.В. Погорельский

Мы сегодня очень много говорили о рынке безопасности. Я бы, наоборот, хотел сказать несколько слов о «рынке страха», сопряженном с рынком безопасности и собственно его создающим. Следует

Ж клуб

Нижинский



Фото Л. Панкратовой

А.Л. Погорельский

признать, что мы живем в обществе, пропитанном страхом и параноидально зацикленном на проблемах безопасности. В обыденной речи понятие «безопасность» сегодня легко сопрягается не только с нацией, государством, обществом, но и с экономикой, экологией, энергетикой, продовольствием и т.д. Современное государство потеряло не только монополию на насилие, но и монополию на страх. Сегодня на «рынке страха» есть свои независимые производители — средства массовой информации, коммерческие структуры, неправительственные организации, террористы и т.д.

Почему это имеет отношение к сегодняшней дискуссии? К сожалению, люди очень часто боятся не того, чего на самом деле нужно бояться. Когда мы сегодня говорим о риске и его объективной оценке, следует учитывать, что каждый из нас исходит не из реального риска, а из своего представления об этом риске. Именно эти представления определяют рынок средств безопасности. Что касается состояния «острого страха», то в таком состоянии ни о каком рациональном выборе просто не может быть речи.

Хотелось бы сказать несколько слов о базовой экономической категории — эффективности. Почему страх так распространен в нашей цивилизации? Потому что это очень эффективное средство убеждения. Более того, это очень эффективное средство управления людьми и социальными группами. Сегодня газеты, журналы и телевидение полны «картин страха», они тем самым навязывают обществу некую модель поведения. То же можно сказать и о терроре — чрезвычайно эффективном методе борьбы, не требующем массовой мобилизации. На его осуществление требуются относительно небольшие затраты. Именно поэтому страх и террор практически неустранимы из жизни современного общества.

Страх превратился в универсальную категорию, определяющую политику, экономику и повседневное поведение людей. В экономической сфере у нас сложилась парадоксальная ситуация, когда класс производящий и большая часть политического — бизнесмены и политики, сделавшие карьеру после 1991 года, — по сути дела представляют собой класс в подполье. В силу неупорядоченности законодательства и маргинальной практики отечественного бизнеса в течение всего переходного периода этот класс постоянно находится под ударом. Практически любой бизнесмен, совершивший несколько сделок, любой чиновник, подписавший несколько бумаг, может быть посажен в тюрьму и разорен. Страх в экономической сфере носит тотальный характер. Создана ситуация, в которой непонятны правила игры. Непонятно, что нужно делать, чтобы почувствовать себя в безопасности. Это страх не перед законом, а перед беззаконием. Он никак не канализируется, а лишь создает дополнительное напряжение в стране, делая ее неконкурентоспособной.

Если говорить об экономическом содержании понятия «безопасность», то здесь очень большое значение имеет технология. Сейчас мы находимся в здании, при строительстве которого, несомненно, были соблюдены или не соблюдены многочисленные нормы и правила, отражающие представления архитекторов и строителей о безопасности. К сожалению, эти представления очень быстро уста-

ревают либо вследствие технического развития, либо потому, что жизнь изменяется так, что они становятся нефункциональными. Появление металлических дверей в квартирах и подъездах — реакция на изменения, выраженная в наших представлениях о средствах безопасности. В штатных расписаниях больших и малых компаний имеются службы безопасности, которые, как правило, ни от чего не могут защитить. В них занято огромное число людей, в то время как в других сферах деятельности не хватает кадров. Но такова общепринятая технология, возникшая из всеобщего страха и иррациональных представлений о мерах безопасности. В условиях взаимного запугивания, войны всех против всех о каком-либо рациональном выборе, в том числе относительно средств безопасности, говорить трудно.

С.П. Капица

Мне кажется, это существенное замечание. Его даже можно обобщить таким образом, что современное общество, — я над этим долго размышлял, — находится в крайне неуравновешенном состоянии. Рынок подразумевает равновесие в обществе. А здесь мы находимся в неравновесном состоянии, и никакие институты, никакие поведенческие нормы не успевают придти в равновесие с существующими обстоятельствами. А СМИ еще больше дестабилизируют население, и люди находятся в полной растерянности. Здесь говорить о рациональном поведении, на котором основаны многие экономические модели, не возможно. Это существенные параметры. Мы сами формируем страхи, которых боимся.

Сейчас я хотел бы дать слово Иде Николаевне Куклиной, члену координационного совета Комитета солдатских матерей, которая имеет дело с реальным воплощением многих страхов, возникающих в современной жизни.

И.Н. Куклина

Опасность обсуждения проблем безопасности состоит в том, что эта тема безгранична. Исходим из двух аксиом. Первая из них со-

стоит в том, что главным организатором обеспечения безопасности в современном мире в социальном и территориальном смысле является государство. Вторая аксиома вытекает из того, что эффективность обеспечения безопасности теснейшим образом связана с эффективностью процесса принятия решений в этой области, их сущностным содержанием и характером реализации.

Обеспечение безопасности происходит в самых разных формах. В современном мире понятие безопасности настолько диверсифицировано, что можно рассматривать любые затраты как затраты на безопасность. Развитие здравоохранения, образования, науки, демографическая политика и т. д. так или иначе связаны с проблемами безопасности. Но что такое цена безопасности на глобальном уровне? Это — выживание человечества. И, разумеется, здесь невозможно определять цену безопасности, используя какие-либо экономические, рыночные критерии.

Следует подчеркнуть, что эффективность любых видов затрат на безопасность всегда неопределенна. Это касается любых видов затрат на безопасность как на макроуровне, так и на микроуровне. Никому не удавалось гарантировать максимальную эффективность в достижении желаемых целей в области безопасности, тем более с минимальными затратами. Железная дверь с крепкими замками в квартире может оказаться причиной смерти, если одинокий больной человек не сможет добраться до нее или до телефона, чтобы позвать на помощь. Другой пример — истребление воробьев в Китае, предпринятое в целях повышения уровня продовольственной безопасности. Результат получился обратный желаемому. При этом если мы не можем определить истинную цену безопасности ввиду ее прогностической неопределенности, то мы не можем и установить объем экономических потерь от того или иного решения в этой области, будь то решение частного лица или государства. Пример: Брестская крепость — высшее достижение фортификационного искусства в XIX в. Ей не пришлось выполнять ту функцию, для которой она была предназначена. В то же время она сохраняет свою историческую цен-

Ж клуб

Нижинский



Фото Л. Панкратовой

И.Н. Кузкина

ность, в том числе как символ военной героики Второй мировой войны, как уникальное военно-инженерное сооружение. Или, к примеру, чрезвычайно затратная милитаризация советской экономики. Была ли она тоже своего рода Брестской крепостью? В любом случае можно утверждать, что цена принимаемых решений в области безопасности весьма велика. На микроуровне это может быть ценой жизни, здоровья или материального благополучия отдельного человека. На макроуровне цена экономических потерь при обеспечении безопасности возрастает неизмеримо. Достаточно вспомнить огромные кладбища подводных лодок на Дальнем Востоке, предназначенных к распилу. Или бесконечные поля танков в Челябинской области, подготовленных к перепла-

ву. Это наглядный пример многослойного объема экономических потерь, возникающих в области обеспечения безопасности.

С.П. Капица

Но это не экономические категории. Вы не можете все исчислять рублем. Никакой безопасности они не определяли. Они отражали интересы узких групп лиц, которые вкладывали безумные деньги в вооружение. Это внеэкономические категории. Я не думаю, что историю — макроскопическую, крупную историю — можно рассматривать чисто как объект такой конкретной экономики, о которой сегодня мы говорили в смысле цены, рынка и т.д. По-моему, мы сместили поле наших понятий.

И.Н. Куклина

Да, подобные затраты осуществлялись в государстве, в котором не существовала рыночная экономика. Но от этого они не перестали быть экономическими потерями. Кроме того, расплачиваться за них пришлось суверенной России, которая начала строить рыночную экономику.

С.П. Капица

Это не имеет значение в данном случае. Это внеэкономические понятия.

И.Н. Куклина

Но они же действовали через экономические понятия.

С.П. Капица

Это конкретный механизм: самовозникновение, силовые поля, интересы каких-то групп, тех же самых политических олигархов. Здесь уже начинается политическая наука и история. Я боюсь, если мы пойдем по этому пути, то окончательно потеряем дорогу к обсуждаемым проблемам. Мы можем сказать, что наше государство, с одной стороны, не обеспечивало нашей безопасности, а

с другой стороны, мы выиграли войну. Германия проиграла войну — у нее другая история.

И.Н. Куклина

И здесь можно все определить затратами и потерями, которые хотя бы частично будут представлять собой элемент цены безопасности. Однако в целом цену безопасности определить невозможно.

С.П. Капица

Вот об этом я и говорю. Это, по-моему, уведет нашу дискуссию в сторону.

И.Н. Куклина

Мне кажется, что при взгляде на конкретные виды расходов ситуация становится понятнее. Так, первое, чего добился Комитет солдатских матерей, — это страхование жизни военнослужащих по призыву.

С.П. Капица

Это другой, конкретный вопрос. Это правильный вопрос. Но вы не можете страховать, грубо говоря, исторический процесс. И ставить, мне кажется, такой вопрос несправедливо, потому что вы не можете все исчислять, как говорится, правами — можно посчитать цену всех подводных лодок и т.д.

И.Н. Куклина

Конечно, нельзя. Проблема состоит, на мой взгляд, в том, что рынок в области безопасности, т. е. наличие людей, которые готовы продавать и покупать безопасность, возникает там, где существует дефицит обеспечения безопасности со стороны государства, т. е. в тех областях, которые либо неинтересны государству, либо в силу разных причин находятся вне зоны его контроля в результате осознанной государственной политики или же вследствие раз-

рушения системы обеспечения безопасности. Рынок безопасности существует во всех странах и охватывает самые разные «отрасли» ее обеспечения. Например, частные системы охраны – от личного телохранителя до крупных корпоративных подразделений безопасности, производство и купля-продажа соответствующего оборудования для мониторинга, установки различного рода защитных «капканов», тех же железных дверей, о которых здесь много говорилось, а также продажа оружия, строительство частных фортификационных сооружений и многое другое.

Для России первоначальным импульсом к возникновению рынка в области безопасности стало именно разрушение ранее существовавшей системы ее обеспечения. И этот процесс был объективно обусловлен моментальным распадом СССР. Возникновение вакуума безопасности невозможно было ни предотвратить, ни моментально заполнить созданием новых структур безопасности. В хаосе 90-х годов человек оказался «свободным» от безопасности. Отсюда и характер рынка безопасности, который неизбежно начал возникать в тот период. Этот рынок в своей первозданности был в значительной мере примитивным, криминальным и спекулятивным. И очень частным. Поскольку государству, перегруженному внутривнутриполитическими проблемами, в условиях открытости границ, активной деятельности организованной преступности, роста криминализации и коррупции правоохранительных органов, экономического хаоса и т. д. было не до безопасности отдельного человека.

Положение на рынке безопасности постепенно меняется, хотя и медленно. Рынок безопасности стал более упорядоченным и менее криминализированным. С помощью инструментов государственного регулирования происходит размежевание рыночной и государственной сфер деятельности по обеспечению безопасности. Помимо этого, опыт 90-х годов позволил и продавцам, и покупателям лучше понять свои возможности и потребности, а также оценить эффективность тех или иных средств обеспечения безопасности. Иными словами, определенная, хотя и специфическая стабилизация поло-

жения в стране стала главным фактором перехода к формированию нормальных рыночных механизмов в сфере обеспечения частной безопасности в условиях рыночной экономики.

А.А. Аузан

Можно короткую реплику? Мне очень сложно реагировать на то, что сказал Револьд Михайлович, потому что Револьд Михайлович мой учитель. И спорить с учителем я не буду. Но я несколько дополню то, что сказал Револьд Михайлович. Безопасность, безусловно, не экономическая категория, — абсолютно с Вами согласен, дорогой учитель. Но мы и не говорим, что безопасность — это экономическая категория. Мы говорим, что безопасность — это благо, производимое теми или иными субъектами и обмениваемое по определенным правилам, при этом возникают издержки и есть цена.

С.П. Капица

Боюсь, что такой методически простой подход к этим вещам ограничивает задачу, она теряет смысл.

А.А. Аузан

Нет, простите, Сергей Петрович я объясню, в чем разница подходов, о котором говорил Револьд Михайлович, и о чем говорю я. Вы совершенно правы, что это не чистая экономика, — это то, что современные экономисты называют *new political economy*, т.е. политическая экономика. Это сфера, где политические процессы изучаются с применением методов экономического анализа. И что из этого следует? Что этого не надо делать?

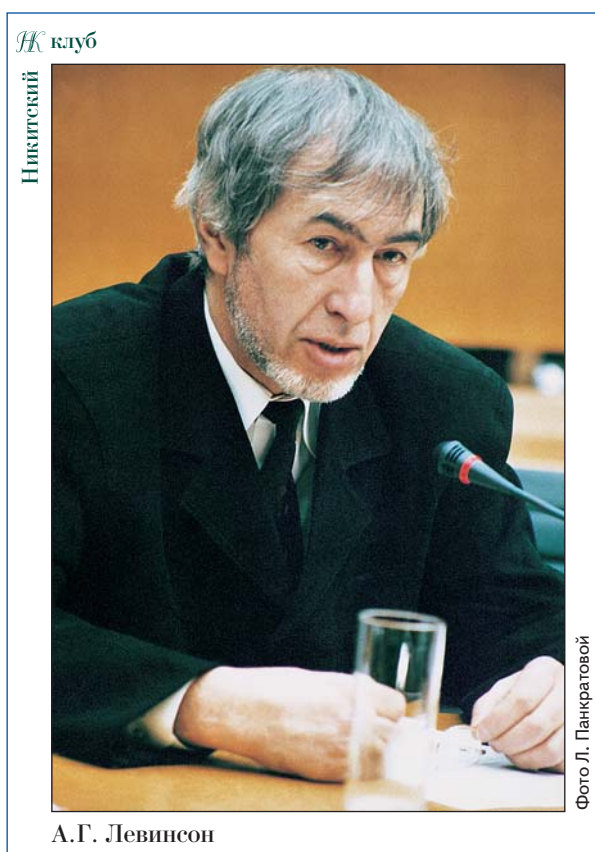
С.П. Капица

Тогда надо делать, но это часть гораздо большей картины. Если мы сейчас станем углубляться в эту область, нам не хватит ни времени, ни сил. Моя задача ограничить дискуссию, иначе мы по-

теряемся в море понятий. Я благодарен Револьду Михайловичу за его замечание.

А.А. Аузан

Согласен с Револьдом Михайловичем, что есть вещи, которые экономисты исследуют как свой непосредственный предмет. И есть вещи, которые экономисты же исследуют за пределами этого предмета. Это не значит, что мы этого не можем делать. И Ида Николаевна права, что мы можем и, более того, мы вынуждены об этом говорить, потому что иначе остается соглашаться с тем, что единственный способ заплатить за безопасность — поступиться своими правами.



С.П. Капица

Хорошо, нам надо конкретизировать сказанное. Я прошу выступить Алексея Георгиевича Левинсона, заведующего отделом Левада-Центра. Давайте все-таки приближаться к конкретностям, о которых сказал, в первую очередь, Револьд Михайлович.

А.Г. Левинсон

Я не берусь определить ту дисциплинарную среду, внутри которой могут рассматриваться высказанные мной соображения. Факт таков, что общество, если брать его в целом как субъект, соотносит некие затраты какого-то ценного для себя ресурса, покупая безопасность, и одновременно отказывается от построения таких уравнений, объявляя человеческую жизнь, вообще безопасность, свободы и т.д. сущностями, несоизмеримыми ни с чем. Какие дискурсы здесь применять — это вопрос волевого решения. Но хотелось бы обратить внимание на то, что происходит, какая торговля безопасностью происходит на наших глазах. Прежде всего, мне кажется очень интересным обстоятельством распространение численного увеличения веса в обществе всего того, что связано со словом «безопасность». Начиная с органов государственной безопасности и далее сил безопасности, секьюрити и т.д. Можно было бы подсчитать количество метров соответствующего сукна, которое пошло на пошив мундиров всяческих служб безопасности, в изобилии существующих в больших городах. Очень интересно, что все эти службы безопасности якобы защищают от всех угроз, которых на самом деле нет. Существует идея Волкова — идея силового предпринимательства (см. Волков В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. — *ред.*). В соответствии с этой идеей, те кто создает угрозы собственности, и те кто защищают ее от угроз, — примерно одна и та же корпорация. Можно их назвать вымогателями, рэкетирами — я хочу сказать, что это не конкретные лица, а действующая таким образом корпорация. Она сама создает угрозу и сама от этой угрозы защищает. Происходит эскалация: насколько боль-

ше может быть угроза и насколько лучше от нее может быть защита, — верхнего предела нет. Но здесь на самом деле нет угрозы безопасности. И там, где крупный бизнес как будто защищает себя, покупая отделение милиции, вооруженное автоматами, — это самоуспокоение. Когда, скажем, опрокидывали в грязь лицом представителей неких бизнес-структур, то это инициировали структуры, от которых никакие автоматчики не защищают и не защищали никогда. Реальные угрозы совершенно другие.

Левада-Центр и многие другие агентства задавали не раз людям вопрос в связи с так называемыми террористическими угрозами. Террористические угрозы оценены обществом: 81–85% считают, что от этих угроз они не защищены. Чем они готовы платить? Они готовы платить свободами — подслушиванием телефонных разговоров, перлюстрацией писем и т.д. Что очень интересно — большинство из тех, кто дает на это разрешение, поступившись свободой, реально ничего не теряет. Это люди, которые не ведут таких телефонных разговоров, которые будут прослушиваться, не переписываются по электронной почте и т.д. Получается, что одни будут платить свободами за иллюзию покоя у других.

С.П. Капица

Спасибо. По крайней мере, вы конкретизировали некую важную позицию. Теперь я прошу выступить Анатолия Григорьевича Вишневого, руководителя Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

А.Г. Вишневский

Мне трудно начать свое выступление, поскольку, во-первых, Сергей Петрович сегодня недоволен всеми выступающими а, во-вторых, Револьд Михайлович задал планку, достойную нобелевских лауреатов. Но я попробую.

Мне хочется обратить внимание на слова в названии нашей темы: «глобализация угроз», о чем практически ничего не было сказано. Это все-таки важный компонент нашей сегодняшней

жизни и проблемы безопасности. Вообще, безопасность категория историческая. Страх существовал всегда. А безопасность как общественная общепризнанная ценность — явление исторически новое. Конечно, безопасность египетского фараона охраняли какие-то люди. Но в том смысле, в котором мы говорим, это явление возникло в средневековых городах. По ночам ходил с колотушкой человек и кричал: «Горожане, спите спокойно!». Так начала складываться безопасность и постепенно она превратилась в общепризнанную ценность. Все, кто бывал в Америке, я думаю, согласятся со мной, что там многие люди хорошо понимают, в безопасном квартале Нью-Йорка они живут или в опасном. И реклама вам обязательно сообщит: «Здесь у нас безопасное место». И дом может быть опасным или менее опасным, если в нем круглые сутки дежурит консьерж, и т.д. А безопасность стоит намного дороже — вот вам и вся экономика. Это все стоит денег.

Сейчас в благополучных европейских странах сложилась система безопасности, выработаны равновесия, балансы между разными видами опасностей и соответствующими услугами по безопасности, которые приходится сравнивать, потому что за этим стоит экономическая составляющая. И в рыночном обществе — именно в рыночном обществе, не обязательно в рыночной экономике, — устанавливается этот баланс через конкуренцию услуг по видам безопасности. Если же взять пример Советского Союза — все знают, что СССР очень заботился о внешней государственной безопасности, но средняя продолжительность жизни у нас на 15–20 лет меньше, чем в развитых странах. Что это значит? Это значит, что мальчик, рождающийся в России, имеет шанс прожить на 15 лет в среднем меньше, чем мальчик, родившийся в США. В нашей стране жить намного опаснее. После окончания Второй мировой войны Россия и Япония были примерно в одинаково разрушенном состоянии. К 1990 г. Япония увеличила душевые расходы на охрану здоровья в 40 раз, а Советский Союз — только в 5 раз. Это результат именно вложений денег. Почему? Потому что у нас была государственная монополия на то, куда тратить деньги. Вот их и



потратили на охрану того, что как раз и не удалось сохранить. А за это время мы потеряли людей от преждевременной смерти больше, чем можно потерять в крупной войне. Разрыв между нами и другими странами увеличивается, потому что нет механизма, который позволял бы взвесить существующие опасности и затраты на их устранение. Мне кажется, что в данном случае это ключевой момент.

Сейчас появляются как раз новые внешние опасности или глобальные опасности. Можно, конечно, иронизировать по поводу птичьего гриппа, но мы не знаем, не превратится ли это в ту же испанку или хуже того. Есть масса всяких угроз, включая угрозу терроризма. Но надо осознавать, что если мы опять все бросим на борьбу с терроризмом, то обнажим другие участки, и будем болеть и умирать. За все надо платить, но платить взвешенно. Главная проблема, мне кажется, в том, как установить баланс между этими опасностями и ответами на них. Здесь у меня ясности нет, но в западных странах поиску такого баланса уделяют большое вни-

мание. А мы боимся терроризма, вероятность которого, как правильно сказал Сергей Петрович, даже отдаленно нельзя сравнить с вероятностью попасть под машину или отравиться алкогольным напитком, или просто умереть оттого, что тебе не оказали помощь при сердечном приступе. Но это никого не волнует, потому что цена индивидуальной жизни низка, а цена государственного имиджа очень высока. Как находить этот баланс, я не знаю, но я думаю, что это одна из ключевых проблем.

С.П. Капица

Спасибо. Мне кажется, вы придали конкретность этому вопросу. Я прошу выступить Александра Семеновича Горелика, директора Информационного центра ООН в Москве.

А.С. Горелик

Я бы хотел начать с мысли, которая сегодня прозвучала у Александра Аузана: безопасность как благо и цена любых шагов и усилий в этой сфере. Приведу статистический тезис по поводу того, чего стоит обеспечение международной безопасности, каково соотношение цены и качества. Миротворческий бюджет ООН сегодня велик, как никогда, — более 5 млрд. долл. в год. А США тратят в Ираке только за неделю те же 5 млрд. Каков же результат? Войска, не блестяще экипированные, «шитые на живую нитку», худо-бедно только что положили конец войне в Либерии, перед этим в Сьерра-Леоне, изо всех сил стараются, поддерживая худой мир в Конго, Кот-д'Ивуаре. А ход щедро финансируемой американской военной операции в Ираке? Сравнение, на мой взгляд, говорит о том, что эффективность поддержания безопасности не тождественна экономическим мерам и капитальным вложениям. Действует еще целый ряд факторов — культурных, цивилизационных, на которых не буду останавливаться.

Второй звучавший сегодня тезис тоже актуален: насколько можно застраховаться от рисков в области безопасности? Упомяну, что крупнейшие страховые компании мира после цунами в



А.С. Горелик

Индийском океане и череды американских ураганов срочно перекраивают рынок, потому что выплаты были огромными, денег не хватает. Никогда не было в мире столько катастроф, и они столько не стоили, в том числе страховщикам. С другой стороны, Продовольственная программа ООН – ФАО (FAO) – начинает испытывать применение пионерных методов, страхуя возможную засуху в Восточной Африке. Непростой, инновационный механизм и суть его – застраховаться от природного бедствия, т.е. гарантировать безопасность финансовыми методами.

Далее, отталкиваясь от тезиса, прозвучавшего у господина Вишневого, – тезиса о балансе различных измерений безопасности, я хотел бы привлечь внимание к очень популярной уже два десятка лет концепции «человеческой безопасности». Не случайно ее взяла на вооружение Программа развития ООН, т.е. организация, имеющая отношение к экономике и социальной сфере. Концепция очень убедительная для тех, кто хочет быть убежден ею, но пока сыроватая для других. Она очень близка к обсуждае-

тому сегодня исследованию, потому что эта идея состоит в обращении к «приземленным» аспектам безопасности, в переносе самой постановки вопроса с традиционного уровня государственной безопасности до уровня человеческих сообществ, а еще лучше — конкретного человека.

В этой концепции, повторяю, не все отшлифовано, хотя в 2003 г. вышел многоаспектный и неплохой доклад специальной всемирной комиссии. Главной задачей, насколько я понимаю, остается заставить эту концепцию работать. Речь идет о том, чтобы доказать, что общественная безопасность и права человека не противоречат, а взаимно дополняют друг друга. Потребность взаимного признания относится как к сторонникам государственной безопасности, так и к благонамеренным правозащитникам, и даже основным организациям, для которых права человека — священная корова, и точка. Смысл такого подхода в том, чтобы ни в коем случае не трогать эти права, даже если террористы что-то там плохое замышляют и осуществляют.

Вторая задача — найти для гражданского общества пути влияния не только на официальные круги (у которых всегда и везде акцент на безопасность государственную), но и на тех, кто или близок идейно к террористам, или даже спонсирует их. Очень сложная тема. В любом нормальном обществе, как и за этим столом, люди предпочитают говорить с «себе подобными» и не любят общаться с теми, кто им изначально неприятен, или с кем, судя по всему, не договориться. Нужно учиться переступать через свои пристрастия, преодолевать барьер «неприятности» в диалоге с иными, отличными от тебя. Таким образом, мне кажется, можно находить какие-то решения в пользу большей безопасности для всех.

С.П. Капица

Спасибо, Александр Семенович. Теперь я приглашаю выступить Иосифа Евгеньевича Дискина, сопредседателя Совета по национальной стратегии.

И.Е. Дискин

Сегодня нам представлена, на мой взгляд, крайне важная и очень полезная концепция. Но как это часто происходит, здесь возникает проблема с границами применимости. Как только какая-то теоретическая конструкция выходит за границы своей методологической применимости, возникает опасность, что все ее плюсы будут дискредитированы, и не удастся воспользоваться плодами достигнутого. Именно поэтому я хочу сосредоточиться на методологическом аспекте того, что было сказано разработчиками, не выходя за рамки этого пространства.

В социологической теории безопасность связана с представлениями о мире. Давайте представим, мог бы обсуждать проблемы безопасности викинг? Да он просто убил бы на месте за такие слова, поскольку безопасный мир означает для него преграду на пути в Валгалу (в скандинавской мифологии дворец эйнхериев, павших в бою храбрых воинов, с огромным пиршественным залом. — *ред.*). И это само по себе соответствует представлению викинга о мире, в котором он существует.

Безопасность, о которой говорят участники опросов общественного мнения, отражает во многом культурно определяемое представление об угрозах. Оно практически никак не связано с реальной структурой угроз — это нам только говорит о культуре того общества, в котором мы живем. В этом смысле проведенные исследования крайне интересны, но выстраивать на их основании непосредственно структуру обеспечения безопасности мне представляется достаточно противоречивым. Почему? Исследование необходимо редуцировать через представления и ценности общества — тогда может получиться некая рациональная структура обеспечения безопасности.

Вопрос о социокультурных рамках исследования нельзя исключать из нашего обсуждения. Нам приводили примеры обществ, где успешно решаются вопросы безопасности. Их отличало два обстоятельства: высокая ценность человеческой жизни и рациональность основных субъектов, участвовавших в этом процессе.



Когда соблюдены эти два параметра, более эффективно работают экономические категории. И риски становятся измеримыми и, самое главное, значимыми для всех субъектов, обменивающимися соображениями по этому поводу. Еще со времен Дюркгейма хорошо известно, что и наказание, и риски в значительной мере зависят от эмоций и воздействия на общественную мораль. Поскольку терроризм гораздо больше воздействует на общественную мораль, чем переход пешехода на красный свет, — отсюда и возникает иерархия в восприятии событий. Представление о такой иерархии близко к представлению о системе.

Поскольку не существует каких-то интуитивных инструментальных способов сведения социокультурных ожиданий и реальных угроз, — здесь и проявляется политика, которая выступает средством, устанавливающим соотношение угроз и представлений общественности, без которых в демократически устроенном обществе ничего нельзя делать. Появляется возможность торговли страхом для того, чтобы повысить те или иные угрозы.

Появляются лоббистские группы, которые представляют свои взгляды о матрице угроз, значений, рисков и т.д. Ничего этого пока в российском обществе нет. У нас действует сильно деформированная матрица угроз.

Что из сказанного для меня очевидно? Первое — это, конечно, диалог, направленный на рационализацию угроз и рисков. Второе — сильный для меня аргумент, где работают теоретические инструменты, о которых сегодня говорили. Они работают там где существуют рациональные контрагенты на локальном уровне. Почему на локальном? Потому что российское общество сегодня в своей рациональности рассечено, и высокая рациональность именно на локальном уровне. В свое время мы проводили социологические исследования по сбережениям населения. Еще десять лет назад выяснилось, что наши граждане очень тонко реагируют на изменение соотношения курсов рубля и доллара и мгновенно переводят депозиты из одного вида в другой. Здесь рациональность проявляется замечательно. Но поскольку они не доверяли никаким институтам, находящимся дальше вытянутой руки, — за этой гранью и заканчивалась рациональность. При этом я хотел бы возразить против того, чтобы обществу вменяли такое явление, как фобии и т.п. Это не фобии, это другая рациональность. Не надо психологическими понятиями подменять социокультурные и социопсихологические эффекты. Там действовали другие механизмы — мы убедились в этом в том же исследовании сбережений.

При всем недоверии населения к институтам, находящимся дальше вытянутой руки, посмотрите, как население относится к банкам. Посмотрите, как растут депозиты, причем свое кровное, не чужое, они несут в банки. Посмотрите, как изменилось поведение в таком сложном институте, как доверительное управление. Посмотрите, поговорите с кем-нибудь из тех, кто этим занят. И в депозиты, и в банки средства несут люди совершенно разных социальных слоев, с разным культурно-образовательным и другим уровнем. И посмотрите, что доверительное управление уже вышло за пределы ареала, который связывают с квалифицированным

бизнесом. Это говорит только о том, что на эмпирическом уровне проявляется рационализация социального действия по отношению к сложно устроенным институтам. Посмотрите, что происходит со строительством, какие риски люди готовы брать на себя, когда вкладывают деньги в инвестиционное строительство, оплачивая его до начала строительства. Это свидетельствует, что вербальное поведение людей и реальное экономическое поведение сегодня различаются, поскольку социокультурные стереотипы заявленные, демонстрируемые и интерпретируемые телевидением — это одна история, а быстро развивающиеся экономические практики — другая. Это означает, что то, о чем вы говорите, на микроуровне и на уровне локальных обществ имеет огромную перспективу. Перспективы создания институтов, технологий обеспечения безопасности на локальном и индивидуальном и, конечно, корпоративном уровне огромны.

Когда речь идет о макрополитическом уровне, на мой взгляд, следует анализировать политические технологии безопасности. Это никогда и ни в одной стране не удавалось провести экономическими методами. И аплодируя результатам работы, которые сегодня было представлены, я только призываю относиться с большой осторожностью к генерализации исследовательских ходов.

С.П. Капица

Спасибо. По-моему то, что вы сказали, очень существенно. Кстати, надо просто напомнить, — может быть, это ответ на замечание Иды Николаевны, — что во время войны характер экономики меняется коренным образом. Она превращается в директивную. Деньги зачастую печатаются по мере необходимости. Все рыночные механизмы разрушаются, во главу угла ставится чисто политическая или военная задача и решается она такими методами. Это было во всех странах.

Теперь я просил бы выступить Владимира Степановича Мясникова, советника РАН, а потом Владимира Сергеевича Автономова, заведующего отделом ИМЭМО РАН, после чего мы

предоставим возможность нашему докладчику сказать несколько заключительных слов.

В.С. Мясников

Спасибо, Сергей Петрович. Я думаю, что дискуссия была очень интересной. И мне кажется, что за труд, который представили нам сегодня основные докладчики, им нужно сказать спасибо. Я считаю, что всякое конкретное исследование конкретных ситуаций в нашей стране связывают с уровнем безопасности, с представлением о безопасности, с какими-то конкретными рекомендациями и т.д. Это полезная работа, и я думаю, что было бы хорошо, если бы не только в нашем Клубе мы обменялись мнениями по этому поводу.

Проблема безопасности всегда конкретно исторична, т.е. она зависит всегда от качества государства и качества общества, поскольку это договор между государством и обществом. Конечно, войны, революции и т.д. существенно деформируют и государство, и общество, и, как правило, резко снижают уровень безопасности. Это было в XIX в., в XX в. То, что сегодня происходит в мире, — тоже результат непрерывных войн, и Второй мировой войны, и холодной войны, и продолжающейся борьбы на мировой арене за мировое лидерство. Это то самое неуравновешенное состояние общества, о котором говорит Сергей Петрович и которое имеет самые разные проявления.

Мир охватывает глобализация, происходит в том числе и глобальная криминализация. Возьмите наркотрафик — сейчас уже говорят о трансграничной, транснациональной коррупции. Все эти явления касаются нашей страны в огромной мере. Если в Афганистане опять произвели 40 или 50 тыс. тонн наркотиков, — они будут переправляться в Европу через Россию, оседая у нас в значительной мере. Это вопрос безопасности страны во всех ее аспектах, и мы должны учитывать все эти факторы. Они кажутся общеисторическими, но в то же время являются и конкретно исто-

рическими. В конкретном периоде времени, который переживает мир и наша страна, порог безопасности резко снижен.

Появляются некие новые формы борьбы за безопасность. Например, Шанхайская организация сотрудничества. Там уже и на встрече глав государств обсуждался вопрос укрепления коллективной безопасности от коррупции, от наркотрафика, от международного терроризма, от исламского фундаментализма и т.д. Эти вещи уже становятся предметом широкой международной дискуссии. Но пока средства борьбы за повышение порога безопасности в мире не выработаны.

В.С. Автономов

Если можно, я больше не о безопасности, а об экономике. Слово «экономика» на нашу с вами беду имеет в русском языке два значения. Во-первых, это народное хозяйство, в котором есть отрасли и т.д. Во-вторых, это наука, которая изучает нечто ей одной присущим способом. Доклад, который нам представлен, имеет мало



отношения к экономике в первом смысле слова. Да, есть отрасль частной охранной услуги. Есть отрасль обеспечения обороноспособности страны, на нее выделяются определенные бюджетные деньги. Но этот доклад не про то, он посвящен экономическому способу анализа такого явления, как безопасность. Что значит «экономическому способу»? Это значит, что мы мыслим в категориях «рынок», «блага», «издержки». Представим себе, что безопасность — это благо. Тогда, что такое «рынок»? Что такое «спрос»? Что такое «предложение»? Мы как бы заново смотрим, а чему соответствует такая-то категория? И дальше совершенно строго, логически мыслим в этих рамках.

Такому экономическому подходу присущ методологический индивидуализм, то есть все явления мы трактуем как производные от целенаправленного поведения индивидов. Поэтому, Сергей Петрович, здесь статистика не учитывается и не может учитываться, потому что при таком подходе статистические данные важны только в той мере, в какой они влияют на восприятие индивидов, на их оценку своих возможностей, средств и т.д. Эти самые индивиды ограниченно рациональны по теории нового институционализма. Это означает, что они выбирают доступное, удовлетворительное для себя решение с учетом ограничения на информацию и делают это в рамках данного подхода. Подход уместный? Уместный. Логичный? Логичный, последовательный. Единственный? Ни в коем случае. Даже в рамках авторского коллектива, насколько я понял, подходы были разные. Уважаемые мною экономисты-институционалисты А. Аузан и В. Тамбовцев придерживаются такого подхода, а уважаемые дамы, которые выступали вслед за ними, говорили о фобиях, говорили о ценностях, говорили о чем-то еще и тоже были правы со своей точки зрения. Действительно, эту сферу можно трактовать и с позиции социальной психологии, и с позиции ценностей. И тут совершенно прав Иосиф Дискин. Действительно, дело в том, какой метод подходит в данном конкретном случае. Этот экономический подход возможен, но надо смотреть, где он работает, на ка-

ком уровне его допущения соответствуют в наибольшей степени нашим предпосылкам.

Поскольку мне досталось заключительное слово, я не буду останавливаться на еще одном интересном вопросе, по поводу дихотомии «индивид и государство», наверное, у меня не хватит времени. Это тема для особого разговора. А закончу похвалой авторам данного исследования, потому что безопасность у нас сейчас — тема модная, особенно госбезопасность. И о ней говорят все, кому не лень, нарушая все и всяческие нормы научного и прочих приличий. Поэтому попытка хотя бы с позиции экономического неоинституционального подхода подойти к этому мне кажется честной и интересной, и не может не вызвать горячей поддержки. Но это не означает, что мы должны перестать думать о безопасности в терминах других подходов, о чем уже шла сегодня речь.

А.А. Аузан

Уважаемые коллеги! Я буду очень кратким, и хочу прежде всего сказать, что мы благодарны всем за длинное обсуждение, коим были удостоены.

На содержательную полемику нет времени, поэтому выскажу два «человеческих» соображения. Первое: помните, было такое определение в советское время, что наука — это способ удовлетворять личное любопытство за общественный счет? Вот я бы сказал, что сам этот проект родился как своего рода человеческая личностная реакция на происходящее в стране. Мы попытались его реализовать профессиональными средствами и инструментами некоторой довольно разнообразной по профессиональному опыту и образованию группы людей. И должен заметить, что в общем мы удовлетворены тем, что получилось. Удовлетворены, потому что мы ставили для себя задачу найти некую альтернативу, набор вариантов, — кажется, нашли.

Второе. Мы прошли определенную верификацию с этим продуктом, потому что на прошедшей в ноябре конференции с коллегами (не только экономистами, но и юристами) из нескольких

американских университетов, работающими в этой области, оказалось, что наше исследование в этой области востребовано, материалы исследования просят публиковать за границей. Получилась довольно серьезная наработка, и если говорить о тех же муниципальных и региональных властях, — интерес к ней, безусловно, есть. Мы даже думаем о том, чтобы провести некоторое обсуждение в Совете Федерации, потому мы предложили некоторый инструментальный материал, которого раньше не было, который вызывает интерес у власти. Поэтому в каком-то смысле мы удовлетворены этим проектом.

Но что произошло дальше? Проект закончен, книжка написана, и начинает гаснуть интерес. Я считаю, что мы сегодня получили вызов — вызов на совершенно другом уровне. У нас была задача найти некоторый набор новых инструментов реагирования на возникшую в стране реальную жизненную проблему. Но мы не рассматривали тогда необходимость соотнести свой подход с другими теоретическими методологическими подходами в этой области. Это очень интересная задача, достойная исследовательского внимания. Спасибо.

С.П. Капица

Несколько слов в заключение. Проблема безопасности очень старая. Один великий русский мудрец сказал: «всякий да опасно ходит» — по существу, именно это мы и обсуждали. В Ветхом завете было описано, как перед падением Вавилона царь Валтасар на стене своего чертога видел кисть руки, которая выводила непонятные слова: «мене», «текел», «перес». Этими словами всегда пугали человечество, значение которых до сих пор никто толком не знает. Эта история тоже вызывает определенную ассоциацию с нашими поисками безопасности. (В книге пророка Даниила дается следующее разъяснение: «МЕНЕ — исчислил Бог царство твое и положил конец ему; ТЕКЕЛ — ты взвешен на весах и найден очень легким; ПЕРЕС — разделено царство твое и дано Мидянам и Персам. В ту же самую ночь Валтасар, царь Халдейский, был убит» — *ред.*)

С другой стороны, сложившаяся ситуация с безопасностью, с моей точки зрения, связана с очень резким переходом в развитии человечества, который мы переживаем, когда от такого бурного роста мы переходим к стабилизации населения. Когда на протяжении меньше поколения меняются ценностные представления, меняются взаимоотношения между поколениями, меняется отношение человека к окружающему миру. И сознание человека, и экономические категории, и многое другое находится в нестационарном состоянии — в таком неравновесном состоянии эти вопросы возникают особенно остро. Это, пожалуй, главное, о чем мне хотелось сказать.

Я уверен, что эти исследования будут востребованы. Наверное, надо найти способ сделать их более доступными, чтобы было более понятно, на какие вопросы мы можем ответить и в каком направлении развивать свою мысль. Я думаю, сегодняшняя дискуссия продемонстрировала, что для этого существуют разные методологические возможности. Более того, очень важно увязать экономический, социологический анализ, статистический подход и, наконец, общеисторическую глобальную ситуацию, в которой мы оказались, потому что изменение режима развития человечества — это глобальная идея, реализующаяся в каждом обществе, в каждом государстве по-своему. Но источники этого перехода лежат в каком-то глобальном изменении сознания человека. Перемены в нас самих, поэтому мы начинаем думать больше о своей безопасности, когда, по существу, сами больше всех себе создаем угрозы. На этой счастливой ноте я позволю себе закончить это заседание.

ЖК

Выпуски Никитского клуба

2000 год

Выпуск 1. **«Восприятие современной России за рубежом»**

Выпуск 2. **«Глобальные проблемы демографического перехода и Россия»**

2001 год

Выпуск 3. **«Эволюция российской государственности за 10 лет».**

Выпуск 4. **«Конституционная экономика и статус Центрального банка»**

Выпуск 5. **«Судебная реформа в России: пределы и возможности».**

2002 год

Выпуск 6. **«Воспитание, образование, обучение в гражданском обществе»**

Выпуск 7. **«Гражданское общество и государство (механизм взаимодействия)»**

Выпуск 8. **«Зарубежье глазами россиян».**

(Обсуждение книги Фонда «Общественное мнение»: «Америка: взгляд из России. До и после 11 сентября»)

Выпуск 9. **«Ресурсы для экономического роста: от клише к парадоксам»**

(по итогам Международной конференции по финансированию развития. Монтеррей (Мексика), 18–22 марта)

Выпуск 10. **«Политика и технология зарубежной технической помощи России»**

Выпуск 11. **«Россия в «Большой восьмерке»: путь к Кананаскису и далее».** Заседание с участием российских организаторов встречи G8 в Кананаскисе.

2003 год

Выпуск 12. **«Цивилизационная специфика России: каким аршином мерить?»**

Выпуск 13. **«Трансформация международной валютной системы: тенденции и сдвиги».** Презентация книги О.В. Буториной, руководителя Отдела европейской интеграции Института Европы РАН «Международные валюты: интеграция и конкуренция» (электронная версия).

Выпуск 14. **«Современная миграционная ситуация в мире и России».**
Выездное заседание Никитского клуба в г. Санкт-Петербурге

2004 год
Выпуск 15. **«Экономика знаний: контекст российских проблем».** Обсуждение доклада академика В.Л. Макарова, директора Центрального экономико-математического института РАН

Выпуск 16. **«Власть — для развития страны: часть I. «Власть — для развития страны»; часть II. «Какой парламент нужен России?»**

Выпуск 17. **«Международные валютно-финансовые интересы — в чем они?»**
Доклад заместителя министра финансов РФ С.И. Колотухина

Выпуск 18. **«Старые проблемы на новый лад: российское предпринимательство и общественные стереотипы»**

Выпуск 19. **«Повестка дня — 2010»: демонтаж или модернизация социального государства?»**

Выпуск 20. **«Китайский фактор в новой структуре международных отношений и стратегия России»**

2005 год
Выпуск 21. **«Стратегия развития фондового рынка России»**

Выпуск 22. **Часть I. «Человеческий капитал России: эволюция, структурные особенности, будущие вызовы». Часть II. «Человеческий капитал России: эволюция, структурные особенности, будущие вызовы»**
(выездное расширенное заседание НК в Твери с участием Администрации области во главе с губернатором Д.В. Зелениным)

Выпуск 23. **«Самоидентификация россиян»: часть I. «Самоидентификация россиян: по крови, по паспорту, по вере, по расчету, по времени... (нужное подчеркнуть, упущенное добавить)»; часть II. «Самоидентификация российской элиты»**

Выпуск 24. **«Стратегия энергетики XXI века»**

2006 год
Выпуск 25. **«Мир вокруг нас: авангард и традиции в единстве и противоречии»**
(дискуссия, связанная со 120-летием поэта русского авангарда В. Хлебникова)

Никитский клуб

клуб ученых и предпринимателей

НИКИТСКИЙ КЛУБ заявил о своей публичной деятельности в марте 2000 года, в июне того же года получил юридический статус. Название «Никитский», с одной стороны, связано с местом рождения Клуба, с другой — отражает стремление его основателей к культурно-исторической преемственности.

Никитский клуб — это частная инициатива ученых и предпринимателей, обеспокоенных судьбой российского общества и государства. Это стремление объединить интеллектуальные силы России как активный ресурс развития страны. Это гражданская ответственность ученых и деловых людей в общественном диалоге по актуальным для России проблемам.

Клуб видит свою миссию в том, чтобы консолидировать интеллектуальные ресурсы. В условиях системной трансформации власть, как правило, вынуждена действовать не столько по глубоко продуманному плану, сколько по обстоятельствам. Вопросы стратегии и глобальное видение проблем остаются вне поля зрения. Между тем, ошибки будущего рождаются в настоящем. Гражданская инициатива Никитского клуба состоит в том, чтобы общими усилиями научных, политических и предпринимательских кругов помочь обществу осознать себя и сформулировать приоритетные для страны позиции собственной стратегии развития в глобальном мире.