

МАРИАННА КЛОЧКО,

Государственный университет штата
Огайо

ПИТЕР К.ОРДЕШУК,

Калифорнийский технологический институт

**Временные предпочтения:
отбор или социализация
(исследование украинских студентов)¹**

Abstract

Most economic theories assume that the discount people they apply to the future – the weight given to the future relative to the present in their decision making – is fixed, exogenously determined, and essentially the same across a society. Relevance of this assumption derives from the fact that this parameter of an individual's choice is critical in determining the likelihood of a person's engagement in cooperative action, as well as the likelihood that they will abide by democratic principles and participate constructively in the development of efficient and cooperative markets. Using a sample of Ukrainian youth – those who have emigrated to the West to complete their studies as compared to those who remain in Ukraine – we question the validity of this assumption. We suggest that not only are those students who travel to the West different from Ukraine's student population generally in terms of the time discounting they apply to the future, but also that this discount changes as a function of one's length of stay in the West so as to make them more amenable to cooperative action.

Введение

Проблемы Ближнего Востока, в частности Ирака и Афганистана, актуализируют дискуссию, посвященную возможности изменения общества в плане демократизации и перехода к рыночной экономике. Следует отметить,

¹ Это исследование было осуществлено благодаря поддержке Калифорнийского технологического института, финансируемого Национальным советом по проблемам Восточной Европы и Евразии.

что внимание общественности не всегда было сфокусировано на Ближнем Востоке; прежде речь шла о попытках преобразований в другой группе стран, а именно в странах бывшего СССР. Множество реформ было предложено руководством независимых государств – преемников СССР; многие из них рассматривались, обсуждались и частично воплощались на том основании, что структуру человеческой деятельности якобы можно изменить в течение короткого времени. Однако успех этих попыток был неоднозначен. Если страны Центральной Европы уже присоединились к Европейскому Союзу, и их политика, хоть зачастую и спорная, воспринимается как проявление демократии, то чем дальше мы продвигаемся на Восток, тем явственнее можно наблюдать (хотя прошло уже более десяти лет) отсутствие реальной демократии и незавершенность (либо полную невозможность) экономических реформ. Украина погрязла в коррупции, над Грузией нависла угроза гражданской войны, говорить о Белоруссии как о “молодой демократии” может только человек с хорошо развитым воображением, а в недавних выборах в России и вовсе отсутствовала соревновательность. Хотелось бы задать вопрос: когда и при каких условиях конституциональная перестройка и изменение традиционных параметров экономической политики оказываются недостаточными условиями для осуществления поставленных целей?

Вместо того, чтобы еще раз анализировать ошибки и объяснять необоснованность ожиданий, более конструктивный подход предполагает обращение к теоретическим основам и определение необходимых составляющих эффективной демократической рыночной системы, включая соблюдение демократических норм, жизнеспособное право собственности, правовую защиту контрактов, — все то, что само по себе является формой общественной кооперации. Если некоторые контракты и защищаются правовой системой, то большинство предполагают менее формальные социальные санкции и поощрения, являющиеся ключевым звеном кооперированной деятельности [1]. Согласно такой логике, различные процессы, соответствующие принятым обществом конституциональным ограничениям, также являются примерами кооперации деятельности, когда, скажем, общество признает принципы выборов на соревновательной основе или же законность судебных решений [2; 3]. Чтобы понять, когда люди предпочитают действовать взаимовыгодным образом и избегают поступков, ущемляющих интересы отдельных, если не всех участников совместной деятельности, особое значение имеет такой аспект индивидуального принятия решений, как оценка человеком будущего, то есть то, какой вес он ему придает. Поэтому и разного рода экономические реформы вряд ли будут успешны, и население будет менее склонно инвестировать долгосрочные проекты, скорее ориентируясь на быструю отдачу от своих инвестиций, если будущее в представлениях людей “обесценено”. Но даже если обратиться к более общим аспектам, таким как, например, уважение частной собственности, готовность определенной части элит смириться с электоральным поражением, а также сотрудничество в законотворчестве несмотря на различие идеологических позиций, это предполагает “тень будущего”, в которой и угроза грядущего наказания, и обещание поощрения помогают принимающим решения наладить сотрудничество в настоящем [4; 5]. Если такая “тень” отсутствует, то, преследуя индивидуальные цели, люди принимают во внимание лишь сиюминутную выгоду, а предприниматели так же, как и политические элиты, не особенно заботятся о своей репутации и не спешат умерить свои аппетиты, с тем чтобы укрепить ее.

Связь оценки будущего с темой сотрудничества лучше всего можно продемонстрировать на примере простой, 2-личностной Дилеммы заключенных, описанной в теории игр¹. Этот простой пример показывает, что если взаимовыгодное сотрудничество не регулируется правовыми санкциями, то оно может состояться при двух условиях: во-первых, в данном обществе люди придают будущему достаточный вес, когда выбирают возможную стратегию, и во-вторых, все осознают это.

Возвращаясь к анализу положения дел в бывшем СССР, можно по-разному объяснять характерные для него изъяны демократического управления и рыночного капитализма, но в этой статье нам хотелось бы подчеркнуть, что, возможно, одним из препятствий, стоящих на пути эффективных реформ, является отсутствие “тени будущего”. Естественно, мы осознаем, что экономическая и политическая нестабильность взаимосвязаны, и если неуверенность в завтрашнем дне отравляет жизнь людей, они не будут особо ориентироваться на будущее, и, скорее всего, это пренебрежение будущим будет, в свою очередь, через ежедневное принятие решений воспроизводить ту же самую неуверенность. Несмотря на это, практически все экономические теории (примечательное исключение составляют Г.С.Беккер и К.Б.Маллиган [6]) предполагают, что индивидуальная оценка времени, например дисконтирование, обесценивание будущего по отношению к настоящему, является экзогенной и неизменной величиной. Но даже если отвлечься от проблемы риска и неуверенности, есть весомые основания полагать, что индивидуальные временные предпочтения и, соответственно, предпосылки сотрудничества варьируют достаточно предсказуемо. В любом случае — будь то отказ наркоманов от вредной привычки [6; 7], снижение уровня коррупции [8], освоение фермерами экологически безопасных технологий [9] или же просто изменения, связанные с естественным ритмом жизни [10; 11] — вес, придаваемый будущему, отнюдь не является экзогенной константой. Классическая экономическая теория предполагает, что этот важный элемент индивидуального принятия решений жестко культурно обусловлен (либо изменяется только в том случае, когда какие-либо события смещают восприятие уровня риска), а следовательно, некоторые общества имеют лучшие условия, чтобы стать демократическими и поддерживать конкурентоспособные рынки. Однако мы полагаем, что следует выдвинуть гипотезу о том, что вес, придаваемый будущему, или временные предпочтения изменяются и что определенная общественная политика сможет изменить эти предпочтения таким образом, что они будут более соответствовать стабильной демократии и жизнеспособной рыночной экономике.

В этой статье мы прежде всего подвергаем сомнению валидность предположения о жесткой внешней обусловленности временных предпочтений, основываясь при этом на анализе определенной выборки населения, а именно молодежи бывшего СССР. Согласно гипотезе, которую мы выдвигаем, исходя из результатов наших исследований, вес, который люди придают будущему, не является сугубо культурно предопределенным и неизменным, а напротив, колеблется под влиянием социальных взаимодействий. Мы зада-

¹ Подробное описание Дилеммы заключенных см., напр.: *Avinash D., Skeath S. Games of Strategy.* — New York; London, 1999. — P.255–280.

емя конкретным вопросом: если жители бывшего СССР переедут на Запад, обнаружим ли мы изменения в их оценке будущего, а если обнаружим (сравнивая жителей Украины с теми, кто теперь живет на Западе), то каково соотношение влияния отбора и индивидуальных изменений? Если преобладает отбор, то мы сможем рассматривать обнаруженные различия как проявление “утечки мозгов”, если же это результат социализации, то тогда вполне вероятно, что временные предпочтения подвержены изменениям. Вместе с тем в этой статье затрагивается и более общий вопрос, а именно: существует ли так называемый культурный параметр (русская или славянская душа), неизменный и исключающий возможность того, что “они могут стать такими же, как и мы”?

Методология исследования

Можно утверждать, что личностные черты в наибольшей мере подвержены изменениям в течение решающего для форматирования личности периода — с момента полового созревания и до 18–25 лет. Естественно, чем старше человек, тем сложнее изменить основные свойства его личности, не вызвав при этом сильного когнитивного диссонанса. Поэтому наша выборка ориентирована на молодежь в возрасте от 17 до 35 лет. Одна часть выборки состоит из молодых людей, которые родились и выросли в Украине (большинство), а также в России, Беларуси, Грузии, Литве и Армении и переехали в США и другие западные страны преимущественно в качестве студентов. Некоторые из них приехали вместе с эмигрировавшими родителями, некоторые учились на Западе, нашли работу и остались там жить, и наконец, совсем немногие вернулись домой. Однако самая главная характеристика этой выборки заключается в том, что все 172 человека определенное время провели на Западе. Вторая часть выборки насчитывает 324 человека (выпускники школ, студенты, аспиранты и молодые специалисты, живущие в Украине, в основном в Харькове)¹.

Чтобы облегчить описание методологии, назовем ту часть выборки, которая состоит из лиц, выросших в бывшем СССР и живущих на Западе, иммигрантами². Опросники, состоящие из 12 вопросов, были отправлены электронной почтой 400 потенциальным респондентам с предваряющим примечанием, объясняющим цель исследования и гарантирующим неразглашение приватной информации, а также возможность ознакомиться с результатами исследования. Примерно 43% адресатов (172 человека) вернули заполненные опросники. Для украинской части выборки опросник был переведен на русский язык, и исследование проводилось с участием интервьюеров (чаще с большими аудиториями), главным образом из-за ограни-

¹ Исследование в Украине проводилось среди учащихся нескольких средних школ, Национальной фармацевтической академии, Академии милиции и Харьковского педагогического университета. Опросы также проводились в Западной Украине, но с меньшим количеством респондентов.

² Были опрошены: участники программ обмена “Muskie” (FSA), студенты и аспиранты Корнельского университета, участники программы по оказанию помощи гражданам Украины при поступлении в вузы США, а также члены Украинской студенческой ассоциации в США.

ченного доступа населения к Интернету. Вопросы 1, 2 и 3 были изменены так, что их финансовые термины были переведены в украинский масштаб и выражены в национальной валюте (гривнях). Всего было опрошено 324 человека. В приложении приведен текст украинского опросника.

Естественно, существуют незначительные отличия между опросниками, использованными в Украине и на Западе. Они отражают различия в контекстах и жизненном опыте респондентов. Следует отметить, что большинство вопросов были идентичными либо, по крайней мере, легко сопоставимыми.

Общие вопросы. В вопросе 1 спрашивается, предпочитает ли респондент получить 200 долл. немедленно или гарантированные 500 долл. шесть месяцев спустя. Этот вопрос обычно используют для качественного измерения временных предпочтений (см. [12], а также литературу, к которой обращаются данные авторы). В украинском опроснике суммы изменены на 1000 и 2500 грн соответственно. Вопрос 2 представляет собой модификацию вопроса 1 в новом контексте: спрашивается, что бы респондент сделал с определенной суммой денег, при этом откладывая деньги на проведение отпуска или каникул отражает ориентацию на будущее. Вопрос 3 (о приемлемой процентной ставке в случае отсрочки выплаты долга) — это попытка количественно измерить, насколько люди дисконтируют будущее. Мы, конечно же, понимаем, что ответы на этот вопрос могут отражать определенные предубеждения, ибо в бывшем СССР давать займы деньги под проценты считалось аморальным делом. В свете этого особый интерес представляют данные нашего исследования, согласно которым среди украинцев кое-кто готов давать деньги займы под 300%, тогда как представители иммигрантской выборки не решаются требовать более 25%. Похоже, что именно этот вопрос частично отражает связь между неуверенностью в завтрашнем дне (в политической и экономической сферах) и оценкой будущего. Вопрос 4 операционализирует “религиозность” респондентов как частоту посещения религиозных заведений. Данный вопрос был включен в опросник потому, что в литературе, посвященной оценке будущего, часто выдвигаются гипотезы о связи между временными предпочтениями и религиозностью, в том смысле что ожидание “жизни после жизни” удлиняет “тень будущего”. Вместе с тем этот вопрос может быть контрольным для сравнения двух подвыборок. Вопрос 6 посвящен профессиональным планам. Предположительно, существование планов, пусть даже не совсем четких, предполагает возможность проекции в будущее. Нам хотелось увидеть, существует ли связь между желанием стать адвокатом, экономистом или же представителем иной профессии, связанной с финансами (менеджером, консультантом и т.д.), с одной стороны, и оценкой будущего — с другой. Вопрос 7 касается семейного статуса; он был включен на основании гипотезы, что для женатых людей будущее имеет больший вес. Эту переменную также можно использовать как контрольную, чтобы не впасть в заблуждение, что временные предпочтения изменяются лишь потому, что иммигрантская подвыборка содержит большую долю женатых, чем подвыборка украинцев. Вопрос 8 — гендерный вопрос, поскольку есть данные, свидетельствующие о том, что женщины придают будущему больший вес, чем мужчины, в силу своей ориентированности на семью и воспитание детей. Вопрос 9 — индикатор возраста; он был включен в опросник не только как контрольная переменная, но еще и потому, что существуют доказательства того, что подростки более нетерпеливы, чем старшее поколение (см. [12]). Кроме того, знание возраста позволяет нам определить, сколько времени респондент провел на Западе.

Оставшиеся вопросы разнятся между двумя опросниками, хотя их структура делает возможным сопоставление результатов.

Опросник для иммигрантов. Вопрос 5 касается количества лет, проведенных на Западе. Вопрос 10 идентифицирует страну отбытия; варианты ответов: 0 — СССР; 1 — Россия; 2 — Украина; 3 — другая постсоветская страна (Армения, Грузия, Латвия, Литва); 4 — Восточная Европа. Следует отметить, что хотя в случае украинской подвыборки этот вопрос не задавался, здесь всем респондентам автоматически было присвоено значение 2 (Украина)¹. Вопрос 11 показывает, живет ли респондент в стране, в которой он вырос, и если нет, то как долго. Этот вопрос также дает возможность определить изменение места жительства и, соответственно, время, проведенное в “новой” стране. Вопрос 12 касается состава группы общения респондента, того, с кем он общается чаще всего: с гражданами новой страны проживания или же с иммигрантами.

Опросник для украинцев. Вопрос 5 идентифицирует уровень образования, варьирующий от незаконченного среднего до законченного высшего. Опросник иммигрантов не включал такого вопроса; но мы знали, что наша выборка состоит исключительно из студентов либо аспирантов, которых легко идентифицировать по возрасту. Вопрос 10 похож на вопрос 12 в опроснике иммигрантов, только тут мы просим респондентов оценить количество иностранцев, которых они знают. Эта величина измерялась по количеству людей, для которых родным языком является английский, немецкий или французский. Вопрос 11 позволяет выяснить, планирует ли респондент покинуть родную страну с целью работы или учебы. Предполагается, что положительные ответы демонстрируют более высокую оценку будущего, чем отрицательные.

Описательная статистика

Хотелось бы подчеркнуть, что наивно было бы предполагать, что те, кто едет на Запад (учиться или работать), представляют собой случайную выборку молодежи своей страны. Естественно, происходит отбор, и было бы удивительно обнаружить, что для тех, кто иммигрирует, будущее в той же мере или даже менее значимо, чем для тех, кто остается в Украине. Но тот факт, что уехавшие уже достаточно долго находятся на Западе, позволяет нам говорить о процессе социализации, происходящей уже после отбора. Сначала обратимся к общему статистическому анализу, сравнивая две подвыборки. В таблице 1 две подвыборки сопоставляются с точки зрения демографических характеристик — возраста и пола; подвыборка иммигрантов в среднем немного старше из-за того, что там присутствует пропорционально большая группа молодежи от 26 до 30 лет, но если мы скомбинируем возрастные категории от 21 до 25 лет и от 26 до 30, то обе подвыборки будут в большей мере сопоставимы. Средний возраст иммигрантской выборки — 25,4 года, тогда как для украинской подвыборки эта величина составляет 21,7 года. Подвыборка иммигрантов также содержит большую долю жен-

¹ Уровень мобильности в Украине низок, и чтобы посещать школу, необходимо быть гражданином Украины. Таким образом, мы можем быть уверены в однородности выборки с точки зрения гражданства.

щин (49% по сравнению с 39% в украинской выборке). Остальные переменные отличаются более существенно. Большинство респондентов, живущих на Западе, имеют определенные профессиональные планы (58%) либо выбирают профессию экономиста или адвоката (30%), что в совокупности составляет 88%, по сравнению с 39% имеющих определенные планы молодых людей и 13% будущих экономистов и адвокатов среди живущих в Украине, то есть в сумме 52%. Тут мы скорее всего наблюдаем, как неуверенность в завтрашнем дне и экономическая и политическая нестабильность оказывают влияние на жизнь в Украине. Большую долю иммигрантской подвыборки составляют женатые/замужние (31% по сравнению с 13% в украинской подвыборке), больше респондентов имеют тенденцию общаться с лингвистически разнородным населением (85% по сравнению с 35%) и больше тех, кто не проявляет религиозных интересов (41% по сравнению с 20%).

Таблица 1

Сопоставление подвыборок иммигрантов и украинцев по основным характеристикам, %

Характеристики	<i>Иммигранты</i> N = 172	<i>Украинцы</i> N = 324
Возраст		
15–20 лет	19,2	34,5
21–25 лет	34,3	58,5
26–30 лет	35,5	3,9
31–35 лет	8,1	2,7
36 лет и старше	2,9	0,3
Пол		
мужской	51,0	61,0
женский	49,0	39,0
Доля женатых/замужних	31,0	14,0
Профессия и карьера		
Планы отсутствуют	4,1	45,5
Студент	8,1	2,1
Есть профессиональные планы	56,4	39,5
Экономика или право	31,4	13,0
Религиозность (посещение церкви)		
Нет, не посещаю	41,4	20,2
Да, но не посещаю	19,5	45,5
Да, но посещаю только по праздникам	25,4	26,8
Да, посещаю раз в месяц	5,3	3,6
Да, посещаю каждую неделю	8,3	3,9
Общение		
На иностранных языках	12,2	7,8
Смешанное	72,7	26,8
Только на родном языке	15,1	65,4

Таблица 2

**Базисное сопоставление временных предпочтений
иммигрантов и украинцев, %**

Вопросы и варианты ответов	<i>Иммигранты</i> N = 172	<i>Украинцы</i> N = 324
1. Вы выиграли областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли?		
\$200 (1000 грн) немедленно	18,0	58,7
\$500 (2500 грн) через шесть месяцев	82,0	41,3
2. Вы получили премиальные размером в 800 грн (\$150). Вам не нужно выплачивать долги... Что Вы сделаете с деньгами?		
куплю шикарную вещь или устраю вечеринку для друзей	47,7	51,4
отложу на отпуск/ каникулы	52,3	38,6
3. Какое-то время назад Ваш знакомый занял у Вас деньги и пообещал отдать сегодня... Если бы Вы могли изменить условия ссуды, сколько он должен будет Вам отдать через месяц, чтобы для Вас получение одолженной суммы сегодня и новой суммы через месяц были равнозначны? (процентная ставка по ссуде)		
0	48,2	40,2
0–5%	18,0	0
5–10%	9,6	1,2
10–25%	21,7	14,2
25–30%	1,8	24,5
50–100%	0,6	13,0
> 100%	0,0	1,9

Сопоставим две подвыборки по ответам на три вопроса, по которым измеряется оценка будущего. Таблица 2 показывает распределение ответов. В частности, ответы на вопрос 2 (Q2) обнаруживают незначительные отличия. Более явные отличия появляются в ответах респондентов на вопрос 3 (Q3): примерно одинаковые доли в обеих подвыборках составляют те, кто не ссудил бы деньги под проценты (48% и 40%), но уж если ссужать на таких условиях, то украинцы предпочитают явно более высокие процентные ставки (некоторые — 200%, а в одном случае — все 300%). Такое впечатление, что по мере того, как идеи советской эпохи об аморальности кредитования под проценты изживаются, учащиеся и студенты, живущие в Украине, начинают ориентироваться на куда большие процентные ставки, чем их сверстники на Западе. Конечно же, эти результаты могут отражать не только различную оценку будущего, но и недоверие к людям вообще как реакцию на нестабильность политического и экономического климата и нескончаемый поток публикаций о криминальных элементах, коррупции и т. п. Однако са-

мое интересное отличие при сопоставлении двух подвыборок обнаруживается в ответах на вопрос 1 (Q1). Так, 80% иммигрантской подвыборки выбирают больше денег, но шесть месяцев спустя, тогда как среди живущих в Украине только 41% делают такой же выбор, а большинство выбирают “1000 грн немедленно”. Этот контраст становится еще более явственным, если разделить всех респондентов на тех, кто учился на Западе, и тех, кто не учился (ведь не все иммигранты приехали учиться). Как показывает таблица 3, доля респондентов, учившихся на Западе и выбирающих “500 долларов шесть месяцев спустя”, возрастает до 84%, а доля выбирающих “200 долларов немедленно” среди тех, кто никогда не учился в западном вузе, практически не изменилась, несмотря на изменение выборки. Мы понимаем, что таблица 3 содержит практически ту же информацию, что и таблица 2, и в обоих случаях мы встречаемся с проблемой отбора, что не позволяет нам построить неопровержимую логическую цепочку. Хотя мы наблюдаем различие между двумя подвыборками по переменным Q1 и Q3, мы не можем исключить возможность или же скорее вероятность того, что украинские учащиеся, пытающиеся поступить в западный вуз, каким-то образом отличаются от общей массы украинских учащихся. Это означает, что мы пока не можем опровергнуть гипотезу о том, что молодые люди, уезжающие на Запад, — не случайные представители населения, особенно с точки зрения оценки будущего.

Таблица 3

**Сопоставление временных предпочтений
в зависимости от опыта обучения на Западе, %**

1. Вы выиграли областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли?	<i>Не учился на Западе N = 338</i>	<i>Учился на Западе N = 164</i>
\$200 (1000 грн) немедленно	58,6	16,0
\$500 (2500 грн) шесть месяцев спустя	41,4	84,0

Аргументы в пользу отбора

Таблицы 2 и 3 иллюстрируют существенное отличие между украинской и иммигрантской подвыборками и что касается готовности подождать с удовлетворением своих запросов, и в отношении компенсации за отсрочку возвращения долгов. Обе эти таблицы также привлекают наше внимание к тому, что респонденты в Украине оценивают будущее не так высоко, как их сверстники на Западе. Более того, любые вариации по этим двум вопросам, особенно когда мы комбинируем обе подвыборки и проводим серию логистических регрессий (независимо от того, какие параметры мы включаем в качестве независимых переменных), просто свидетельствуют о том, что учеба или пребывание на Западе определенное время являются основным фактором, объясняющим изменения в наших двух зависимых величинах. Таблица 4 демонстрирует серию логистических регрессий, в которых “религиозность” и “образование” значимы на уровне 0,05 для Q1, общение с носителями иностранных языков значимо на уровнях 0,05 и 0,01 для Q3, а учеба на Западе значима на уровне 0,01 для обеих зависимых переменных.

Таблица 4

Логистические регрессии для комбинированной выборки

Коэффициенты уравнения	1. Вы выиграли областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли? а) \$200 (1000 грн), которые Вы получите сегодня; б) \$500 (2500 грн), которые Вы получите через шесть месяцев (N = 502)			3. Какое-то время назад Ваш знакомый занял у Вас деньги и пообещал отдать сегодня... Если бы Вы могли изменить условия ссуды, сколько он должен будет Вам отдать через месяц, чтобы для Вас получение задолженной суммы сегодня и новой суммы через месяц были равнозначны? (процентная ставка по ссуде) (N = 472)		
	1	2	3	1	2	3
Постоянная	-0,40 (0,34)	-0,01 (0,19)	-0,35** (0,11)	33,3** (13,3)	31,5** (2,9)	27,5** (2,5)
Учеба на Западе	1,43** (0,58)	1,97** (0,26)	1,97** (0,24)	-18,6** (6,1)	-16,3** (4,9)	-21,3** (4,5)
Карьера	0,16 (0,108)	0,07 (0,10)	-	-1,77 (2,3)	-	-
Религиозность	-0,24* (0,10)	-0,24* (0,10)	-	-0,40 (1,2)	-	-
Пол	-0,41 (0,23)	-0,35 (0,22)	-	-0,45 (4,69)	-	-
Женаты/замужем	-0,024 (0,29)	-	-	3,18 (5,86)	-	-
Язык общения	-0,30 (0,18)	-	-	-7,88* (3,7)	-9,04** (3,4)	-
Образование	0,37* (0,17)	-	-	4,20 (3,7)	-	-
Возраст	-0,31 (0,17)	-	-	-0,34 (0,68)	-	-
% объясненной вариации	0,25	0,23	0,21	0,05	0,06	0,04

Примечания: В колонке 1 — коэффициенты регрессии для всех учитываемых переменных; в колонке 2 — для части переменных (неучтенные отмечены прочерком); в колонке 3 — только для одной переменной. Цифры в скобках отражают величину стандартного отклонения.

* Значимо на уровне 0,05.

** Значимо на уровне 0,01.

Так или иначе, говоря только о влиянии жизни или учебы на Западе на временные предпочтения, мы упускаем из виду влияние отбора. Однако можно попытаться объяснить наблюдаемые различия в оценках будущего с точки зрения отбора и только отбора. Достаточно сослаться на то, чего стоит “инициация”, через которую необходимо пройти для обучения в США — выбор вуза, заполнение анкет, сдача многочисленных экзаменов (включая языковой), поиск денег и т.д., и т.п. Кроме того, потеря поддержки со стороны семьи предполагает определенный риск, и вместе с тем человек, уезжая,

готов заплатить подобную цену в надежде на то, что когда-нибудь в будущем все невзгоды будут с лихвой компенсированы. Действительно, всегда существовало мнение, что Америка получила немало преимуществ от наплыва иммигрантов не только из-за притока рабочей силы, новых идей и энергии, но и потому, что иммигранты отнюдь не являются среднестатистическими представителями своих родных стран. Напротив, это люди, способные рискнуть, променять спокойствие и уверенность в завтрашнем дне на потенциально большее вознаграждение в будущем не только для себя, но и для своих детей и внуков.

Таблица 5

Сопоставление миграционных намерений и временных предпочтений украинцев, %

11. Планируете ли Вы найти работу в Украине или же думаете выехать за рубеж, чтобы получить там образование и (или) найти работу?	1. Вы выиграли в областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли?	
	1000 грн немедленно	2500 грн через шесть месяцев
остаться в Украине N = 204	66	34
трудно сказать/уехать N = 126	48	52

Таблица 6

Сопоставление временных предпочтений и религиозности украинцев, %

4. Религиозность (посещение церкви)	1. Вы выиграли в областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли?	
	1000 грн немедленно	2500 грн через шесть месяцев
Нет, не посещаю N = 67	48,0	52,0
Да, но не посещаю N = 151	58,3	41,7
Да, но посещаю только по праздникам N = 89	61,8	38,2
Да, посещаю один раз в месяц/ каждую неделю N = 25	80,0	20,0

Наши данные не противоречат этой точке зрения. Обратите внимание на таблицу 5, которая показывает кросс-табуляции вопросов 1 и 11. Основываясь на этих результатах, можно предположить, что респонденты, утверждающие, что не хотят покидать Украину, с большей вероятностью выбирают 1000 грн сегодня (в отличие от 2500 грн шесть месяцев спустя). Таким образом, если те, кто едет на Запад, являются представителями той части населения, которая хочет покинуть Украину, или даже той, которая не совсем уверена в желании остаться, тогда не удивительно, что иммигранты будут

придавать будущему больший вес. Таблица 6 сопоставляет ответы на вопросы 1 (временные предпочтения) и 4 (религиозность). Можно отметить связь между частотой посещения церкви и тенденцией выбирать немедленное вознаграждение. Больше половины тех, кто утверждает, что не посещает церковь и не является религиозным человеком, выбирают вознаграждение шесть месяцев спустя (2500 грн). С увеличением частоты посещения церкви и религиозности число выбирающих 1000 грн немедленно пропорционально увеличивается. Казалось бы, мы уклоняемся от темы отбора, но давайте обратимся к таблице 1, согласно которой удельный вес людей, считающих себя нерелигиозными, в нашей иммигрантской подвыборке составляет 41%, тогда как в украинской подвыборке лишь 20% (в два раза меньше) опрошенных говорят об отсутствии религиозных интересов. Если предположить, что связь между религиозностью и вероятностью выбора “1000 грн немедленно” постоянна, а также если предположить, что оказавшиеся на Западе прошли непропорциональный самоотбор преимущественно из людей, не имеющих никаких религиозных интересов (см. табл. 1), тогда таблица 6 поддерживает гипотезу отбора.

Таблица 7

Зависимость временных предпочтений украинцев от возраста, %

Возрастные группы	1. Вы выиграли областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли?	
	1000 грн немедленно	2500 грн через шесть месяцев
17–21 лет N = 141	55,3	44,7
22–25 лет N = 140	59,3	40,7
26–45 лет N = 20	70,0	30,0

И наконец, таблица 7 показывает связь переменной возраста с временными предпочтениями согласно ответам на вопрос 1. Хотя наблюдаемая разница невелика, все же можно сказать, что более молодые украинские респонденты предпочитают большее вознаграждение с отсрочкой (в отличие от старших). Хотя эта связь и противоречит известным из литературы мнениям, мы можем объяснить это с учетом общественной среды постсоветского периода, породившей неуверенность в завтрашнем дне. Мы можем вычислить, что средний возраст прибытия на Запад представителей иммигрантской подвыборки составляет 19,4 года. Если предположить, что применительно к временным предпочтениям любые культурные, политические и экономические факторы, действовавшие, пока люди жили в бывшем СССР, после эмиграции уже не оказывают влияния, тогда мы можем говорить о большей склонности выбирать вознаграждение с отсрочкой среди иммигрантской подвыборки по сравнению с живущими в Украине.

Изменения оценки времени

Несмотря на определенные свидетельства в пользу гипотезы отбора, существуют некоторые противоречия в данных. Возьмем, например, табли-

цу 8, показывающую распределение ответов по украинской подвыборке на вопрос 1 (относительно временных предпочтений) в зависимости от половой дифференциации, а также тенденцию общаться преимущественно на родном языке (вопрос 10). Заметим, здесь практически отсутствует связь между полом и ответами на вопрос 1 и, что еще более удивительно, наблюдается негативная, хотя и слабая корреляция между ответами на данный вопрос и на вопрос 10. Если же посмотреть на иммигрантскую подвыборку, то, во-первых, там мужчины численно превосходят женщин (3 : 2); во-вторых, мужчины чаще выбирают больший выигрыш с отсрочкой по сравнению с женщинами (90% и 74%). Таким образом, мы не можем утверждать, что иммигранты более высоко оценивают будущее, чем украинская молодежь, только потому, что для мужчин вероятность переехать на Запад выше, чем для женщин. Мы также не можем утверждать, что эмигрирующие оценивают будущее выше потому, что общаются с иностранцами. Напротив, мы совершенно неожиданно обнаруживаем, что респонденты украинской выборки с большей вероятностью выбирают немедленное вознаграждение, если они общаются с иностранцами, по сравнению с теми, кто общается только с украинцами.

Таблица 8

Зависимость временных предпочтений украинцев от пола и языка общения, %

Вопросы и ответы на них	1. Вы выиграли в областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли?	
	1000 грн немедленно	2500 грн через шесть месяцев
8. Пол		
Мужской N = 197	58,4	41,6
Женский N = 127	60,6	39,4
10. Общение		
На иностранных языках N = 215	57,2	42,8
Смешанное N = 86	60,0	40,0
Только на родном N = 23	74,0	26,0

Мы не можем полностью отказаться от идеи отбора, просто возникает вопрос, насколько она подтверждается данными. Взглянем на таблицу 9, демонстрирующую результаты логистических регрессий с Q1 и Q3 в качестве зависимых переменных в рамках семи моделей (на основе только иммигрантской выборки) и несколькими вариантами измерения продолжительности пребывания на западе в качестве независимых переменных. В нашем случае единственная демографическая переменная с высоким уровнем статистической значимости — это пол; но, что более важно, время, проведенное на Западе (измеряемое либо как количество лет, проведенных в вузе, либо просто как общее количество лет, либо как соотношение лет, проведенных на Западе, и возраста), статистически значимо (на уровне 0,001) в каж-

дой регрессии. Пол и время, проведенное на Западе, — две переменные, объясняющие почти все варьирование в наших зависимых переменных, и очевидно, что это время нелегко заменить другими демографическими переменными или же их сочетанием. Переменная “время, проведенное на Западе” влияет на то, выберет ли респондент “200 долларов немедленно” или “500 долларов шесть месяцев спустя”, и, основываясь на логике, мы можем утверждать, что эта переменная тоже влияет на временные предпочтения. “Время, проведенное на Западе” не только во многом предопределяет ответы на вопрос 1 по комбинированной выборке (украинцы и иммигранты, вместе взятые), но и по собственно иммигрантской подвыборке.

Таблица 9

Логистические регрессии, Q1, для подвыборки иммигрантов

Коэффициенты уравнений	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5	Модель 6	Модель 7
<i>Постоянная</i>	2,221 (1,491)	1,421** (0,53)	2,202 (1,631)	1,782** (0,500)	1,538 (1,672)	1,825** (0,492)	2,363 (1,500)
<i>Годы на Западе</i>	–	–	0,169** (0,071)	0,154** (0,065)	–	–	–
<i>Годы на Западе versus возраст, %</i>	–	–	–	–	0,042** (0,017)	0,036** (0,015)	–
<i>Годы в вузе</i>	0,341* (0,135)	0,340** (0,130)	–	–	–	–	–
<i>Карьера</i>	0,119 (0,297)	–	0,066 (0,320)	–	0,061 (0,320)	–	0,106 (0,295)
<i>Религиозность</i>	–0,004 (0,175)	–	0,003 (0,183)	–	0,007 (0,183)	–	–0,122 (0,164)
<i>Пол</i>	–1,454** (0,469)	–1,466** (0,456)	–1,522** (0,509)	–1,570** (0,501)	–1,513** (0,509)	–1,579** (0,501)	–1,27** (0,449)
<i>Женатый/замужем</i>	0,218 (0,514)	–	0,114 (0,517)	–	0,129 (0,513)	–	–0,011 (0,488)
<i>Общение</i>	–0,439 (0,442)	–	–0,572 (0,487)	–	–0,588 (0,492)	–	–0,465 (0,425)
<i>Возраст</i>	–0,027 (0,047)	–	–0,006 (0,047)	–	0,020 (0,047)	–	0,012 (0,045)
<i>% объясненной вариации</i>	0,179	0,170	0,196	0,182	0,202	0,183	0,11

Примечание: Цифры в скобках отражают величину стандартного отклонения.

* Значимо на уровне 0,05.

** Значимо на уровне 0,01.

Было бы полезно определить, что представляли собой иммигранты в момент их прибытия на Запад. Это помогло бы нам оценить соотношения ответов на вопрос 1, обусловленные отбором и социализацией. Исходя из того, что нас интересует только относительная величина параметров, мы используем простые линейные регрессии согласно 3 моделям.

Модель А: время и пол (поскольку пол всегда статистически значим).

Модель В: время, пол и возраст (средний возраст иммигрантов — 25,0 лет, а их средний возраст в момент прибытия — 19,4 года).

Модель С: время, пол, возраст и карьерные планы (мы не можем исключить возможности того, что эти планы изменялись с момента прибытия).

Чтобы продемонстрировать, как мы пришли к приведенным ниже результатам, обратимся к следующей простой линейной регрессии:

$$\{\text{вопрос 1}\}Q1 = 0,786 + 0,0325 \{\text{Годы учебы в вузе}\} - 0,202 \{\text{Пол}\} + 0,0006 \{\text{Возраст}\} + 0,01 \{\text{Карьерные планы}\}$$

Предположим, мы присваиваем “годам обучения в западном вузе” значение 0 на момент эмиграции. Поскольку настоящее среднее значение этой переменной для иммигрантской подвыборки составляет 3,266, то, соответственно, наша оценка среднего ответа на вопрос 1 уменьшается на 0,1061 ($3,266 \times 0,0325$). Средний возраст данной выборки — 25,24 года, а средний возраст прибытия на Запад — 19,40 года. Если мы умножим полученную разницу (5,84) на 0,0006, мы получим дополнительное снижение нашей оценки ответов на вопрос 1 на 0,0038. И наконец, если мы предположим, что карьерные планы изменились после эмиграции, мы можем умножить 0,01 на разницу между средними значениями этой переменной по двум подвыборкам (в нашем случае: $2,10 - 1,37$) для дополнительного изменения в 0,0073. Складывая все эти изменения, мы получаем 0,1172. Исходя из того, что настоящая средняя величина нашей зависимой переменной 0,82, мы можем определить, что в момент прибытия на Запад $82 - 11,72 = 70,28\%$ нашей подвыборки выбрали бы “500 долл. шесть месяцев спустя” в отличие от “200 долларов немедленно”. Зная, что только 41,3% представителей украинской подвыборки сделали такой же выбор, мы можем определить, что из всей разницы между двумя выборками ($82 - 41,3 = 40,7\%$) 11,72% приходится на социализацию и $40,7 - 11,72 = 28,98\%$ — на отбор. Таблица 10 демонстрирует результаты подобных расчетов для трех указанных моделей на основе трех способов измерения проведенного на Западе времени. В этом случае время, проведенное на Западе, объясняет 18–33% разницы во временных предпочтениях согласно ответам на вопрос 1 по двум подвыборкам, а отбор, следовательно, объясняет процентный остаток¹.

Таблица 10

Сопоставление влияния факторов отбора и социализации на временные предпочтения иммигрантов, N = 172

Модели	Факторы	Годы в вузе	Годы на Западе	Годы на Западе versus возраст, %
Модель А	социализация	10,7	7,4	8,1
	отбор	30,0	33,3	32,6
Модель В	социализация	10,9	7,5	13,4
	отбор	29,8	33,2	27,3
Модель С	социализация	11,7	9,3	13,5
	отбор	29,0	31,4	27,2

¹ Мы понимаем, что изменения в карьерных планах тоже могли бы сыграть свою роль, но эта переменная никогда не объясняет более чем 0,73% разницы. Следует также принять во внимание тот факт, что мы не делаем поправку на семейное положение, которое само по себе могло бы немного увеличить долю разницы, объясняемой социализацией.

Выводы

При анализе данных возникает вопрос: в какой мере мы можем объяснить разные ответы на вопрос 1 на основании различий в ощущении нестабильности? К сожалению, в этом исследовании у нас не было возможности непосредственно измерить этот параметр. С другой стороны, существует возможность проследить связь между ответами на вопросы 1 и 3, так как можно предположить, что требование высокой процентной ставки на ссуду обусловлено ощущением нестабильности. Таким образом, исходя из того, что неоспоримо наблюдается тенденция респондентов украинской подвыборки требовать намного большую процентную ставку, чем в случае иммигрантской подвыборки, а также исходя из различий в ответах на вопрос 1 между двумя подвыборками, мы можем предположить, что ощущение риска и готовность выбирать вознаграждение шесть месяцев спустя связаны между собой. Для углубленного анализа мы можем начать с допущения, что ответы на вопрос 3, скорее всего, объясняются влиянием идей советского времени и тогдашним отношением к ссудам под проценты, особенно когда это касается друзей и знакомых. Таким отношением, очевидно, определяется то, что примерно равные доли респондентов в обеих подвыборках утверждают, что не будут «брать проценты» за отсрочку уплаты долга. Однако мы можем сказать, что если сосредоточиться только на тех, кто выразил готовность «брать проценты» и проанализировать позиции респондентов украинской подвыборки, то можно заметить самый широкий разброс в их ответах на вопросы 1 и 3. Таблица 11 представляет результаты трех регрессий, в которых ответы на вопрос 3 (Q3) используются в качестве зависимой переменной; кроме того, эта таблица демонстрирует результаты двух логистических регрессий, в которых используются ответы на вопрос 1 (Q1) по украинской подвыборке. В каждую регрессию мы включаем все демографические переменные, затем список независимых переменных мы ограничиваем, исключая одну за другой, пока не остаются только наиболее статистически значимые.

Пол (женщины устанавливают более высокую процентную ставку) и факт знакомства с иностранцами являются двумя переменными, которые оказывают значительное влияние на отношение к процентной ставке. Хотя уровень объяснения вариационных ответов здесь достаточно низок, величина ставки уменьшается с увеличением вероятности присутствия иностранцев среди знакомых. Пока отсутствует полная ясность в интерпретации значения этих коэффициентов, важнее, с нашей точки зрения, тот факт, что регрессионный анализ показывает отсутствие какой-либо связи между временными предпочтениями и религиозностью, согласно ответам на вопросы 1 и 4. То же самое подтверждается, если мы используем ответы на вопрос 1 (Q1) как зависимую переменную — Q1 тогда не обнаруживает значимой связи с Q3. Таким образом, если мы будем считать ответы на вопрос 3 индикаторами ощущения риска, то мы не сможем утверждать, что вариация в ответах на вопрос 1 является результатом вариации в ощущении риска, по крайней мере в случае украинской подвыборки. Мы не можем утверждать, что изменение ощущения риска и политической нестабильности не играет роли в изменении временной оценки. То, что мы не в состоянии (пользуясь исключительно нашими данными) объяснить различия в оценке времени с помощью индикатора уровня риска, не означает, что данный параметр соци-

альной среды не оказывает влияния на поведение людей после иммиграции. Следует отметить, что большая часть изменений во временных предпочтениях определяется отбором. Уезжая на Запад, люди несут с собой иное отношение к будущему. Но в то же время, хотя мы не можем полностью доказать гипотезу о динамичном изменении временных предпочтений, наши данные все же ее поддерживают и дают основания усомниться в привычном представлении о том, что оценка будущего является постоянной и сугубо культурно обусловленной величиной. Конечно, еще предстоит разобраться в деталях процесса изменений, который, как и любой механизм социализации, основывается на индивидуальном опыте и взаимодействии с окружающими, а также на информации, почерпнутой из различных социальных сетей, к которым принадлежит личность.

Таблица 11

**Линейные и логистические регрессии, Q3 и Q1,
уменьшенная украинская выборка (N = 192)**

Коэффициенты уравнений	Линейные для Q3			Логистические для Q1	
Постоянная	25,92 (42,33)	53,4 (8,03)	55,00 (7,66)	2,489 (1,672)	3,027** (1,486)
Q1	6,36 (10,28)	6,46 (9,72)	–	–	–
Q2	–9,85 (5,81)	–10,01 (5,64)	–8,84 (5,34)	0,921** (0,211)	0,903** (0,209)
Q3	–	–	–	0,001 (0,003)	0,001 (0,002)
Религиозность	–1,05 (5,49)	–	–	0,343 (0,200)	–0,350 (0,201)
Образование	–1,19 (10,52)	–	–	0,752* (0,381)	0,723* (0,367)
Женатый/ замужем	6,53 (13,74)	–	–	–0,305 (0,516)	–
Пол	20,89 (13,18)	22,84* (11,68)	23,46* (11,63)	–0,190 (0,479)	–
Возраст	1,20 (2,21)	–	–	–0,223* (,090)	–0,241** (0,081)
Общение	–18,41* (8,39)	–16,7* (8,69)	–17,45* (8,61)	–0,846* (0,368)	–0,825* (0,334)
Сфера деятельности	7,04 (7,84)			0,644* (0,283)	0,643* (0,280)
Карьера	1,45 (4,93)	–	–	0,156 (0,174)	–
% объясненной вариации	0,004	0,03	0,03	0,256	0,250

Примечание: Цифры в скобках отражают величину стандартного отклонения.

* Значимо на уровне 0,05.

** Значимо на уровне 0,01.

Мы утверждаем, что модели, основанные на статичном и экзогенном понимании “тени будущего”, не могут адекватно описывать социальные явления. Следовательно, прогнозы результатов институциональных изменений,

способствующих демократизации в политической сфере, развитию эффективных рынков и предотвращению коррупции, будут весьма далеки от реальности, если не принимают в расчет то, как люди оценивают будущее, а также динамическое взаимодействие этой оценки с социальными изменениями.

Литература

1. *Posner E.A.* Law and Social Norms. — Cambridge, 2000.
2. *Hardin R.* Why a Constitution // The Federalist Papers and the New Institutionalism / Ed. by B. Grofman, D. Wittman. — N.Y., 1989. — P.20–25.
3. *Ordeshook P.* Constitutional Stability // Constitutional Political Economy. — 1992. — **3(2)**. — P. 137–175.
4. *Taylor M.* Anarchy and Cooperation. — N.Y., 1976.
5. *Axelrod R.* The Evolution of Cooperation. — N.Y., 1984.
6. *Becker G., Mulligan C.B.* The Endogenous Determination of Preferences // Quarterly Journal of Economics. — 1997. — August. — P.729–758.
7. *Klochko M. A.* Drug Recovery and Changing Time Preferences. — Marion, 2004.
8. *Klochko M. A., Ordeshook P.C.* Corruption, Cooperation and Endogenous Time Discount Rates // Public Choice. — 2003. — **115**. — P. 259–83.
9. *Klochko M. A.* Time Discounting, Evolution and Social Networks : PhD Dissertation, Department of Sociology, Cornell University, 2004.
10. *Benzion U., Rapoport A., Yagil J.* Discount Rates Inferred from Decisions: An Experimental Study // Management Science. — 1989. — **35(3)**. — P. 270–284.
11. *Nagin D. S., Pogarsky G.* Integrating Celerity, Impulsivity, and Extralegal Sanction Threats into a Model of General Deterrence Theory and Evidence // Criminology. — 2001. — **39(4)**. — P. 865–889.
12. *Dauids A., Falkof B.B.* Juvenile Delinquents Then and Now: Comparison of Findings from 1959 and 1974 // Journal of Abnormal Psychology. — 1975. — **84(2)**. — P. 161–164.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Опросник, использованный в Украине

1. Вы выиграли областную лотерею. Какой из двух выигрышей Вы бы предпочли?
 - а) 1000 грн, которые Вы получите сегодня;
 - б) 2500 грн, которые Вы получите через шесть месяцев.
2. Вы получили премиальные размером в 800 грн. Вам не нужно выплачивать долги. Что Вы сделаете с деньгами?
 - а) куплю шикарную вещь, которую всегда хотел(а) иметь;
 - б) устрой вечеринку для друзей;
 - в) отложу на отпуск/ каникулы, которые состоятся в следующем году.
3. Какое-то время назад Ваш знакомый занял у Вас 300 грн и пообещал отдать сегодня. К сожалению, он не может сдержать свое обещание и просит месяц отсрочки. Если бы Вы могли изменить условия ссуды, сколько он должен будет Вам отдать через месяц, чтобы для Вас получение 300 грн сегодня и новой суммы через месяц были равнозначны? _____
4. Религиозны ли Вы? (выберите одно):

- а) да, посещаю церковные службы хотя бы раз в неделю;
 - б) да, посещаю церковные службы хотя бы раз в месяц;
 - в) да, но посещаю церковные службы только по большим праздникам;
 - г) да, но не вижу нужды посещать церковные службы;
 - д) нет.
5. Ваше образование:
- а) незаконченное среднее;
 - б) среднее;
 - в) незаконченное высшее;
 - г) высшее.
6. Ваши профессиональные планы (желаемая профессия и/или сфера деятельности): _____
7. Женаты (замужем) ли Вы?
- а) да;
 - б) нет.
8. Пол:
- а) мужской;
 - б) женский.
9. Возраст: _____
10. Сколько (приблизительно) Вы знаете человек, для которых родным языком является английский, немецкий или французский?
- а) никого;
 - б) 1–3;
 - в) 4 и более.
11. Планируете ли Вы найти работу в Украине или же думаете выехать за рубеж, чтобы получить там образование и (или) найти работу?
- а) скорее всего останусь в Украине;
 - б) скорее всего уеду за рубеж;
 - в) трудно сказать.

СПАСИБО!