

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 4. № 5. Ноябрь 2003

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д. э. н., проф., зав. кафедрой экономической социологии ГУ–ВШЭ, первый проректор ГУ–ВШЭ; директор Интерцентра Московской Высшей школы социальных и экономических наук.

E-mail: radaev@hse.ru

Ответственный редактор – **Добрякова Мария Сергеевна**, к. социол. н., сотрудник Независимого института социальной политики, зам. директора образовательного портала ГУ–ВШЭ по экономике, социологии, менеджменту.

E-mail: mdobryakova@hse.ru

Администратор сайта – **Лукьянчук Михаил Борисович**, аспирант ГУ–ВШЭ, младший научный сотрудник Института информационного развития ГУ–ВШЭ.

E-mail: lukyanchuk@hse.ru

Информационная поддержка – **Новикова Елена Геннадьевна**, аспирант ГУ–ВШЭ.

E-mail: neg@msses.ru

Проект осуществляется при поддержке

Московской Высшей школы социальных и экономических наук

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Редакционный совет журнала

Богомолова Т.Ю.	Новосибирский государственный университет
Веселов Ю.В.	Санкт-Петербургский государственный университет
Волков В.В.	ГУ–ВШЭ, Европейский университет в Санкт-Петербурге
Гимпельсон В.Е.	ГУ–ВШЭ
Добрякова М.С. (отв. редактор)	Независимый институт социальной политики
Заславская Т.И.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Лапин Н.И.	Институт философии РАН
Малева Т.М.	Независимый институт социальной политики
Овчарова Л.Н.	Независимый институт социальной политики
Радаев В.В. (главный редактор)	ГУ–ВШЭ
Рывкина Р.В.	Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН
Хахулина Л.А.	ВЦИОМ-А
Чепуренко А.Ю.	Российский независимый институт социальных и национальных проблем
Шанин Т.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Шкаратан О.И.	ГУ–ВШЭ

Содержание

Вступительное слово главного редактора.....	4
<u>Интервью</u>	
Лоран Тевено (<i>перевод М.С. Добряковой</i>)	6
<u>Новые тексты</u>	
Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России	14
<u>Новые переводы</u>	
Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	34
<u>Взгляд из регионов</u>	
Рыжова Н.П. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков».....	54
<u>Дебютные работы</u>	
Ольбикова Е.И. Влияние образовательных различий на характер трудовой мобильности работников (на российском рынке труда).....	72
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Смит М. Анализ рынков труда в канадской социологии (<i>перевод Е.С. Фидри</i>).....	95
<u>Новые книги</u>	
Средние классы в современной России: экономические и социальные стратегии (<i>Т.Р. Калимуллин</i>).....	118
Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления	137
<u>Исследовательские проекты</u>	
Интернет-конференция «Поиск эффективных институтов для России XXI века» (<i>Р.М. Нуреев, Е.В. Лобза</i>).....	138
<u>Учебные программы</u>	
Мезенцева Е.Б. Гендерные аспекты экономического поведения (<i>интернет-программа</i>).....	141
<u>Конференции</u>	
Trust and entrepreneurial behaviour in East and West European economies – concepts, developments, comparative aspects (Bremen, September 26–27, 2003)	171

VR Вступительное слово главного редактора

Представляем Вашему вниманию новый номер журнала.

Мы открываем этот номер **интервью** с *Лораном Тевено* – одним из двух лидеров (вместе с Люком Болтански) экономической теории конвенции во Франции. Это институциональное направление набирает все большую популярность среди экономсоциологов по обе стороны Атлантики. Постепенно знакомятся с данным направлением и российские исследователи – в немалой степени благодаря первым переводам, появившимся в «Вопросах экономики», «Журнале социологии и социальной антропологии», нашем журнале «Экономическая социология» и книге «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу». При этом нам не раз приходилось слышать о трудностях с пониманием данной концепции, с которыми сталкиваются наши читатели. Мы надеемся, что публикация интервью поможет хотя бы отчасти прояснить некоторые вопросы.

В рубрике **«Новые тексты»** предлагается первая часть работы *А.А. Яковлева* о взаимодействии групп интересов и их влиянии на экономические реформы в современной России. Работа является продуктом годовой стажировки в Германии, своего рода «Письма издалека». Ее результаты автор доложил на семинаре по социологии рынков на факультете социологии ГУ–ВШЭ. С удовольствием публикуем эти результаты.

В рубрике **«Новые переводы»** мы публикуем теоретическую часть работы *А. Портеса* «Неформальная экономика и ее парадоксы». Портес несомненно является одним из наиболее видных авторов в области неформальной экономики. В номере вы найдете основные части этой работы, посвященные подходам к определению неформальной экономики. Полный текст перевода готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

В рубрике **«Взгляд из регионов»** мы продолжаем тему неформальной экономики, однако переходим к российским (а точнее, российско-китайским) при(кросс-)граничным реалиям. Используя яркий эмпирический материал, *Н.П. Рыжова* (Амурский государственный университет, Благовещенск) описывает «челночный» бизнес на российско-китайской границе.

Размещаемый в рубрике **«Дебюты»** текст подготовлен на основе магистерской работы выпускницы факультета социологии МВСШЭН *Е.И. Ольбиковой*. На основе данных РМЭЗ автор анализирует влияние образования на трудовую мобильность.

В рубрике **«Профессиональные обзоры»** рассказывается о канадских исследованиях рынков труда. Канада, как и Россия, – страна, примечательная в том числе своими размерами и богатством природных ресурсов. Можем ли мы что-то почерпнуть из опыта географически сходной экономики? Текст написан не без иронии.

В рубрике **«Новые книги»** публикуется рецензия *Т.Р. Калимуллина* на книгу: Средние классы в современной России: экономические и социальные стратегии (/Аврамова Е.М. и др. Под ред. Т.М. Малевой. Моск. Центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003). Высказано много серьезных замечаний. Но в целом делается вывод о том, что данное исследование на сегодняшний день является лучшим в России по этой тематике.

Мы также публикуем оглавление новой книги *В.В. Радаева* «Социология рынков: к формированию нового направления» (М.: ГУ–ВШЭ, 2003).

В данном номере в рубрике **«Исследовательские проекты»** мы рассказываем об интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века», которая в настоящее время (27 октября – 20 декабря 2003 г.) проводится на образовательном портале по экономике, социологии и менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>). Руководитель проекта –

Р.М. Нуреев. Обращаем ваше внимание, что вход свободный – к участию приглашаются все желающие. Торопитесь!

В рубрике «**Учебные программы**» мы вновь используем ресурсы образовательного портала – и размещаем еще одну интернет-программу, подготовленную в рамках эксперимента «Учебные программы нового поколения». Программа посвящена гендерным аспектам экономического поведения (автор – *Е.Б. Мезенцева*, ГУ–ВШЭ).

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы публикуем программу семинара о доверии в предпринимательской деятельности на Востоке и Западе (26–27 сентября 2003 г., Бремен, Германия).

* * *

В Москве, наконец, выпал снег. Передвигаться по городу практически невозможно. Но все равно, ощущение приятное.

VR: Мы открываем новый номер интервью с *Лораном Тевено* – одним из двух лидеров (вместе с Люком Болтански) экономической теории конвенции во Франции. Это институциональное направление набирает все большую популярность среди экономсоциологов по обе стороны Атлантики. Постепенно знакомятся с данным направлением и российские исследователи – в немалой степени благодаря первым переводам, появившимся в «Вопросах экономики», «Журнале социологии и социальной антропологии», нашем журнале «Экономическая социология» и книге «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу». При этом нам не раз приходилось слышать о трудностях с пониманием данной концепции, с которыми сталкиваются наши читатели. Мы надеемся, что публикация интервью поможет хотя бы отчасти прояснить некоторые вопросы.

Лоран Тевено [Laurent Thévenot]. Март 2002 г. Москва¹.

Данное интервью было записано в один из приездов Лорана Тевено в Москву, где он читает лекции во Французском колледже. В этот период мы завершали перевод его новой статьи для нашей книги «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу». И, пользуясь случаем, я пытался прояснить с автором перевод некоторых неоднозначных понятий – например, «порядок обоснования ценности» или «домашний способ координации». Нужно сказать, что это довольно забавное упражнение – обсуждать на английском языке то, как лучше перевести термины с французского на русский...

– *Прежде всего я хотел бы спросить, связываете ли Вы себя в какой-то степени с экономической социологией? Конечно, я знаю, что Вами и Люком Болтански разрабатывается направление, известное как экономическая теория конвенций [economic theory of conventions], или новый французский институционализм. И тем не менее, считаете ли Вы себя хотя бы в какой-то степени экономсоциологом?*

– Да, несомненно. Но прежде всего, мне кажется, стоит подчеркнуть, что во Франции разработки, называемые собственно «экономической социологией», появились относительно недавно: 5–10 лет назад, даже, пожалуй, не более пяти. А прежде эта область развивалась просто в силу сотрудничества между экономистами и социологами. Нет, я не скажу, что я пришел в нее из экономики. Я просто хочу подчеркнуть этот факт.

Мы обсуждали этот вопрос с Ричардом Сведбергом в Стокгольме. Интересно было проследить эволюцию данной области в разных европейских странах. Во Франции она сложилась на стыке экономики (в частности, направления, разрабатываемого институциональными экономистами) и социологии. Вообще в этой части экономической теории влияние социологии достаточно велико. Так что между институциональными экономистами и социологами возникло сотрудничество. Правда, это не было социологией, которая все более обращалась к изучению хозяйства. Это означало, что критическая позиция вырабатывалась внутри самой экономической теории. А не так, как обычно бывает: социологи принимаются критиковать исходные посыпки

¹ Перевод М.С. Добряковой.

неоклассической экономической теории. Я думаю, что в случае Франции это была открытая дискуссия с экономистами.

Вы упомянули экономическую теорию конвенций, которой мы занимаемся с Люком Болтански. Но в целом это более общий проект, в который вовлечены и другие важные исследователи – Оливье Фавро [Olivier Favereau], Франсуа Эмар-Дюверне [François Eymard-Duvernay], Андре Орлеан [André Orléan]. Если говорить о сути проблемы, брать шире, чем просто отношения между экономистами и социологами, то как раз вышла интересная книга Франсуа Досса [François Dosse], в ней многое объясняется (и она уже переведена на английский²). В ней описывается в целом реорганизация французских социальных наук и философии за последние двадцать лет. При этом основное внимание уделяется экономике и социологии. И я бы сказал, что результаты всей этой более чем пятнадцатилетней работы весьма близки к тому, что называют экономической социологией, связаны, сопоставимы с нею. Особенно в критике экономической модели конкуренции – модели, которой не хватает анализа ее исходных посылок. И далее мы подходим к очень важному моменту, который важен и для нашей критики основного направления экономической теории, и близок к экономической социологии – это анализ институтов и посредствующих связей [mediation]. Особенно с точки зрения качества товаров и услуг. Ведь и Дж. Акерлоф, А.М. Спенс и Дж. Стиглиц, эти знаменитые нобелевские лауреаты, в своих исследованиях отталкивались от того факта, что ключевой проблемой является информация, и прежде в модели общего равновесия этой проблеме не уделялось достаточного внимания.

И мы тоже изучаем эти проблемы, рассматриваем процесс обретения товаром/благом особого качества [‘qualification’]. Это социальный процесс в классическом смысле, как понимал его П. Бурдьё и в целом как он понимается в социологии. Нам необходимо понять, что в основе координации между людьми лежат товары. Для экономической теории это очевидно. Социологи также уже подчеркивают необходимость такого конструирования. Мне кажется, мы уже достаточно интенсивно занимаемся анализом этого процесса, который мы называем «обретением качества». И конечно же, это еще один способ подойти к изучению координации.

И еще одно замечание. Мне хотелось бы подчеркнуть, что экономическая теория – это часть социальных наук. Она опирается на ту же программу исследования, что и социология, – с точки зрения объяснения артефактов, выстроенных человечеством для обеспечения координации. И это полностью противоречит позиции Л. Вальраса, который говорит, что политическая экономия должна стать естественной наукой. Он считает науки о нравах – науками о координации между человеческими существами. И говорит, что экономическая теория, напротив, – естественная наука. Да, сегодня нам это кажется очень странным заявлением. И, возможно, у экономсоциологов в целом и у нашей исследовательской группы есть основания сказать: нет, хозяйственные процессы – это процессы координации между людьми, точно такие же, как любые другие социальные процессы. Просто экономисты анализируют цену товаров (предметов). А социологи этим, как правило, не занимаются.

Наконец, последнее. Проблема агента и действия. Вы, конечно, знаете теорию Марка Грановеттера о пересоциализованности многих социальных, в том числе социологических течений. Мы также исследуем этот предположительно коллективный характер социального действия. Конечно, мы не считаем индивида неким рациональным, все и вся оптимизирующим агентом с фиксированными социальными отношениями. Вместо этого мы поместили в центр нашей исследовательской программы вопрос взаимодействия между людьми – нечто

² Dosse, François. *Empire of Meaning: The Humanization of the Social Sciences*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999.

неочевидное с точки зрения координации. Эта координация и является для нас основным вопросом.

– Если я не ошибаюсь, у Вас экономическое образование, Вы учились экономике или, точнее, экономической статистике? А когда Вы пришли к такому социологическому пониманию экономической теории?

– Это моя собственная маленькая история. Но вообще-то она также связана с более общей масштабной (коллективной) тенденцией, зародившейся в стенах нашего Института статистики и экономических исследований [INSEE] – французской организации, занимающейся исследованиями в области экономики, социологии, статистики. Примечательно, что всеми этими исследованиями занимается один институт. Многие из людей, которых я упоминал, работают как раз в нем. Они учились экономике – я тоже. Однако в этом институте есть и социологи. И у нас были достаточно тесные отношения с ними, в какой-то момент нам была близка и социология Бурдьё – в ней используются экономические термины, и вообще-то это целая проблема, потому что на самом деле эта терминология...

– Терминология форм капитала?

– Именно. ...Недавно вышла интересная работа Оливье Фавро, в ней как раз критически анализируется эта проблема. Это направление было для нас интересным, ведь в нем рассматриваются экономические вопросы [проблемы, связанные с хозяйством]. Так что именно тогда и именно поэтому я начал изучать социологию, сначала с Бурдьё, а потом с Люком Болтански, который как раз работал тогда над своей книгой «Les Cadres»³, где этот вопрос занимает центральное место. Моя биография в этом отношении несколько отличается от биографии моих коллег – я более серьезно занялся социологией. Но все мы соглашались, что этим двум дисциплинам следует выстроить более тесные отношения между собой, не просто слепить их в нечто нераздельное, но попытаться понять, что лежит в основе каждой из них, проанализировать их связь.

– ОК. А если говорить о Франции, какие методологические подходы в ней развиваются, помимо экономической теории конвенций? Вы упомянули Бурдьё. А какие авторы, какие еще направления кажутся важными и какие из них близки лично Вам?

– В экономической социологии во Франции? Давайте не обязательно только во Франции, хорошо?

– Ну, хорошо.

– Просто это позволит лучше ответить на вторую часть Вашего вопроса – о том, как я вижу нашу теорию по отношению к другим направлениям. Основой являются не социальные группы. Об этом говорилось уже в критике Грановеттера, когда он указывал на пересоциализованность. Об этом говорится и в нашей критике социологического наследия Бурдьё – ведь его теория построена именно вокруг групп, точнее, классов. В этом отношении она является марксистской.

– Постмарксистской.

– Да, постмарксистской. Так что помимо этих течений, помещающих в центр социальные группы или классы, есть другое направление, развитое прежде всего в американской экономической социологии (да и в американских социальных науках в целом). В нем в центр помещаются индивиды и их практики. И в основе лежит тот факт, что поведение индивидов определяется интересами. Можно использовать также термин «стратегия»...

³ Boltanski, Luc. *Les cadres: la formation d'un groupe social*. Paris: Editions de Minuit, 1982.

– Вы имеете в виду разного рода теории рационального выбора?

– И их тоже.

– Или в более общем ключе?

– Я говорю о людях, которых Вы уже интервьюировали. Вы считаете, они не занимаются теориями рационального выбора?

– Мне кажется, нет.

– Ну, не все из них. Но некоторые, мне кажется, занимаются как раз этими теориями.

– Это новый институционализм.

– Все они изучают интересы индивидов. Вы не согласны?

– Да, но под иным углом зрения, нежели теоретики рационального выбора. Здесь совсем другой подход.

[...]

– Если взять, например, Пола Димаджио [Paul DiMaggio]: агент, по его мнению, имеет интерес, который неким образом инкорпорируется в практики. Это означает, что существует не только рациональный расчет. В любом случае, речь идет о том, что побуждает к действию – и это и есть центральный элемент анализа. Мне кажется, что им является интерес, который движет индивидом. Причем не с точки зрения рациональной организации.

– Да, я тоже так думаю.

– Но мне кажется, в нашей теории конвенций делается другой акцент – если говорить о координации как центральном элементе анализа. На наш взгляд, этот элемент присутствует и в социологии, и в экономической теории. Да, интерес, это хорошо, но нам кажется, он описывает лишь один тип координации. А если взять другой способ координации, то характеристика действия с точки зрения интереса уже будет не адекватной, следует искать другой способ описания. Поэтому в нашей работе мы принимаем некий допустимый уровень легитимных конвенций как основу координации публичных отношений – это верхний уровень анализа. Есть также и нижний уровень анализа – персонализированные, не коллективные практики. И на нижнем уровне опять-таки невозможно описать поведение агентов просто с точки зрения интереса. Это не критика понятия интереса, мы используем его практически в том же смысле, что и американские институциональные социологи или Бурдые (причем идея хабитуса могла бы даже более активно использоваться американцами). Но на первое место все же выходит понятие практики. В обоих случаях интерес может быть неявным, и в обоих случаях за ним стоит агент. Нам кажется, это хорошее объяснение определенного типа взаимодействия. И нам следует придерживаться более плюралистического подхода к анализу типов взаимодействия, используемых хозяйственными организациями.

Возвращаюсь теперь к первой части Вашего вопроса. Мы изучаем организацию при помощи методологии, которая пытается выявить различные типы координации, имеющие место в организации, и найти компромисс между различными типами координации. А в других течениях и методологических подходах, которые я упоминал ранее, рассматривается компромисс между людьми и интересами. Или между интересами и людьми. Так что мне кажется, что единицей анализа должен быть не интерес и не агент, а тип координации.

– А каково в этом смысле Ваше отношение к сетевому подходу, который также весьма популярен в США и в котором в качестве единицы анализа выступают не агенты, а различные связи? Ведь он отличается от вашего подхода. Каково Ваше отношение к нему?

– Да, конечно, я не упомянул этот подход, который несомненно – так же, как и наш – отвергает индивидуальный интерес и мотивацию в качестве единицы анализа. И Вы правы, в сетевом подходе основное внимание действительно уделяется связям. Эта огромная область исследований, сосредоточенная на изучении связей. Единственная наша критика (она касается не всего сетевого анализа, а некоторых его направлений) состоит в том, что в нем не слишком тщательно проводится различие между типами связей. И сила сети заключается как раз в уравнивании различных связей, выстраиваются схемы, графы... Конечно, можно делать и то, и другое. Я имею в виду, можно и строить схемы, и давать качественную оценку связи.

– Да, например, проводятся различия между сильными и слабыми связями.

– Да, так что можно делать и то, и другое.

– Но в целом это скорее количественный анализ.

– Совершенно верно. Мы вовсе не против количественного анализа, проблема не в этом. Просто количественный анализ требует нахождения эквивалентности – а это, как Вы знаете, было нашей первой исследовательской темой. Эквивалентность соотносится с определенным способом координации. Другой способ координации не примет данную эквивалентность. А мы, занимаясь своими исследованиями, порою приписываем той или иной эквивалентности контекст, к которому она не принадлежит.... Между нашей теорией конвенций и работами Франсуа Эмара-Дюверне, Оливье Фавро и Хэрисона Уайта [Harrison White] много общего. Конечно, Дэвид Старк [David Stark] очень заинтересован в такого рода сетевом анализе. Уайт, например, использует сети для анализа отношений по поводу прав собственности в рамках фирмы. Его интересуют различия в портфелях акций разных фирм. Опять-таки, в сетевой теории есть риск увидеть эквивалентность там, где ее на самом деле нет. Но в целом это безумно интересно, это очень влиятельная теория с точки зрения объяснения не только интересов индивидов, но и их связей.

– Если все-таки вернуться к Франции, что Вы скажете о работах Алена Турена? Они были весьма популярны в России, да и не только. Например, его работы по социологии труда, его метод социальной интервенции. Для Вас интересно это направление? Как бы Вы оценили его?

– Если говорить об экономистах, то это влияние не особенно заметно. Хотя, конечно, следует сказать, что в экономической социологии есть очень влиятельная традиция, она идет от М. Крозье и Э. Фридберга. Они занимаются изучением хозяйственных организаций, в том числе и полевыми исследованиями. Их концепция во многом также построена на идее об агенте, движимом интересами. Но они очень много внимания уделяют и правилам, по которым играют люди, их стратегиям. Так что мне кажется, говоря об экономической социологии, следует упомянуть и их работу, она по-прежнему развивается весьма динамично. Это целое исследовательское направление. Я достаточно активно общался с одним из таких авторов, который сейчас ушел в социологию образования.

– То есть некоторые отошли от этой области.

– Но мне кажется, они вернутся. Они занимаются изучением трудовых отношений.

– *Sociologie du travail* [социологией труда].

– Да, и это очень интересное новое направление. У нас есть очень старая традиция социологии труда, связанная прежде всего с работами Ж. Фридмана. Конечно, она тоже очень интересна. Эта традиция появилась примерно в 1960-е гг., тогда она развивалась очень динамично. А сейчас в ней появляются новые элементы, в последнее время – особенно в области когнитивной теории познания. Вышло несколько специальных выпусков журнала «*Sociologie du travail*», в

которых поднимаются вопросы трудовых отношений с точки зрения деятельности в целом и когнитивной деятельности в частности. Это целое новое направление. Оно очень отличается от того, что было в 1950–60-е гг. – анализа классов и классового сопротивления. Отодвинута и иерархическая модель, которая являлась тогда основой для изучения трудовых отношений.

– Скажите, а какие книги и статьи по экономической социологии (не только французских авторов) и в смежных областях показались Вам наиболее важными, интересными, неожиданными, что подводит к новым идеям, – если говорить о работах, появившихся недавно, 2–3–4 года назад?

– Мне кажется, самые интересные работы вышли в сборниках под редакцией Ричарда Сведберга. Я имею в виду также и специальные выпуски журнала, подготовленные после организованной им конференции.

– Вы говорите о журнале «*The European Societies*»?

– Нет, журнал «*The Social Theory*». А есть еще один журнал. Почти все они появились именно после этой конференции. Мне кажется, это было очень интересно – первая возможность для европейцев сравнить свои различные традиции экономической социологии (не все из которых даже называются экономической социологией).

Затем, мне кажется, интересна книга Эдварда Фулбрука «Интерсубъективность в экономической теории»⁴.

– Мне не знакома эта книга.

– Возможно, это не собственно экономическая социология. Конечно, я также изучал работы американских экономсоциологов, которых Вы упоминали. Я не говорю о них, поскольку уверен, что Вы знаете все эти работы.

– Знаете, очень забавно, но люди называют разные книги. Это просто удивительно.

– Пожалуй, мне трудно дать какой-то список книг или статей.

– Меня интересует не какой-то длинный перечень работ, а чтобы Вы показали, что понравилось именно Вам, что удивило или озадачило. Не просто библиографический список.

– За последние 3–4 года? Я должен подумать.

– Хорошо. И мой последний вопрос: какие направления исследований и темы кажутся Вам наиболее перспективными в ближайшем будущем?

– Мне кажется, здесь следует указать на связь между старой политической философией и теорией справедливости. Я имею в виду, что эти области, на мой взгляд, не охвачены экономической социологией. Потому что, конечно, институты – часть исследовательской схемы. Но мне кажется, их специфика зачастую не учитывается в наших подходах. И точно так же, как мы поступили в случае с экономической теорией, так же серьезно нам следует отнестись и к другим областям знания, интегрировать их в наши исследования – я имею в виду право и политику, политическую философию. Не следует от них отказываться. Возможно, я рассуждаю

⁴ Fullbrook, Edward (ed.) *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*. L., N.Y.: Routledge, 2001.

как бывший экономист, но серьезным недостатком экономической социологии является ее недостаточное внимание к особенностям рыночной координации. Мне кажется, то же касается и права: нам следует не просто рассматривать институты как практики (при этом, разумеется, практики тоже необходимо изучать), но обратиться к анализу особенностей правовых образований. Так что в этом смысле мы все теснее начинаем работать с нашими коллегами-правоведами.

– *То есть вы работаете вместе с юристами?*

– Совершенно верно.

– *Должен признаться, для нас это настоящая проблема, именно в области права исследователи работают достаточно обособленно.*

– Ну, не все...

– *И у них свой особый стиль мышления, очень формальный.*

– Знаете, здесь то же самое, что с экономической теорией – надо просто попасть на правильного человека. И среди правоведов есть авторы, по-настоящему рефлексивно воспринимающие эту область знания. Недавно у нас в Париже был совместный семинар, на котором выступил английский правовед, очень интересный автор. Я могу показать Вам его работы. Это не экономическая социология, но они очень интересны, в них анализируется фирма с точки зрения правовых практик. Правоведы в таком анализе обычно опираются на принципы формального права, а он использует обычное право Великобритании для анализа предприятия, строит теоретические модели. Мы разговаривали с ним после семинара, его интересует также и вопрос стратификационных порядков. Но у него иная точка зрения на них, он анализирует их под правовым углом зрения, и в этом смысле наше сотрудничество очень интересно.

– *Большое спасибо.*

Основные публикации Лорана Тевено

Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований, в кн.: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46.

Тевено Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1.](#)

Тевено Л. Какой дорогой идти? Моральная сложность «обустроенного» человечества // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. III. № 3. С. 84–109.

Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. III. № 3. С. 66–83.

Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.

Lamont, Michèle, and Laurent Thévenot (eds.) *Rethinking Comparative Cultural Sociology: Repertoires of Evaluation in France and the United States*. Cambridge, UK, N.Y.: Cambridge University Press, 2000.

- Conein, Bernard, et Laurent Thévenot (eds.) *Cognition et information en société*. Paris: Editions de l'Ecole des hautes études en sciences sociales, 1997.
- Thévenot, Laurent. Stratégies, intérêts et justifications: A propos d'une comparaison France – Etats-Unis de conflits d'aménagement, *Techniques, territoires et sociétés* (1996). No. 31. P. 127–149.
- Thévenot, Laurent. L'action en plan, *Sociologie du Travail* (1995). Vol. 27. No. 3. P. 411–434.
- Conein, Bernard, Nicolas Dodier, et Laurent Thévenot. *Les Objets dans l'action: de la maison au laboratoire*. Paris: Editions de l'Ecole des hautes études de sciences sociales, 1993.
- Thévenot, Laurent. Un pluralism sans relativisme? Théories et pratiques du sens de la justice, in: Affichard, J., et J.-B. Foucauld (eds.) *Justice sociale et inégalités*. Paris: Éd. Esprit, 1992. P. 221–253.
- Thévenot, Laurent. L'action qui convient, in: Pharo, P., et L. Quéré (eds.) *Les formes de l'action*. Paris: Éd. de l'EHESS, 1990.
- Thévenot, Laurent. La politique des statistiques: Les origines sociales des enquêtes de mobilité sociale, *Annales Économie Société Culture* (1990). No. 6. P. 1275–1300.
- Boltanski, Luc, et Laurent Thévenot (eds.) *Les Economies de la grandeur*. Paris: Presses universitaires de France, 1987.
- Salais, Robert, et Laurent Thévenot (eds.) *Le Travail: marchés, règles, conventions*. Paris: INSEE: Economica, 1986.
- Thévenot, Laurent. Rules and Implements: Investment in Forms, *Social Science Information* (1984). Vol. 23. No. 1. P. 1–45.

Новые тексты

VR: Работа является продуктом годовой стажировки в Германии. Ее результаты автор доложил на семинаре по социологии рынков на факультете социологии ГУ–ВШЭ. Статья также готовится к публикации в журнале «Мир России» (2003. № 4).

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРУПП ИНТЕРЕСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

Часть 1

Яковлев Андрей Александрович

Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: matesha@hse.ru

Логика данной статьи основывается на тезисе о том, что ключевыми для сегодняшней экономической политики России являются ответы на вопросы, *кто* может поддержать реформы и способен обеспечить устойчивый экономический рост, а также *как*, с помощью каких механизмов можно консолидировать и мотивировать эти социальные группы. На основе критического анализа широкого спектра предшествующих исследований показано, что экономические и социально-политические деформации, накопленные в советский период, в значительной мере предопределили характер трансформации элит и выбор траектории реформ в 1990-е гг. Кризис 1998 г. оказал отрезвляющее влияние на элиту и на определенное время создал предпосылки для развития и экономического роста. Однако воспроизводство неконкурентных структур, типичных для сочетания «несовершенный рынок – слабое государство» и гасящих стимулы к инновациям, будет и впредь тормозить социально-экономическое развитие. При этом наблюдаемая в последнее время тенденция к все большей централизации в экономической и политической жизни, скорее всего, будет способствовать не экономическому росту, а укреплению и укоренению подобных неконкурентных структур.

Тем не менее, в силу различий в уровне эффективности и в доступе к ресурсам как на стороне бизнеса, так и на стороне государства есть игроки, обладающие потенциалом инноваций и при определенных условиях способные эффективно использовать этот потенциал для развития. Задействовать этот потенциал и консолидировать интересы соответствующих игроков можно с помощью нестандартного набора инструментов и механизмов, поддерживающих инновации в неконкурентной экономической и политической среде. Такой подход, однако, требует смены акцентов в экономической политике, отказа от устоявшихся стереотипов и готовности к институциональным инновациям.

¹ Данная статья написана в рамках исследовательского проекта, поддержанного фондом Александра фон Гумбольдта в рамках Программы стипендий федерального канцлера ФРГ в 2002–2003 гг. Автор признателен Центру исследований Восточной Европы (Бремен) за содействие в реализации данного проекта. Многие идеи статьи были сформулированы в плодотворных дискуссиях с Е. Кузнецовым, которому автор выражает свою признательность. Автор благодарен за замечания и комментарии к предшествующим версиям статьи, высказанные Я. Паппэ, Х. Пляйнсом, О. Шкаратаном, В. Гимпельсоном и Х. Шредером, а также участниками научного семинара Центра исследований Восточной Европы (Бремен) и участниками международной научной конференции ГУ–ВШЭ «Модернизация экономики России: социальный контекст».

Введение

Заканчивается первый срок пребывания у власти президента России В.В. Путина. Мало у кого есть сомнения в том, что он будет переизбран на второй срок. Вместе с тем предстоящие выборы – это хороший повод для подведения промежуточных итогов экономического развития за прошедшее четырехлетие.

С 1999 г. в стране однозначно произошли существенные позитивные сдвиги, особенно заметные на фоне кризисных 1990-х гг. Значительный рост ВВП и стабильный профицит бюджета, погашение задолженности по социальным обязательствам и рост реальных доходов населения, регулярные выплаты по внешнему долгу – все это признаки относительной устойчивости экономической ситуации, характерные для последних лет. Однако, по признанию многих экспертов, эти успехи скорее могут рассматриваться как результат девальвации 1998 г. и очень благоприятной для России нефтяной конъюнктуры, нежели как следствие осмысленных и целенаправленных усилий правительства. При этом в течение последних лет сохранялось и даже усиливалось доминирование сырьевых отраслей в ВВП и особенно в структуре экспорта с неизбежной высокой зависимостью экономики от цен на нефть на мировом рынке. В итоге уже в конце 2001 г. постепенное ослабление эффекта девальвации, а также временное резкое падение цен на нефть привели к существенному замедлению темпов экономического роста². На эти негативные тенденции стало накладываться общее ощущение «пробуксовывания» институциональных реформ и надвигающейся стагнации³.

В этих условиях предпринятая со стороны правительства весной 2002 г. попытка заложить упавшие темпы роста ВВП в среднесрочный прогноз экономического развития вызвала публичную критику со стороны президентской администрации и лично В.В. Путина, а также породила новую волну дискуссий среди экспертов-экономистов о перспективах развития российской экономики⁴. Сам по себе факт подобных дискуссий, свидетельствующих о достаточно трезвой оценке происходящего в экспертном сообществе, можно считать позитивным сдвигом – накануне девальвации и дефолта 1998 г. ничего подобного не было и в помине. Своеобразной реакцией на эти дискуссии стали выдвинутые в послании президента Федеральному собранию в мае 2003 г. тезисы о необходимости удвоения ВВП в течение 10 лет и о ставке на проведение административной реформы, а также ориентация на «диверсификацию экономики», декларированная в новой среднесрочной программе правительства.

Вместе с тем, на наш взгляд, проблемой как для экспертных дискуссий конца 2002 – начала 2003 г., так и для новых правительственных документов является концентрация внимания на обсуждении *старых* вопросов о том, какие именно реформы нужны России. Между тем, по нашему мнению, эта тема уже исчерпала себя – практически все возможные рецепты уже

² По данным Госкомстата РФ, в первом полугодии 2003 г. темпы роста промышленного производства вновь возросли до 6,8% (по сравнению с первым полугодием 2002 г.). Это, однако, не снимает обсуждаемые проблемы, а лишь отодвигает их на некоторое время, так как стабильные источники экономического роста по-прежнему отсутствуют.

³ Отражением этого можно считать ухудшение ожиданий населения в отношении перспектив экономического развития – более подробно см. изменение «индекса социальных настроений» ВЦИОМ и динамику его отдельных компонентов с весны 2002 г.

⁴ См. доклад Экспертного института «Бремя государства», доклад Е.Т. Гайдара на заседании Ученого совета ИЭПП в феврале 2003 г., доклад ГУ–ВШЭ «Россия: формирование институтов новой экономики» и т.д.

сформулированы⁵. Опыт правления В.В. Путина убедительно свидетельствует о том, что нужны ответы не только на вопрос, *что* делать, но также на вопросы, *кто* может поддержать и будет проводить в жизнь предлагаемые реформы, а также *как* они могут быть реализованы. Первый из этих вопросов является центральным для нас в данной работе.

Статья включает в себя два раздела. Первый раздел посвящен анализу основных результатов предшествующих исследований – с выделением вопросов, оставшихся без ответа, и тенденций, не получивших, на наш взгляд, должного объяснения. Во втором разделе обсуждается эволюция интересов влиятельных социальных групп в пореформенный период, показано позитивное влияние кризиса 1998 г. на мотивацию экономических агентов и дается объяснение последующей утраты стимулов к развитию у ключевых игроков. На этой основе в заключении выделены те группы, которые в сегодняшних условиях могут поддержать политику реформ, направленных на внедрение институтов и механизмов конкуренции в экономической и политической сфере, а также сформулированы некоторые подходы к тому, как можно позитивно воздействовать на их мотивацию.

1. Кому нужны реформы: методы анализа и текущее состояние исследований

Необходимо отметить, что данная тема не является новой как для российских, так и для зарубежных исследователей. Анализ социальной базы реформ – это междисциплинарная проблема, в решение которой одновременно вовлечены экономисты, политологи и социологи.

В исследованиях социальной базы реформ нам представляются важными два достаточно крупных направления. В рамках первого анализируются действия и влияние на политику тех социальных групп, которые реально выигрывают или проигрывают в результате реформ. Причем здесь есть место как для политэкономических теоретических построений, так и для вполне эмпирических социологических исследований. Второе направление в большей степени обсуждает вопросы о том, кто на практике управляет процессом преобразований, как меняется состав высших социальных слоев в процессе перехода к рынку. Подобные исследования элит, как правило, ведутся на стыке политологии и социологии.

В следующих двух параграфах мы по возможности кратко охарактеризуем основные результаты по каждому из этих направлений в 1990-е гг., затем в заключительном параграфе данного раздела обсудим тенденции последних лет, выделенные в российской и зарубежной литературе.

1.1. Выигравшие и проигравшие

Задача определения выигравших и проигравших в процессе реформ ставилась во многих социологических исследованиях⁶. Соответствующие оценки при этом строились как на анализе ответов респондентов на прямо поставленный вопрос об их выигрышах и проигрышах, так и на рассмотрении комплекса ответов на косвенные вопросы, характеризующие изменения в уровне жизни респондентов, в их отношении к политике и т.д. В ряде случаев можно говорить даже о достаточно длинных временных рядах, посвященных данной теме. Однако при всей значимости эмпирических данных, на наш взгляд, для

⁵ Так, весьма характерны фразы из заключительной части программной статьи Е.Г. Ясина: «Большая часть предлагаемых мер не нова. Они выдвигались на разных этапах рыночной трансформации, но по тем или иным причинам остались нереализованными». Ясин Е.Г. *Время государства и экономическая политика (либеральная альтернатива)* // Вопросы экономики. 2002. № 11.

⁶ См. проекты ВЦИОМ, РНИСиПН и других исследовательских центров.

понимания происходящих процессов более важными являются те модели, на которых в разные периоды строились объяснения социальных взаимодействий в переходной экономике и которые подчас существенно влияли на политику реформ.

Одной из наиболее распространенных в политологической литературе долгое время являлась модель так называемой J-кривой⁷. Согласно этой модели (см. рис. 1), выигрыш от реформ, выраженный в низкой инфляции, большей эффективности и конкурентоспособности предприятий и т.д., оказывается отложенным во времени и рассредоточенным в пространстве. От обеспечения макроэкономической стабильности и большей эффективности экономики выигрывают все члены общества – поэтому сложно выделить тех, кто в наибольшей степени был бы заинтересован в результатах реформ. При этом сам позитивный эффект реформ становится ощутим только после преодоления трансформационного спада. Напротив, проигрыш оказывается сконцентрирован на определенных социальных группах (работники бывших государственных предприятий, чиновники из старого партийного и хозяйственного аппарата, пенсионеры, безработные) и совпадает по времени с самими реформами.

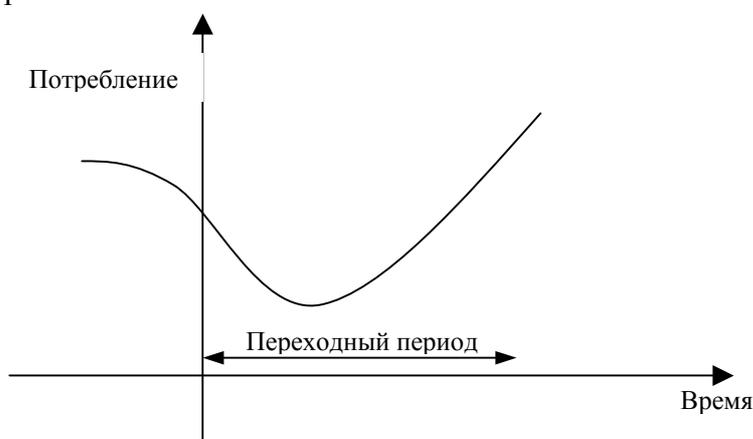


Рис. 1. Характеристики J-кривой

Модель J-кривой основана на предположении, что в условиях демократии социальные группы, проигрывающие от предстоящих реформ, могут воспрепятствовать их проведению и способствовать отстранению от власти правительства реформаторов. Поэтому считалось, что радикальные реформы на практике могут быть проведены лишь «автономным» правительством, не зависящим от своих избирателей в краткосрочном периоде и опирающимся на поддержку международных финансовых организаций. При этом в силу неизбежной ограниченности подобной «автономии» во времени ключевые реформы должны быть реализованы в максимально короткие сроки – чтобы обеспечить необратимость процесса при возможной последующей смене правительства. Эта концепция существенно повлияла на политику «шоковой терапии», проводившуюся во многих странах с переходной экономикой в начале 1990-х гг.

Однако фактическое развитие существенно отличалось от предсказаний данной модели. Как было показано в известной статье Джозела Хелмана⁸, экономические реформы наиболее успешно продвигались в тех странах, где правительства сильнее зависели от избирателей. Напротив, для стран с «автономными» правительствами были характерны либо отсутствие реальных реформ, либо непоследовательные, «частичные» реформы. При этом именно в случае «частичных» реформ наблюдались высокие издержки преобразований (выраженные в ускоренном падении ВВП, снижении уровня жизни и социальном расслоении) – при отсутствии ожидавшихся позитивных результатов, способных стимулировать

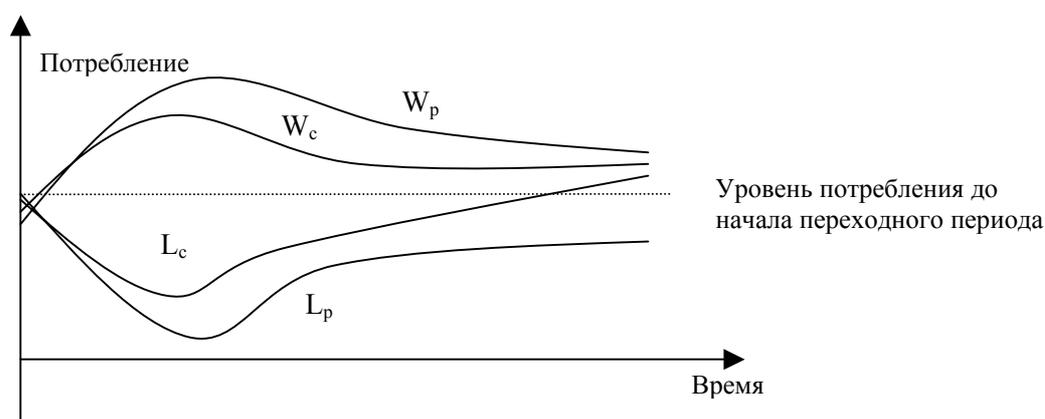
⁷ См.: [Williamson 1994, Nelson 1990] и другие работы.

⁸ См.: [Hellman 1998].

экономическую активность. Экономики ряда стран как бы застывали в состоянии «частичных», незавершенных реформ, и даже в странах, где реформы не проводились вообще, ситуация оказывалась относительно лучше.

Данный феномен Дж. Хелман попытался объяснить с помощью модели «частичных реформ». Согласно предложенной им логике, реформы в краткосрочном периоде могут обеспечивать не только проигрыши, но и выигрыши для определенных социальных групп. Несовпадение во времени эффектов от реализации различных реформ на начальной стадии их проведения и особенно непоследовательность в их проведении может усиливать структурные деформации, характерные для плановой экономики. В результате для ряда социальных групп (таких, как менеджеры старых госпредприятий, а также руководители новых коммерческих банков, торговых компаний и т.д.) возникает возможность проведения эффективных арбитражных операций между регулируемым и рыночным секторами экономики.

Чем выше уровень диспропорций (тесно связанный с непоследовательностью и отсутствием комплексности в проведении реформ), тем большую прибыль могут извлечь влиятельные социальные группы от подобных арбитражных операций. Соответственно, тем большими ресурсами они будут располагать для того, чтобы в дальнейшем препятствовать завершению реформ, сохраняя источники своей ренты. В результате мы можем наблюдать эффект «ловушки» частичных реформ⁹ (см. рис. 2).



- W_p – кривая «победителей» в условиях частичных реформ;
- W_c – кривая «победителей» в условиях комплексных, всеобщих реформ;
- L_c – кривая «проигравших» в условиях комплексных, всеобщих реформ;
- L_p – кривая «проигравших» в условиях частичных реформ.

Рис. 2. Выигрыши «победителей» и потери «проигравших» в условиях частичных и комплексных, всеобщих реформ

Основной вывод Дж. Хелмана сводится к тому, что проблемой является не столько обособление правительства реформаторов от влияния «проигрывающих» социальных групп, сколько ограничение воздействия на него со стороны влиятельных «выигравших» групп, стремящихся к сохранению источников получаемой ими ренты. В качестве одного из главных средств решения этой проблемы Дж. Хелман называет развитие политической демократии, обеспечивающей учет мнения «проигравших» и сдерживающей давление «выигравших» социальных групп.

Логическим продолжением данной статьи Хелмана стал доклад о феномене приватизации или «захвата» государства [state capture], представленный на конференции Всемирного банка по

⁹ В российской литературе проблема «институциональных ловушек» весьма подробно рассмотрена в работе: [Полтерович 1998].

экономике развития в апреле 2000 г.¹⁰ Под термином *state capture* авторами доклада понимается возможность для фирм влиять на формирование базовых правил игры, выраженных в законах, указах, постановлениях, посредством неформальных платежей чиновникам или политикам. В докладе на основе проведенного в 1999 г. обследования 3000 предприятий в 20 странах с переходной экономикой были показаны масштабы «захвата государства», негативное влияние данного феномена на экономическое развитие, а также его тесная связь с «частичными» реформами.

В целом Дж. Хелман в своих работах весьма наглядно показывает зависимость реформаторов от окружающей экономической и политической среды и тем самым убедительно критикует концепцию «автономного правительства», которая выступала важной предпосылкой реализации политики, основанной на принципах «вашингтонского консенсуса». Можно отметить, что весьма подробный критический анализ этой концепции на российских данных был проведен С. Афонцевым¹¹. Один из выводов его работы: необходимость выбора наиболее экономически эффективного из числа политически приемлемых вариантов проведения реформ – в отличие от ориентации на «экономически идеальный» курс преобразований.

Этого реализма, на наш взгляд, недостает Дж. Хелману при формулировании политических рекомендаций. Так, развитие демократии предлагается им как одно из главных средств преодоления зависимости от влиятельных групп, выигрывающих от проведения «частичных» реформ. При всех различиях с моделью J-кривой, из аргументации Дж. Хелмана также вытекает целесообразность ускоренного и комплексного проведения реформ – так как в этом случае меньшим оказывается масштаб стартовых диспропорций и они быстрее могут быть устранены. За кадром, однако, остается вопрос о том, почему одни страны выбирают более комплексную и последовательную программу реформ, а другие изначально реализуют лишь частичные реформы (давление «выигравших» социальных групп может объяснить увязание в ловушке частичных реформ, но не попадание в нее). Кроме того, не ясно, кто и почему будет поддерживать развитие политической демократии и добиваться согласованности в проведении реформ в условиях уже состоявшейся приватизации государства.

Еще одна модель, объясняющая различия в результатах, которые были достигнуты в разных странах с переходной экономикой, была предложена Тимоти Фраем¹². Отличие этой модели заключается в том, что в качестве зависимой переменной в ней рассматриваются не ход и интенсивность реформ, а изменения ВВП, представляющие собой конечный результат реформаторской активности.

Ключевой вывод Т. Фрая: на экономическое развитие существенное влияние оказывает степень *поляризации* политической элиты. Под поляризацией при этом понимается острое противостояние антикоммунистов и экс-коммунистов¹³, которое не позволяет каждой из фракций в момент нахождения ее у власти в полной мере переложить издержки трансформации на своих противников и тем самым полноценно реализовать свою версию реформ на практике. Это само по себе оказывает негативное воздействие на экономическую среду. Одновременно поляризация порождает систематические ожидания смены правительства и политического курса, включая вероятный пересмотр новым правительством решений,

¹⁰ См.: [Hellman, Jones & Kaufman 2000; Hellman, Jones, Kaufman & Schankerman 2000].

¹¹ См.: [Афонцев 2000а].

¹² См.: [Frue 2002а].

¹³ Степень поляризации измеряется Т. Фраем по доле экс-коммунистических партий в парламенте в период нахождения у власти антикоммунистического правительства, и наоборот.

принятых его политическими оппонентами и предшественниками в отношении распределения прав собственности. Тем самым поляризация подрывает доверие к проводимой политике и возникающим институтам, а также резко ограничивает горизонт бизнес-проектов с приемлемыми рисками.

Данный подход в целом дополняет модель Хелмана, предлагая политическую поляризацию в качестве одной из причин попадания конкретной страны в плохое равновесие «частичных реформ». Кроме того, эта модель объясняет особенности политического бизнес-цикла в переходных экономиках, когда в отличие от большинства демократических стран темпы экономического роста перед выборами здесь снижаются¹⁴. Вместе с тем, модель Т. Фрая оставляет открытым вопрос о том, почему политическая поляризация имеет место в одних странах, но не наблюдается в других, а также вопрос о путях преодоления такой поляризации.

1.2. Трансформация элит

Повышенное внимание (особенно в первой половине 1990-х гг.) к проблеме, обозначенной в названии данного параграфа, было обусловлено тем обстоятельством, что именно элиты выступают строителями новых институтов. Анализ структуры и состава элит был посвящен целый ряд эмпирических проектов, результаты которых были представлены на конференциях в Праге, Варшаве, Кембридже в 1993–1996 гг.

В рамках достаточно широкого спектра исследований, проведенных в тот период, можно выделить два подхода к анализу эволюции элит в странах с переходной экономикой. Первый из них рассматривает процессы трансформации элит в терминах их «воспроизводства» или «циркуляции»¹⁵. При этом под «воспроизводством» понимается тесная взаимосвязь и преемственность между старой коммунистической элитой и новым «правящим классом». Напротив, модель «циркуляции» элит предполагает существенные социальные сдвиги и появление на вершине социальной иерархии новых людей с новыми базовыми ценностями¹⁶.

Согласно результатам широкого сравнительного исследования национальных элит, проведенного в 1990–1994 гг. в шести странах и охватывавшего в каждой из стран около 7 тыс. респондентов¹⁷, в России наблюдалась существенная преемственность элит – 51% представителей элитных групп 1993 г. уже занимали номенклатурные позиции в конце 1980-х гг. Напротив, в Польше и Венгрии доля представителей номенклатуры была ниже – соответственно, 41 и 33%. При более детальном рассмотрении политической элиты доля

¹⁴ По мнению Т. Фрая, это обусловлено возрастанием политических рисков, что негативно отражается на деловой активности.

¹⁵ См., например: [Szelenyi & Szelenyi 1995]. В этой работе указанные модели противопоставляются как два различных подхода; однако, на наш взгляд, авторы трактуют процесс трансформации элиты как изменение ее структуры в рамках одного и того же измерения. Поэтому мы объединили работы этого типа в одну группу.

¹⁶ Эмпирические исследования показывают, что циркуляция или воспроизводство элит практически нигде не реализовались в чистом виде. Скорее эти модели можно рассматривать как условные полюса, к которым тяготеют реальные процессы трансформации элиты в конкретных странах Восточной Европы и бывшего СССР.

¹⁷ Опросы проводились в Болгарии, Венгрии, Польше, России, Словакии и Чехии. Результаты этого проекта, касающиеся Венгрии, Польши и России, частично были представлены в 1995 г. в специальном выпуске журнала «Theory and Society». Подробнее см.: [Szelenyi & Szelenyi 1995; Hanley, Yershova & Anderson 1995; Fodor, Wnuk-Lipinsky & Yershova 1995].

старых номенклатурных кадров в ее составе в Венгрии и Польше оказывается еще ниже – 25 и 15% – при сохранении отмеченных выше пропорций для России. Наконец, почти 80% представителей новой российской элиты в 1988 г. были членами правящей коммунистической партии, в то время как в Венгрии этот показатель был ниже 30%, а в Польше чуть выше 20%¹⁸.

Все это давало основание для выводов о реализации в России модели воспроизводства элит и о тенденции к циркуляции элит в Польше и Венгрии. При этом воспроизводство элит рассматривалось как один из факторов торможения реформ в России и других государствах СНГ.

Второй методический подход, представленный работой Дж. Хигли, Я. Пакульского и В. Веселовского [Higley, Pakulski & Weselowsky 1998], предлагает более сложную аналитическую модель. Особенность подхода этих авторов заключается в том, что они рассматривают трансформацию элит в двух плоскостях – в зависимости от степени сплоченности [unity] и степени дифференциации [differentiation] элиты.

Под сплоченностью элиты понимается наличие единых ценностей, разделяемых большинством представителей элиты данной страны. При этом сплоченность может основываться на некоей идеологической, религиозной или национальной доктрине либо на принятии представителями элиты единых согласованных правил игры, в рамках которых возможно ненасильственное разрешение конфликтов между различными элитными группами. Под дифференциацией понимается степень независимости (автономности) элиты от других, более массовых социальных групп, а также степень неоднородности самой элиты, наличие в ее составе элитных подгрупп, предлагающих обществу различные ценностные ориентиры и конкурирующих между собой в процессе выработки политических решений.

В зависимости от сочетания этих двух признаков в конкретных странах могут возникать разные типы элит, классификация которых представлена в табл. 1.

Таблица 1. Конфигурации национальных элит и связанные с ними политические режимы

		Сплоченность элиты	
		Сильная	Слабая
Дифференциация элиты	Широкая	«Консенсусная» элита (стабильная демократия)	«Фрагментированная» элита (нестабильная демократия)
	Узкая	«Идеократическая» элита (тоталитарный режим)	«Разованная» элита (авторитарный режим)

Источник: [Higley, Pakulski & Weselowsky 1998: 5].

В понимании Джона Хигли и его коллег, идеократическая элита в целом характерна для коммунистических, фашистских и националистических режимов. Вместе с тем она никогда не является полностью монолитной, и разнообразные акции оппозиционных интеллектуальных, религиозных и политических групп подтачивают ее единство. Тем не менее, вплоть до 1980-х гг. «идеократическая» конфигурация элиты безусловно преобладала в СССР и странах Восточной Европы.

Ослабление идеологического и политического давления со стороны Москвы после прихода к власти М.С. Горбачева открыли возможности для мобилизации националистической и либерально-демократической оппозиции, что стало одной из причин крушения

¹⁸ См.: [Fodor, Wnuk-Lipinsky & Yershova 1995].

коммунистических режимов в Восточной Европе и последующего распада СССР. Тогда же начался переход от идеократической элиты к другим типам элит.

При этом в зависимости от предыстории и степени реформированности самого коммунистического режима траектория этой эволюции была различной. По мнению Дж. Хигли и его соавторов, в Венгрии, Польше и Чехии существовали предпосылки для формирования «консенсусной» элиты – на основе широкого признания демократических ценностей и стремления вернуться в Европу¹⁹. Движение к фрагментированной элите (с выделением внутриэлитных групп без восприятия ими объединяющих новых ценностей) было характерно для Словакии и Болгарии. Феномен «разорванной» элиты – отсутствие объединяющих ценностей при слабой внутренней дифференциации элиты и ее зависимости от других социальных групп – реализовался в Румынии и на Украине. Наконец, применительно к России, по мнению Дж. Хигли и его коллег, можно говорить о сложной комбинации «разорванной» и «фрагментированной» элиты с некоторыми слабыми предпосылками для формирования «консенсусной» элиты.

В целом подобный многомерный подход многим исследователям представляется весьма интересным²⁰, однако его достаточно трудно верифицировать на количественных данных. Поэтому анализ результатов эмпирических исследований в основном велся в рамках первого подхода, трактующего трансформацию элит в терминах их «воспроизводства» или «циркуляции».

Российская ситуация в рамках данного подхода наиболее подробно была рассмотрена в работах О. Крыштановской²¹. Ее точка зрения сводится к тому, что в России произошел размен власти на собственность, что позволило старой советской элите – которая в данном случае отождествляется с номенклатурой – в значительной мере сохранить свои позиции (см. рис. 3).

В процессе воспроизводства элиты при переходе к рынку, по мнению О. Крыштановской, большую роль сыграл феномен «комсомольской экономики» конца 1980-х гг., включавшей в себя несколько сотен центров научно-технического творчества молодежи (НТТМ), молодежных жилищных кооперативов (МЖК) и т.д. Именно через «комсомольскую экономику» происходило перераспределение средств государственных предприятий в пользу тех частных лиц, которые затем заметно увеличили полученный капитал в экспортно-импортных и финансовых операциях и в дальнейшем благодаря активному участию в приватизации образовали костяк бизнес-элиты.

Проблему весьма явных возрастных различий между современной российской бизнес-элитой и советской номенклатурой О. Крыштановская снимает, вводя понятие «класса уполномоченных»: «...Номенклатура обменивала власть на собственность, не обязательно лично включаясь в коммерческие авантюры. Для ведения рискованных дел подбирались молодые «уполномоченные», которые и оперировали деньгами государства... Здесь нашли себя люди другого поколения – активные комсомольские функционеры, низшее чиновничество среднего звена» [Крыштановская 2002а: 6].

¹⁹ В Венгрии и Польше эти ценности разделяли также реформистки настроенные представители бывшей правящей партии, что позволило им в ходе парламентских выборов 1993–1994 гг. вновь вернуться к власти.

²⁰ См., например: [Frane & Tomšič 2002: 438–439].

²¹ См.: [Крыштановская 1996; Kryshstanovskaya & White 1996, Kryshstanovskaya 1999, Крыштановская 2002а].

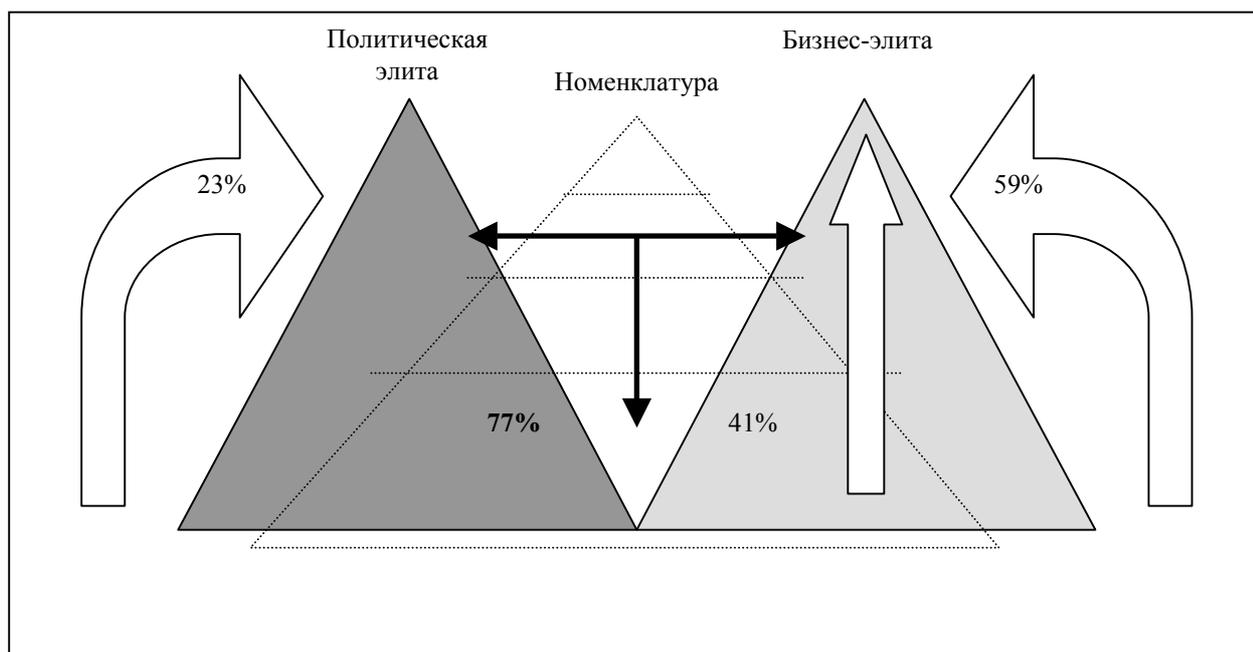


Рис. 3. Происхождение российской политической и бизнес-элиты (по результатам исследования «Трансформация бизнес-элиты России», выполненного сектором изучения элиты Института социологии РАН в 2001 г.).

Источник: [Крыштановская 2002а: 38].

Вращенная номенклатурой торговая и финансовая бизнес-элита отнюдь не сразу получила контроль над крупными предприятиями в реальном секторе экономики. По оценкам О. Крыштановской, лишь к 1996 г. бизнес-элита стала контролировать около половины крупного бизнеса и именно к этому периоду относится формирование российской олигархии.

В целом, в работах О. Крыштановской подчеркивается преемственность между старой советской и новой российской элитой, а также переплетение и тесное взаимодействие в пореформенный период между бизнес-элитой и политической элитой.

Тезис о преимущественном воспроизводстве элиты в России в 1990-е гг., активно поддерживаемый О. Крыштановской, разделяется многими другими авторами [см.: Ершова 1994; Shevtsova 1995; Schröder 1999]. Вместе с тем, часть исследователей спорят с этой позицией.

Так, согласно данным Д. Лэйна и К. Росса²², применительно к российской политической элите скорее можно говорить о ее происхождении из советской интеллигенции, нежели о ее номенклатурном прошлом. Утверждая это, Лэйн и Росс основываются на весьма подробном анализе биографий 470 представителей высшей политической элиты России по состоянию на январь 1995 г.²³ Приводимые ими данные свидетельствуют о том, что доля представителей

²² См.: [Lane & Ross 1998].

²³ Д. Лэйн и К. Росс выделяли три элитные подгруппы – парламентская, правительственная и региональная элита. К парламентской элите были отнесены высшие руководители Государственной Думы и Совета Федерации, а также руководители комитетов обеих палат и их заместители. К правительственной элите были отнесены федеральные министры и их заместители. К региональной элите были отнесены главы администраций субъектов федерации, председатели законодательных собраний, а также представители президента РФ в соответствующих регионах. В качестве критического комментария можно отметить отсутствие в выборке высших чиновников из президентской

партийного аппарата, занимавших значимые статусные позиции в советское время, была достаточно заметной (52%) только в рамках региональной элиты. Среди представителей российской правительственной элиты в 1995 г. многие (60%) имели опыт работы в советских министерствах и ведомствах, но, как правило, в должностях не выше начальников управлений. И наконец, в рамках парламентской элиты опыт работы в партийном либо в правительственном аппарате имели лишь, соответственно, 19 и 22%. Следует отметить, что эти группы частично пересекаются между собой и примерно 2/3 представителей парламентской элиты никак не были связаны с органами власти и управления в советское время.

Основываясь на приведенных данных, Д. Лэйн и К. Росс утверждают, что уже в начале 1990-х гг. имело место значительное обновление российской политической элиты и едва ли корректно говорить о ее «воспроизводстве» из элиты советского периода. Расхождение полученных ими результатов с результатами других исследований эти авторы объясняют тем, что понятия «элиты» и «номенклатуры» для СССР были отнюдь не тождественны. Занятие низших номенклатурных должностей не давало существенных рычагов влияния и не означало принадлежности к элите. При этом уже в 1970-1980-е гг. сама номенклатура не являлась единым и сплоченным «политическим классом». Советскую систему на поздних стадиях ее развития скорее можно рассматривать как сеть бюрократических элит, каждая из которых обладала относительной автономией и преследовала собственные интересы²⁴.

При этом наряду с номенклатурно-бюрократическими элитами существовала такая социальная группа, как интеллигенция. Интеллигенция могла частично пересекаться с номенклатурой (когда деятели науки и культуры входили в состав партийных комитетов разных уровней, а назначения директоров академических институтов согласовывались в аппарате ЦК КПСС). Тем не менее в целом интеллигенция отличалась более высоким уровнем образования, большей свободой взглядов и в известной степени конкурировала с номенклатурными элитами – хотя и не представляла собой контр-элиты. В этой связи Д. Лэйн и К. Росс обозначают интеллигенцию как «восходящий» [ascendant] класс, близкий к категории «профессионалов» в западных демократиях, и утверждают, что представители именно этой социальной группы пришли к власти в ключевых секторах российской политической системы в результате преобразований начала 1990-х гг.

Таким образом, Д. Лэйн и К. Росс оспаривают тезис о «воспроизводстве» российской политической элиты. Вместе с тем, они отмечают ее существенную неоднородность и, в частности, качественные различия между парламентской и правительственной элитой, с одной стороны, и региональной элитой, – с другой. Эти различия выражаются не только в большем числе бывших партийных функционеров на региональном уровне, но и, например, в качестве образования. Так, среди «регионалов» преобладают выпускники местных сельско-

администрации, которая играет важную роль в политическом процессе. Кроме того, охват региональной и правительственной элит был явно неполным. В первом случае в выборке Д. Лэйна и К. Росса присутствует 195 человек – вместо, по крайней мере, 267 (из расчета 3 представителей на каждый из 89 субъектов РФ). Во втором случае выборка еще менее репрезентативна, так как в крупных федеральных министерствах (Министерстве экономики, Министерстве финансов, Министерстве образования, Министерстве внутренних дел, Министерстве обороны и т.д.) насчитывается от 10 и более заместителей министров. Кроме того, существовал и существует весьма большой аппарат правительства, начальники департаментов которого соответствуют по уровню и по влиянию первым заместителям федерального министра. В выборке же Д. Лэйна и К. Росса всю правительственную элиту представляют лишь 108 человек.

²⁴ См.: [Lane & Ross 1994: 20]. Схожие взгляды на советскую систему развиваются также в рамках концепции «административного рынка» [см.: Кордонский 2000].

хозяйственных и политехнических институтов, а также партшкол. Напротив, представители парламентской и управленческой элиты, по крайней мере, одно из образований получили в московских и ленинградских вузах.

В целом, по мнению Д. Лэйна и К. Росса, можно говорить о космополитичности и большей рыночной ориентированности федеральной элиты – в противовес более традиционным для советского периода параметрам и ценностным установкам региональных элит. При этом одновременно федеральная элита оказывается существенно более разнородной и раздробленной.

1.3. Тенденции пост-кризисного развития

Кризис 1998 г. показал внутреннюю неустойчивость системы отношений, сложившихся при Б.Н. Ельцине, – с характерным для нее наличием многих центров принятия решений и острой конкуренцией финансовых и политических группировок за ресурсы и рычаги влияния. В этих условиях с учетом слабого физического состояния Б.Н. Ельцина и предстоявших в 2000 г. очередных президентских выборов одной из насущных задач для российской правящей элиты было обеспечение *преемственности власти*.

Эта задача была реализована уже к началу 2000 г., когда за четыре месяца новый премьер-министр, а затем и.о. президента В.В. Путин из человека, едва известного специалистам, был превращен в политического деятеля с поддержкой 40% избирателей. Одновременно благодаря успеху на парламентских выборах партии «Единство» и Союза правых сил впервые за весь пореформенный период был сформирован парламент, в целом подконтрольный президентской администрации и правительству.

Явление народу нового президента, практически не имевшего своего лица, но получившего феноменальную массовую поддержку, а также создание и внедрение в парламент новой «партии власти» без какой-либо программы рассматривалось политологами как наглядная демонстрация незрелости гражданского общества и широких возможностей манипулирования общественным сознанием в современной России²⁵.

Вместе с тем, появление популярного президента и преодоление хронической конфронтации с парламентом создало предпосылки для существенного изменения взаимоотношений между различными группами в рамках российской элиты. В этой связи в качестве ключевых тенденций посткризисного периода можно выделить следующие.

А. Перераспределение сил между федеральным центром и регионами

Одной из характерных черт 1990-х гг. были сильные «центробежные» тенденции, унаследованные от периода распада СССР и выразившиеся в относительном экономическом и политическом обособлении регионов. Объективными предпосылками этого были неспособность федерального центра обеспечивать сбор налогов, выполнять собственные финансовые обязательства и пресекать эмиссионную активность региональных властей²⁶. Фрагментация экономического пространства усиливалась за счет интенсивного разрушения старых хозяйственных связей и резкого роста транспортных тарифов.

²⁵ См.: [Schroeder 2003 и др. работы].

²⁶ Подобную «феодализацию» экономических и политических взаимоотношений между центром и регионами Дэвид Вудраф рассматривал в качестве одной из ключевых причин появления и распространения «денежных суррогатов» [см.: Woodruff 1999].

В политическом отношении позиции федерального центра были существенно ослаблены результатами парламентских выборов 1993 г.²⁷ В дальнейшем вес и влияние губернаторов возрастали по мере падения популярности президента и федерального правительства. В результате поддержка Б.Н. Ельцина на президентских выборах 1996 г. со стороны глав местных администраций фактически была обеспечена в обмен на предоставление им сверхширокой самостоятельности.

После кризиса 1998 г. и особенно после прихода к власти В.В. Путина началось своего рода обратное движение. А. Зудин [2003] в целом характеризует эту тенденцию как переход от «полицентрической» к «моноцентрической» модели политического режима. Новым президентом, опиравшимся в отличие от своего предшественника на массовую поддержку избирателей, была декларирована политика «укрепления властной вертикали». Ее результатами стали заметное ограничение свободы губернаторов, выразившееся в изменении в пользу федерального центра пропорций распределения налоговых поступлений, а также создание федеральных округов во главе с полномочными представителями президента и реформа Совета Федерации²⁸. Из нормативных актов субъектов федерации под давлением прокуратуры РФ стали изыматься положения, противоречащие федеральному законодательству. Начался пересмотр условий и постепенный отказ от двухсторонних «сепаратных» договоров между центральным правительством и субъектами федерации.

Попытки губернаторов противостоять этой тенденции к централизации (в том числе через блок «Отечество – Вся Россия») не имели особого успеха. В целом, суммируя экспертные оценки итогов 2000–2002 гг., можно говорить о внешнем укреплении позиций федерального центра во взаимоотношениях с региональными властями²⁹.

Б. Относительное уменьшение прямого влияния бизнеса на политику

Начиная с середины 1990-х гг. в литературе традиционно большое внимание уделялось процессам формирования бизнес-элиты и анализу ее влияния на выработку политических решений³⁰. Это внимание обусловлено той ролью, которую крупный бизнес сыграл в переизбрании Б.Н. Ельцина на второй президентский срок в 1996 г., а также последующими действиями российских олигархов на политической арене. В посткризисный период, однако, роль крупного бизнеса в политике и общественной жизни существенно изменилась.

Одной из объективных причин этих сдвигов стало ослабление позиций большинства банковских олигархических групп в результате девальвации и дефолта в августе 1998 г. Часть из них вообще исчезли со сцены («Инкомбанк», «СБС-Агро»), другие смогли восстановить свои позиции в бизнесе благодаря наличию промышленных активов и их выводу на аффилированные структуры, но это произошло с заметным временным лагом.

²⁷ Подробный обзор исследований, посвященных российским выборам начала – середины 1990-х гг. см. в работе: [Гельман 2000].

²⁸ Если до 2000 г. в состав Совета Федерации входили сами губернаторы и главы региональных законодательных собраний (что давало региональным политикам возможность лично влиять на политические решения на федеральном уровне), то по новой схеме в Совете Федерации вместо первых лиц субъекта Федерации заседают представитель губернатора и представитель законодательного собрания.

²⁹ На наш взгляд, вопрос заключается в том, насколько федеральный центр в состоянии реально контролировать деятельность губернаторов, заявивших о своей лояльности нынешнему президенту.

³⁰ См.: [Крыштановская 1996; Schroeder 1999; Паппэ 2000; Pleines 2003a] и др.

Одновременно экономический рост, начавшийся вследствие резкой девальвации рубля, и последовавшее за ним расширение налоговой базы бюджета создали дополнительные предпосылки для дистанцирования власти от бизнеса. При этом предпринятые Б. Березовским и В. Гусинским попытки давления на власть через подконтрольные им СМИ с целью возвращения к прежней модели взаимоотношений были достаточно жестко подавлены.

Таким образом, если в середине 1990-х гг. при Б.Н. Ельцине крупный бизнес до известных пределов мог диктовать власти свои условия, то при В.В. Путине, декларировавшем принцип «равноудаленности» олигархов, бизнес в целом, как пишет О. Крыштановская, был поставлен перед выбором: либо поддержка власти, либо уход со сцены³¹. Тем не менее, крупный бизнес сохранил определенные рычаги влияния на политические решения – прежде всего, благодаря присутствию людей из бизнеса в государственном аппарате и в законодательных органах власти³². Это рычаги, однако, теперь используются не столько для прямого лоббирования интересов отдельных компаний, сколько для влияния на формирование общих правил игры. Этим же целям продвижения коллективных интересов бизнеса служат сформированные в 2000–2001 гг. при активной поддержке власти крупные предпринимательские объединения – «обновленный» РСПП, возглавляемый ведущими олигархами, «Деловая Россия», Торгово-промышленная палата под руководством Е. Примакова и т.д.

В. Сдвиги внутри федеральной элиты

Изменения во взаимоотношениях между центром и регионами, а также между бизнесом и властью привели к определенным сдвигам в составе российской элиты. Как показано в работе Х. Шредера на основе анализа рейтингов наиболее влиятельных политиков, регулярно публикуемых «Независимой газетой»³³, в послекризисный период в целом расширилось число и поднялись позиции в рейтинге представителей президентской администрации и федерального правительства, наблюдалось уменьшение влияния представителей регионов, парламента и политических партий, а бизнес после некоторых колебаний в целом смог сохранить и с 2001 г. даже упрочить свои позиции.

По мнению А. Зудина, в результате политики В.В. Путина на федеральном уровне заметно ослабло влияние региональных лидеров, «олигархов» и московской элиты. Также существенно менее значимой стала роль СМИ и судейского корпуса, которые в середине 1990-х гг. выступали в качестве своего рода посредников в конфликтах между другими элитными группами. К категории же выигравших А. Зудин относит лишь «силовиков» и «питерцев», которые в 1990-е гг. занимали периферийные позиции³⁴.

О. Крыштановская также подчеркивает усиление роли спецслужб и армии и выдвижение в рамках новых кадровых назначений В.В. Путина людей, с которыми он был связан в период работы в Петербурге. По ее данным (см. табл. 2) каждый четвертый представитель

³¹ См.: [Крыштановская 2002а: 58].

³² В качестве примеров здесь можно привести ряд регионов, где власть непосредственно контролируется представителями крупного бизнеса (Р. Абрамович в Чукотском автономном округе, А. Хлопонин в Красноярском крае и т.д.), администрацию президента, где работает целый ряд представителей группы «Альфа», а также Государственную Думу и обновленный Совет Федерации, в состав которых вошло много предпринимателей.

³³ См.: [Schroeder 2003: 189–190].

³⁴ См.: [Зудин 2003: 71–73].

путинской элиты является выходцем из военной среды. При этом особенно высокая доля представителей армии, ФСБ, МВД и других силовых структур характерна для аппаратов полномочных представителей президента в федеральных округах. Так, среди главных федеральных инспекторов «люди в погонах» в 2000–2002 гг. составляли 35%³⁵. Среди прочих структурных сдвигов можно отметить заметное снижение удельного веса обладателей ученых степеней, выпускников элитных московских вузов, а также повышение доли «ставленников бизнеса».

Таблица 2. Изменения характеристик элиты в первые два года правления Ельцина и Путина, %

Характеристики элиты*	Ельцинская элита (1993 г.)	Путинская элита (2002 г.)
Средний возраст, годы	51,3	51,5
Женщины	2,9	1,7
Выходцы из сельской местности	23,1	31,0
Лица с высшим образованием	99,0	100,0
Лица, имеющие ученую степень	52,5	20,9
Лица с военным образованием	6,7	26,6
Лица с экономическим и юридическим образованием	24,5	25,7
Лица с образованием в элитных вузах**	35,4	23,4
Земляки главы государства	13,2	21,3
Ставленники бизнеса	1,6	11,3
Военные	11,2	25,1

Таблица основана на данных исследований российской элиты, проведенных сектором изучения элиты Института социологии РАН с 1989 г. *Источник:* [Крыштановская 2002б:161].

* К элите отнесены члены Совета безопасности РФ, депутаты обеих палат Федерального собрания РФ, члены правительства РФ, главы субъектов федерации.

** К категории элитных вузов отнесены МГУ, МГИМО, Институт иностранных языков, ВПШ, ВКШ, АНХ при СМ СССР, АОН при ЦК КПСС, МФИ, Академия внешней торговли, Дипломатическая академия.

По мнению О. Крыштановской, ставка В. Путина на «силовиков» обусловлена тем, что в период правления Б. Ельцина произошло резкое ослабление властных институтов, политическая система утратила стабильность, были нарушены традиционные связи между социальными субъектами, их роли стали неопределенными. Меньше других при этом пострадали бюрократическая и военная иерархии. Однако бюрократия отличалась высокой степенью коррумпированности, и В. Путину проще было начать укрепление власти с восстановления сети силовых структур, которые послужили бы опорой его личной власти и основой усиления контрольных и репрессивных функций государства³⁶. Наблюдаемые изменения О. Крыштановская в целом характеризует как становление режима «либеральной милитократии», который демонстрирует тенденцию к восстановлению иерархических структур и институтов, свойственных для советского периода.

Опираясь на анализ взаимодействия между бизнесом и властью в новых условиях, ряд авторов³⁷ также говорит о тенденции к формированию государственно-корпоративного

³⁵ См.: [Крыштановская 2002б:163].

³⁶ См.: [Крыштановская 2002б: 174].

³⁷ См.: [Зудин 2001, Перегудов 2003] и др.

капитализма. В его рамках модель «приватизации власти» в интересах бизнеса, характерная для 1990-х гг., сменяется режимом регулярных формальных и неформальных согласований интересов между государственными структурами и крупнейшими корпорациями, объединенными в различные союзы и ассоциации. Причем некоторые исследователи, прогнозирувавшие подобную тенденцию уже несколько лет назад, рассматривают ее скорее как позитивную и, в любом случае, как более адекватную для российского «институционального ландшафта» в сравнении с либеральными экспериментами 1990-х гг.³⁸

Вместе с тем, по мнению других экспертов³⁹, несмотря на существенное укрепление позиций государственных акторов (прежде всего, на федеральном уровне) складывающаяся конструкция отличается известной шаткостью. Федеральная власть реально опирается на силовую элиту, на бизнес и на поддержку населения – одновременно сталкиваясь с все большим противодействием бюрократического аппарата как в центре, так и в регионах. При этом сохранение поддержки со стороны «силовиков» требует расширения финансирования армии, МВД, ФСБ. Интересы же крупного бизнеса остаются весьма неоднородными⁴⁰, а его отдельные представители периодически начинают проявлять собственные политические амбиции (чаще всего в последние месяцы в этом контексте упоминается М. Ходорковский).

В этих условиях ключевым ресурсом, обеспечивающим контроль над ситуацией, для В. Путина остается *широкая поддержка избирателей*. Эта мысль весьма четко сформулирована в одной из последних работ А. Зудина: «Исходной составляющей нового политического режима стал *необычно высокий рейтинг Путина*, появившийся в начале второй чеченской войны осенью 1999 г. С этого времени возникает устойчивая связь между Кремлем и обществом... Если в основе [ельцинской] полицентрической системы был союз Кремля с элитами, то фундаментом [путинского] моноцентризма стал *негласный «социальный контракт» с обществом в обход элит*»⁴¹.

Однако с учетом сохраняющихся нерешенных социальных проблем и постепенно возрастающего в народных массах скепсиса в отношении конкретных шагов и реформ, инициированных В.В. Путиным, широкая поддержка избирателей может быть обеспечена лишь при условии неуклонного повышения уровня жизни. А следовательно, как отмечает Х. Шредер, ключевой предпосылкой успеха политики В.В. Путина является постоянное улучшение экономического положения страны⁴². Именно поэтому президент и его администрация столь болезненно реагировали на замедление темпов роста в конце 2001 г. и взвешенно-осторожный среднесрочный прогноз правительства, обнародованный весной 2002 г. И именно с этим связана задача удвоения ВВП в десятилетний срок, декларированная В.В. Путиным в мае 2003 г. Однако, как мы уже отмечали во введении, по-прежнему остается неясным, как, на основе каких механизмов эта задача может быть реализована и какие влиятельные социальные группы могут на практике способствовать этому.

Окончание в след. номере

³⁸ См., например: [Лэйн 2000].

³⁹ См.: [Schroeder 2003].

⁴⁰ Весьма показательны в этом отношении дискуссии по вопросу о присоединении России к ВТО, о банковской реформе, о валютном регулировании и т.д.

⁴¹ См.: [Зудин 2003: 70].

⁴² См.: [Schroeder 2003: 175].

Литература

- Афанасьев Ю.Н.* (ред.) Иного не дано. М.: Прогресс, 1988.
- Афонцев С.А.* (а) Рыночные реформы и демократический процесс // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. М.: МОНФ, 2000. С. 37–68.
- Афонцев С.А.* (б) Нормативная экономическая теория и политическая экономия трансформации: оценка альтернативных подходов. Доклад на международной конференции «Посткоммунистическая Россия в контексте мирового социально-экономического развития». Москва. 2000. 1–2 декабря.
- Гельбрас В., Кузнецова В.* Китайский сценарий для России // Россия между вчера и завтра. Книга первая. Экспертные разработки / Под ред. В. Преображенского, Д. Драгунского. М., 2003. С. 213–233.
- Гельман В.Я.* Изучение выборов в России: исследовательские направления и методы анализа // Выборы и партии в регионах России. Сборник учебных материалов по курсу «Политическая регионалистика» / Под ред. Г. Люхтерхандт-Михалевой, С. Рыженкова. М., СПб.: ИГПИ, Летний сад, 2000. С. 12–43.
- Ершова Н.С.* Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома, в кн.: Куда идет Россия? / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Аратюнян. М.: Интерпракс, 1994. С. 151–155.
- Заславская Т.И.* О стратегии социального управления перестройкой // Иного не дано / Под ред. Ю.Н. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988. С.9–50.
- Зудин А.* Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 4. С.171–198.
- Зудин Ю.А.* Режим В. Путина: контуры новой политической системы // Общественные науки и современность. 2003. №2. С. 67–83.
- Капелюшников Р.И.* Где начало того конца?.. // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Карев М.* Спрос и предложение в сфере арбитражного производства // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М.: МОНФ, 2003. С. 340–358.
- Кордонский С.* Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000.
- Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990.
- Крыштановская О.В.* Финансовая олигархия в России // Известия. 1996. 10 января. С. 5.
- Крыштановская О.В.* (а) Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002. Т. XI. № 4. С. 3–60.
- Крыштановская О.В.* (б) Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. 2002. Т. 7. № 4. С. 158–180.
- Кузнецов Е.* [Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России. Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
- Лэйн Д.* Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // Мир России. 2000. Т. IX. № 1. С. 3–22.
- Марголина С.* Конец прекрасной эпохи. О немецком опыте осмысления национал-социалистической истории и его пределах. // Неприкосновенный запас. 2002. № 2 (22). С. 36–44.

- Мигранян А.* Механизмы торможения в политической системе и пути его преодоления // *Иного не дано* / Под ред. Ю.Н. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988. С. 97–121.
- Нольте Х.-Х., Полян П.* Гитлер и Сталин: с кем же жить лучше, с кем веселей? // *Неприкосновенный запас*. 2003. № 2 (28). С. 105–111.
- Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995.
- Паппэ Я.Ш.* Олигархи. Экономическая хроника 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Паппэ Я.Ш.* (а) Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // *Проблемы прогнозирования*. 2002. № 1. С. 29–46.
- Паппэ Я.Ш.* (б) Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // *Проблемы прогнозирования*. 2002. № 2. С. 83–97.
- Пивоваров Ю., Фурсов А.* Русская система и реформы // *Pro et Contra*. 1999. Т. 4. № 4. С. 176–197.
- Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы. Препринт № 98/004. М.: РЭШ, 1998.
- Пономарев А.К., Гончар К.Р.* [Альянсы бизнеса и государства в инновационных проектах. Препринт WP5/2002/06. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
- Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
- Россия: формирование институтов новой экономики / Кузьминов Я.И., Яковлев А.А., Гохберг Л.М. и др. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.
- Федоровский А.* Институциональные преобразования в Китае: предпосылки, особенности, перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 4. С. 77–86.
- Штольтинг Э.* Немецкая идентичность – прошлое и настоящее. Беседа А.Г. Здравомыслова с профессором Э.Штольтингом, Берлин, 2000. <http://www.riisnp.ru/contents.htm>
- Яковлев А.А.* О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // *Вопросы экономики*. 1999. № 4. С. 102–115.
- Яковлев А.А.* Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике // *Экономический журнал ВШЭ*. 2001. Т. 5. № 1. С. 41–56.
- Яременко Ю.В.* Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.
- Ясин Е.Г.* Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // *Вопросы экономики*. 2002. № 11. С. 4–30.
- Ясин Е.Г.* Модернизация экономики и система ценностей // *Вопросы экономики*. 2003. № 4. С.4–36.
- Aslund, Anders. Reform vs. 'Rent-Seeking' in Russia's Economic Transformation, *Transition* (1996). Vol. 2. P. 12–17.
- Ericson, Richard E. & Barry W. Ickes. A Model of Russia's Virtual Economy. *BOFIT Discussion Papers*. 2000. No. 10.
- Fodor, Eva, Edmund Wnuk-Lipinsky & Natasha Yershova. The New Political and Cultural Elite, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 783–800.

- Frane, Adam & Matevž Tomšič. Elite (Re)configuration and Politico-economic Performance in Post-socialist Countries, *Europe-Asia Studies* (2002). Vol. 54. No. 3. P. 435–454.
- Frei, Norbert. *Vergangenheitspolitik. Die Anfänge der Bundesrepublik und die NS-Vergangenheit*. Muenchen: Deutscher Taschenbuch Verlag, 1999.
- Frei, Norbert (ed.) *Karrieren im Zwielficht. Hitlers Eliten nach 1945*. Frankfurt, N.Y.: Campus Verlag, 2002.
- Frye, Timothy (a). The Perils of Polarization. Economic Performance in the Postcommunist World, *World Politics* (April 2002). Vol. 54. P. 308–337.
- Frye, Timothy (b). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia, *Europe-Asia Studies* (November 2002). Vol. 54. No. 7. P. 1017–1036.
- Gaddy, Clifford & Barry W. Ickes. Russia's Virtual Economy, *Foreign Affairs* (September – October 1998). P. 53–67.
- Goldthorpe, John. The Service Class Revisited, in: Butler, T., and M. Savage (eds.) *Social Change and the Middle Classes*. L.: UCL Press, 1995. P. 313–329.
- Hanley, Eric, Hatasha Yershova & Richard Anderson. Russia – New Wine in Old Bottle? The Circulation and reproduction of Russian Elites 1983-1993, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 639–668.
- Hellman, Joel S. Winners take all: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions, *World Politics* (January 1998). Vol. 50. P. 203–234.
- Hellman, Joel S., Geraint Jones & Daniel Kaufman. Seize the State, Seize the Day: an empirical analysis of State Capture and Corruption in Transition. Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference, Washington, D.C. April 18–20, 2000.
- Hellman, Joel S., Geraint Jones, Daniel Kaufman & Mark Schankerman, Measuring Governance, Corruption, and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies, *World Bank Policy Research Paper 2312*. April 2000.
- Higley, John, Jan Pakulski & Wlodzimierz Weselowski. Introduction: Elite Change and Democratic Regimes in Eastern Europe, in: Higley, John, Jan Pakulski & Wlodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 1–33.
- Hoffmann-Lange, Ursula. Elite Transformation and Democratic Consolidation in Germany after 1945 and 1989, in: Higley, John, Jan Pakulski & Wlodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 141–162.
- Kaplinsky, Raphael. Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis?, *IDS working paper No. 110*. 2000.
- Kolodko, Grzegorz W. *From shock to therapy: the political economy of post-socialist transformation*. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- Kryshtanovskaya, Olga & Stephen White, From Soviet Nomenklatura to Russian Elite, *Europe-Asia Studies* (1996). Vol. 48. No. 5. P. 11–33.
- Kryshtanovskaya, Olga. Die Transformation der alten Nomenklatur-Kader in die neue russische Elite, in: Steiner, Helmut & Wladimir A. Jadow (eds.) *Russland – wohin?* Berlin: Trafo Verlag, 1999.

- Lane, David. Elite Cohesion and Division, in: Higley, John, Jan Pakulski & Wlodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 67–96.
- Lane, David & Cameron Ross, Limitation of Party Control: The Government Bureaucracy in the USSR, *Communist and Post-Communist Studies* (1994). Vol. 27. No. 1. P. 19–38.
- Lane, David & Cameron Ross. The Russian Political Elites: Recruitment and Renewal, in: Higley, John, Jan Pakulski & Wlodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 34–66.
- Locke, Richard M. Building Trust. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association, Hilton Towers, San Francisco, California, September 1, 2001.
- Nelson, Joan. Introduction: The Politics of Economic Adjustment in Developing Countries, in: Nelson, Joan (ed.) *Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Pistor, Katharina. Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley, *East European Constitutional Review* (1999). Vol. 8. No. 4. P. 105–108.
- Pleines, Heiko (a) Wirtschaftseliten und Politik im Russland der Jelzin-Ära (1994–99). Osteuropa: Geschichte, Wirtschaft, Politik. Band 33. LIT Verlag: Münster-Hamburg-London, 2003.
- Pleines, Heiko (b) Social partners and captors: The political role of economic actors in Eastern Europe (Czech Republic, Poland, Russia). Paper presented at the conference ‘Overcoming state weakness’. May 17–19, 2003.
- Schroeder, Hans-Henning. El'tsin and the Oligarchs: The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998, *Europe-Asia Studies* (1999). Vol. 48. No. 6. P. 957–988.
- Schröder, Hans-Henning. Auf dem Weg zu einer neuen Ordnung? Der wirtschaftliche, soziale und politische Wandel in Russland von 1992 bis 2002, in: Hillenbrand, Olaf, and Iris Kempe (eds.) *Der schwerfällige Riese. Wie Russland den Wandel gestalten soll*. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung, 2003. P. 25–200.
- Shevtsova, Lilia. Russia's Post-Communist Politics: Revolution or Continuity?, in: Lapidus, G. (ed.) *The New Russia: Troubled Transformation*. Boulder, CO: Westview Press, 1995. P. 5–36.
- Szelenyi, Ivan & Szonja Szelenyi, Circulation or Reproduction of Elites During the Post-Communist Transformation of Eastern Europe: Introduction, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 615–638.
- Williamson, John. In Search of a Manual for Technopols, in: Williamson, John (ed.) *The Political Economy of Policy Reform*. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994.
- Woodruff, David M. *Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca and London, Cornell University Press, 1999.
- Woodruff, David M. *Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia*. MIT, mimeo.
- Yakovlev, Andrei. Commodity Exchanges and the Russian Government, *RFE/RL Research Report* (1993). No. 45. P. 24–28.

Новые переводы

ИР: А. Портеc несомненно является одним из наиболее видных авторов в области неформальной экономики. Мы публикуем основные части его работы, посвященной подходам к определению неформальной экономики. Полный текст перевода готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ПАРАДОКСЫ^{1,2}

Алехандро Портеc

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Диапазон видов хозяйственной деятельности, относящихся к неформальной экономике, весьма широк и непрерывно увеличивается, являя собой уникальный пример вторжения социальных сил в организацию экономических трансакций. Я попытаюсь очертить историю понятия «неформальная экономика», привести его основные определения. Однако основная задача этой главы состоит в освещении тех аспектов данного явления, которые, собственно, и позволяют включить его в область социологического анализа. Поскольку конкретных данных по этой теме недостаточно, начну с нескольких примеров.

Если вам придется передвигаться по Майами на общественном транспорте, вы можете сесть на муниципальный автобус или в снующие повсюду маршрутные такси, открыто конкурирующие с этими автобусами. В маршрутных такси нет кондиционеров, они маленькие и переполненные, их техническое состояние оставляет желать лучшего – однако они дешевле, ходят чаще и останавливаются там, где вам нужно. Водители муниципальных автобусов – коренные американцы, члены профсоюзов, в то время как нерегулируемые маршрутные такси водят мигранты. Конкуренция между контролируемой и стихийной хозяйственной деятельностью редко принимает столь видимую форму, однако эта открытая конкуренция по поводу уровня платы за проезд – лишь вершина айсберга. Зачастую, скрытые от публичного глаза, подобные явления распространены и во многих других городах.

В Нью-Йорке (как и в Майами) – девять из десяти домовладельцев, желающих изменить интерьер, скорее пригласят плотника или каменщика, работающего частным порядком – без

¹ Переведено по: Smelser, N., and R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 426–449.

² Я хотел бы выразить благодарность редакторам «Хрестоматии» и отдельным ее авторам, в том числе Марку Грановеттеру, Ивану Лайту, Уолтеру Пауэллу и Чарльзу Тилли за их ценные комментарии по поводу данной работы. Отдельная благодарность – Фонду «Рассел Сейдж» [Russel Sage Foundation]. Полезные замечания были высказаны также членами исследовательской группы по экономической социологии и проблемам эмиграции, работавшей в Рассел Сейдж в 1992–1993 гг., – Патрисией Фернандес-Келли [Patricia Fernández-Kelly], Брайаном Робертсом [Brian Roberts] и Саскией Сассен [Saskia Sassen]. Важным для меня было и мнение участников Программы сравнительных исследований развития, разрабатываемой Институтом им. Джона Хопкинса, – Беверли Сильвер [Beverly Silver] и Кристофера Чейз-Данна [Christopher Chase-Dunn]. Автор особенно признателен Роберту Мертону, любезно согласившемуся высказать замечания по поводу первого варианта работы: сам этот факт – уже честь для меня, а его экспертная оценка была для меня чрезвычайно полезной.

специального разрешения и за наличные деньги [Sassen 1989; Stepick 1989]. В этих городах, а также в Лос-Анджелесе в швейной промышленности [needle trade] заняты десятки тысяч людей, но работают они уже не на больших фабриках, как это было раньше. Они разбросаны по сотням мелких мастерских, хозяева многих из которых не соблюдают налоговый и трудовой кодексы и, в свою очередь, на субподрядной основе нанимают надомных работников, не имеющих соответствующей лицензии. Надомный промышленный труд весьма распространен среди женщин из этнических меньшинств, особенно недавних иммигрантов. То, что такие работники соглашаются на низкий уровень сдельной оплаты, предлагаемый нанимателями, определяется не только экономической нуждой, но и ограничениями семейного характера. Вот как описывает свою ситуацию Петра Рамос, тридцатилетняя иммигрантка из Торреона (Мексика):

«Я приехала в Калифорнию пять лет назад и с тех пор работала в нескольких пошивочных мастерских. Сначала я жила со своими тетей и дядей и с еще одной мексиканской семьей – мы вместе снимали квартиру. Ни у кого из нас не было бумаг³. Основной проблемой был язык – как сделать так, чтобы при поиске работы тебя понимали... В результате я занялась шитьем. На швейных фабриках многие говорят по-испански. Забеременев, я больше не хотела жить с родственниками (оставляя им ребенка) и была вынуждена работать дома» [Fernández-Kelly and García 1989: 261–262].

В этом же исследовании приводится и совершенно другое объяснение того, почему в южной Флориде швейная промышленность переместилась в подполье [underground]. В данном случае причина не в бедности или плохом знании английского языка, а напротив – в успехе иммигрантского меньшинства, заправлявшего данным процессом. Известный работодатель из этой сферы описал ситуацию следующим образом:

«Кубинские рабочие были готовы на любую работу – только бы выжить. Когда они начинали зарабатывать достаточно, женщины решали оставаться дома, но при этом хотели иметь какой-то доход. А поскольку они имели навыки и квалификацию, работодатели вынуждены были идти им навстречу. И наиболее квалифицированные работницы говорили менеджеру: «Мой муж против того, чтобы я работала вне дома». Так что это была инициатива самих работниц, основанная на культурных ценностях. Когда я давал объявления в газетах – откликалось человек сорок, и все говорили: «Я работаю только дома». Так возникала проблема дефицита рабочей силы» [Fernández-Kelly and García 1989: 262].

Совокупность видов хозяйственной деятельности, возникающих в результате подобного столкновения интересов работодателей, работников и клиентов получила название *скрытой, нелегальной или неформальной экономики* [underground, illegal, or informal economy]. В данной главе я ставлю своей целью не столько предложить обзор обширной литературы, в которой разрабатываются эти понятия, сколько проследить динамику процессов, ведущую к появлению таких видов деятельности⁴. Эту динамику имеет смысл анализировать при

³ «Бумаги» – распространенное название для миграционных документов.

⁴ В 1980-х гг. было написано множество обзоров литературы по неформальной экономике. Большинство из них ограничено масштабами отдельных государств, однако некоторые выходят на уровень региона или даже всего мира. См. о США: Tanzi 1982, 1983; Schoepfle, Perez-Lopez, and Griego 1992; о Великобритании: Gershuny 1979; Standing 1989 и Dallago 1990; о Нидерландах: Renooy 1984; об Испании: Ruesga-Benito 1984 и Ybarra 1989; об Италии: Pinnaro and Pugliese 1985 и Capocchi 1989; о Мексике: Jusidman 1992; о Латинской Америке: *Programa Regional...* (PREALC) 1981, 1989; о развивающихся странах: Sethuraman 1981; о бывших социалистических странах см.: Grossman 1977, 1989; Wedel 1986; Gabor 1988; Sik 1985; Rev 1986. Обзоры, охватывающие проблему неформальных хозяйственных практик на глобальном уровне, можно найти в работах: Portes and Sassen 1987; Castells and Portes 1989; Stark 1989; Dallago 1990.

помощи экономико-социологического подхода, так как подобный анализ дает поразительные результаты по сравнению с ортодоксальными теориями хозяйства и государства. Я остановлюсь на трех парадоксах, касающихся социальных оснований неформальной экономики, затем перейду к роли государственного регулирования в ее развитии и трудностям, которые возникают при попытках измерения этой ускользающей части хозяйства. Для начала необходимо несколько прояснить понятийный аппарат – это позволит ввести анализ в некие рамки и упорядочить противоречивые определения.

Определения неформальной экономики

Понятие неформальной экономики возникло в третьем мире в ходе исследований городских рынков труда в Африке. Термин предложил Кейт Харт [Keith Hart], экономист-антрополог, который использовал его для того, чтобы, по его словам, как-то обозначить «разрыв между полученным реальным опытом и всем тем, чему научило меня британское образование» [Hart 1990: 158]. По его мнению, эмпирические наблюдения за предпринимательской деятельностью населения Аккры и других африканских столиц явно не стыкуются с принятыми в западной традиции представлениями об хозяйственном развитии [Hart 1990: 158].

В своем отчете Международной организации труда [International Labour Office, ILO] Харт говорит о дуалистической модели возможностей получения доходов городской рабочей силой: различие основано прежде всего на разделении между наемным трудом и samozанятостью. Понятие «неформальности» применялось в отношении samozанятых. Харт подчеркивал особую динамику и разнообразие этих видов деятельности, в которые, по его мнению, вовлечены далеко не только «мальчишки-чистильщики обуви и торговцы спичками» [Hart 1973: 68]. Впоследствии, по мере институционализации данного понятия Международной организацией труда, эта динамическая характеристика была утрачена, и «неформальность» получила иное определение – это стали использовать преимущественно в качестве синонима бедности. Понятие неформальной экономики использовали для описания городских хозяйственных практик, которые характеризуются следующими признаками: 1) легкий вход на рынок с точки зрения требуемых навыков, объема капитала и организации; 2) семейное владение предприятиями; 3) небольшие масштабы деятельности; 4) трудоемкое производство с применением устаревших технологий; 5) нерегулируемые конкурентные рынки [Peattie 1980].

Дополнительные признаки неформальной экономики, выведенные из данного определения, включают низкий уровень производительности труда и весьма ограниченную способность к накоплению капитала [Tokman 1982]. В более поздних публикациях, подготовленных МОТ в рамках Региональной программы занятости в Латинской Америке [PREALC], занятость в неформальном секторе неизменно связывалась с неполной занятостью [underemployment]; предполагалось, что в этом секторе заняты работники, не сумевшие встроиться в современную экономику [PREALC 1985; García 1991]. Определение «неформальности» как менее развитых секторов, исключенных из современного хозяйства, успешно использовалось в многочисленных публикациях МОТ, PREALC, Всемирного банка, посвященных исследованиям городской бедности и рынков труда [Sethuraman 1981; Gerry 1978; Tokman 1978].

Другие исследователи «неформальности» увидели проблему в ином свете и поставили под сомнение негативную характеристику неформального сектора. С этих альтернативных позиций неформальная деятельность воспринимается как свидетельство динамичного характера предпринимательской активности населения. Харт так описывает ситуацию: «люди опять берут в свои руки ту хозяйственную власть, которую централизованные структуры пытались у них отнять» [Hart 1990: 158]. Перуанский экономист Эрнандо де Сото

переформулировал тезис Харта и придал ему новый смысл. В своей книге «Иной путь»⁵ де Сото определяет «неформальность» как реакцию населения на негибкое поведение «меркантилистских» государств, господствующих в Перу и других странах Латинской Америки, которые выживают за счет того, что отдают привилегию легализованного участия в экономике малочисленной элите [De Soto 1989]. Следовательно, неформальная предпринимательская деятельность (в отличие от ее трактовки в рамках MOT и PREALC) – это не механизм выживания, возникающий в качестве реакции на недостаточное количество рабочих мест в современном хозяйстве, а результат распространения действий истинных рыночных сил в экономике, зажатой тисками государственного регулирования.

В индустриально развитых странах трактовка неформального сектора также не лишена нормативного компонента, придаваемого ему соперничающими теориями в странах третьего мира, однако здесь делается попытка вывести более четкое и менее предвзятое определение. Все больше исследователей в развитых странах приходят к выводу, что на самом деле в понятие «неформальный сектор» следует включать «действия хозяйственных агентов, которые не вписываются в установленные институциональные правила или лишены институциональной защиты» [Feige 1990: 990]. Иногда, напротив, утверждают, что к нему следует отнести «все виды деятельности, которые связаны с получением дохода и регулируются не государством, а социальной средой» [Castells and Portes 1989: 12]. Эти определения выходят за рамки априорных суждений о том, хороша или плоха такая деятельность, оставляя данный вопрос для эмпирических исследований. В этом смысле указанные определения кажутся эвристически более полезными, нежели те, что приняты в странах третьего мира – последние изначально предписывают определенный результат. Однако даже нейтральные определения «неформальности» вывести непросто в силу масштабности предмета, который они призваны описывать. Рассуждая с позиций новой институциональной экономической теории и пытаясь конкретизировать значимые для нас аспекты реальности, Э. Фейдж предложил весьма удачную таксономию. В основе его классификации – институциональные правила, которые не учитываются в рамках той или иной хозяйственной деятельности. Он выделяет четыре формы *скрытой экономики* [underground economy].

1. *Нелегальная экономика* [illegal economy], включающая производство и распределение запрещенных законом продуктов и услуг. Сюда относятся торговля наркотиками, проституция и нелегальная организация азартных игр.
2. *Недекларируемая экономика* [unreported economy] – действия, «предполагающие обход или уклонение от установленных налоговых правил» [Feige 1990: 991]. В упрощенном виде ее можно измерить объемом доходов, о которых следует заявлять в налоговые органы и который остается незаявленным.
3. *Нерегистрируемая экономика* [unrecorded economy] – деятельность, которая не соблюдает требований к отчетности, установленных государственными статистическими органами. Она измеряется объемом доходов, который должен учитываться в системе национальных счетов, но остается неучтенным.
4. *Неформальная экономика* [informal economy] – хозяйственные действия, которые направлены на избежание издержек, связанных с соблюдением законов и административных правил по поводу «отношений собственности, коммерческого лицензирования, трудовых договоров, гражданских правонарушений, финансового

⁵ Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

кредитования и систем социального обеспечения» и не подпадают под их защиту [Feige 1990: 992].

Конечно, все эти различные формы во многих случаях взаимно перекрываются, поскольку виды деятельности, названные неформальными, чаще всего являются также недекларируемыми и нерегистрируемыми. Наиболее важный водораздел проходит между неформальными и незаконными видами деятельности, имеющими свои отличительные характеристики. Социологи признают, что «легальное» и «криминальное» – так же, как нормальное и ненормальное – суть социально определяемые категории, подверженные изменению. Нелегальное предприятие предполагает производство и продажу товаров, которые в данном месте и в данное время определены как запрещенные, в то время как неформальное предприятие, как правило, имеет дело с товарами, разрешенными законом.

М. Кастельс и А. Портес попытались схематически проиллюстрировать данное различие (см. схему 1) [Castells and Portes 1989]. Формальное и неформальное здесь различаются не характером конечного продукта, а тем, каким образом он производится или обменивается. Так, предметы одежды, еда в ресторане или запчасти для автомобилей (т.е. совершенно законные товары) могут быть произведены в рамках регулируемых законом производственных схем [arrangements] или же в обход установленных правил. Проводя четкую грань между этими тремя категориями – формальной, неформальной и нелегальной деятельностью, – мы можем систематически изучить их взаимосвязи, хотя эта задача становится трудноосуществимой, когда нелегальное и неформальное смешиваются. Так, на примере Боливии Х. Бланез проанализировал последствия проникновения наркобизнеса в формальный и неформальный секторы хозяйства [Blanes 1989]. Аналогичные переплетения разных типов деятельности замечены Д. Старком и Г. Гроссманом в бывшем Советском Союзе и у его восточноевропейских союзников [Stark 1989; Grossman 1989].

Результаты этих и некоторых других исследований позволили провести функциональную классификацию неформальных видов деятельности в зависимости от их целей. Такие виды деятельности (по определению, все они осуществляются за пределами государственного регулирования), во-первых, могут иметь целью выживание индивида или домохозяйства при помощи натурального хозяйства или простой продажи товаров и услуг на рынке. Во-вторых, в фирмах, относящихся к формальному сектору, они могут быть ориентированы на увеличение управленческой гибкости, снижение трудовых затрат и выражаться в теневом найме или использовании неформальных предпринимателей в качестве субконтракторов. В-третьих, малые фирмы могут заниматься данными видами деятельности для накопления капитала – таким образом они мобилизуют свои сетевые связи, увеличивают гибкость и сокращают издержки. Эти три типа деятельности были названы соответственно неформальными экономиками *выживания*, *зависимой эксплуатации* и *роста* [informal economies of survival, dependent exploitation, and growth] [Portes, Castells, and Benton 1989]. В качестве примеров неформальной экономики первого типа обычно приводят строительство жилья собственными силами [self-construction of shelter] и распространение уличной торговли в городах стран третьего мира [Roberts 1978, 1989a]. Примером второго типа неформальной экономики служит сфера пошива одежды в США и, в частности, отношения, которые сложились здесь между теневыми мигрантами-субподрядчиками, а также людьми, подражающими на случайную работу, с одной стороны, и крупными фирмами, с другой [Waldinger 1986]. Третий тип неформальной экономики представлен весьма успешно работающими сетями микропроизводителей-ремесленников в центральной Италии [Sabel 1982; Sarcocchi 1989].

На практике эти три типа экономики не являются взаимоисключающими ни с точки зрения возможностей их сосуществования в рамках одной городской среды, ни с точки зрения намерений их участников. Таким образом, одна и та же работа, которая для неформально занятого человека означает выживание, может повышать гибкость производства формально организованной фирмы, которая его нанимает. Аналогично, неформальные субподрядчики,

связанные отношениями субординации с более крупными фирмами, могут накопить значительный капитал и установить связи, которые позволят им начать собственное дело и развиваться автономно. Указанные типы экономики различаются не столько мотивацией акторов, сколько все более усложняющимся уровнем социальной организации, которой они требуют. Следовательно, несмотря на то, что стратегии выживания неформальных торговцев в городах стран третьего мира никак нельзя назвать простыми, тем не менее все они находятся в принципиально иной плоскости, нежели отношения сложной координации, необходимые для устойчивого развития и роста целого сообщества производителей [Lomnitz 1977; Benton 1989].

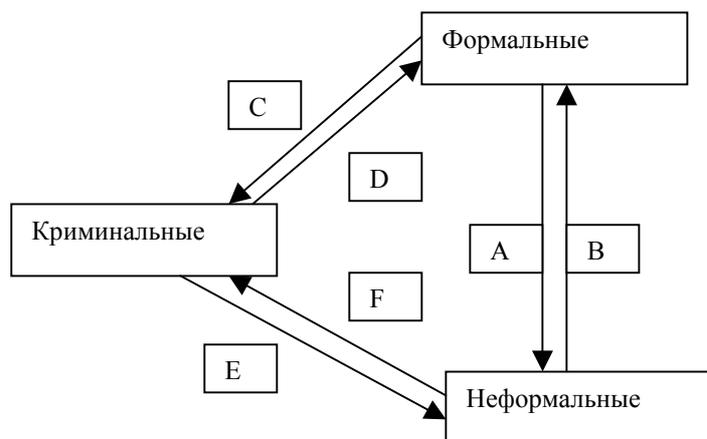
Схема 1. Типы хозяйственной деятельности

I. Определения:

- + = законное
- = незаконное

<i>Процесс производства и распределения</i>	<i>Конечный продукт</i>	<i>Хозяйственные типы</i>
+	+	формальные
-	+	неформальные
+ или -	-	криминальные

II. Отношения*:



* А – государственное вмешательство, конкуренция с крупными фирмами, источники капитала и технологий; В – относительно дешевые потребительские товары и промышленные ресурсы, гибкие резервы рабочей силы; С – государственное вмешательство и дезинтеграция, предложение контролируемых товаров; D – коррупция, «плата за входной билет» [gatekeepers' rents] государственным чиновникам; E – капитал, спрос на товары, новые возможности получения доходов; F – более дешевые товары, гибкие резервы рабочей силы. *Источник:* [Castells and Portes 1989: 14].

Последнее определение «неформальности», предложенное Дж. Гершуни, Р. Палом и другими британскими социологами, связывает это понятие с ситуацией, когда в развитых экономиках домохозяйства сами обеспечивают себя товарами и услугами [Gershuny 1978, 1985; Pahl 1980; Pahl and Wallace 1985]. Такие виды деятельности, как ремонт дома или работа в огороде, являют собой элементы натурального хозяйства – с тем единственным отличием, что ими занимаются не обедневшие акторы, а домохозяйства среднего достатка,

стремящиеся максимально эффективно распределить свое время. Самообеспечение [self-provisioning] представляет собой особый вид деятельности, отличный от тех, что названы неформальными, поскольку оно не идет вразрез с законом и не предполагает активной вовлеченности в работу рынка. Ведь основная цель самообеспечения – вывести определенные сферы потребления в рамках домохозяйства из-под зависимости от товаров и услуг, предлагаемых на рынке.

Определяемая таким образом неформальная экономика образует особую предметную область, сконцентрированную не на возникновении и функционировании нерегулируемой рыночной деятельности, а на модели частного (домохозяйственного) потребления в развитых хозяйствах. Невнимание к этому нюансу в определении ведет к распространенной ошибке, когда сравниваются никак не связанные между собой явления, воспринимаемые как часть одной и той же содержательной области. Работа Гершуни и его коллег выходит за рамки основной традиции, которая будет анализироваться далее в данной главе. Однако она важна для прояснения одного из парадоксов, к которым приводит государственное регулирование рынков. Поэтому этот альтернативный подход к предмету, принятый в британской литературе, будет рассматриваться в одном из последующих разделов.

Социальная динамика «неформальности»

Ввиду отсутствия государственного регулирования неформальные транзакции часто описывают как игру чистых рыночных сил. Ведь в оптимистичных объяснениях неформальной экономики в странах третьего мира она зачастую сводится к распространению «подлинного рынка» в противовес жестко контролируемой системе привилегий [De Soto 1989]. Основываясь на опыте африканских стран, Харт называет это явление «неукротенным рынком» [untamed market] и заявляет, что данные виды деятельности обретают глобальный характер [Hart 1990: 158]. Яркий пример такой глобальности – ряд неформальных видов деятельности, известных как *вторая экономика* [second economy], в ныне сошедших со сцены режимах государственного социализма в странах Восточной Европы. Здесь неформальность тоже приравнивалась к рынку и индивидуальной свободе. Предприятия второй экономики, производившие и продававшие услуги, которые не могли быть представлены контролируруемыми государством рынками, во многих отношениях видоизменяли логику социалистического хозяйствования. Даже государственные предприятия и их руководители зачастую вынуждены были обращаться к неформальным источникам, чтобы справиться с перебоями в снабжении и преодолеть узкие места в официальной производственной системе [Lomnitz 1988; Grossman 1989]. Действительно, некоторые венгерские социологи соглашались с тем, что силы свободного рынка, выпущенные на волю второй экономикой, и оказались тем средством, которое расшатало устои политической легитимности государственных социалистических режимов и в конечном счете привело к их гибели [Rev 1986; Gabor 1988; Böröcz 1989].

Содержательной проблемой, однако, является то, что отсутствие государственного регулирования неформального обмена открывает путь нарушениям нормативных ожиданий и широкому распространению мошенничества. Встает вопрос: кто в отсутствие контролирующих агентов должен следить за недобросовестными производителями, поставщиками поддельных товаров или теми, кто не возвращает кредиты? Отдельные случайные [arms-length] сделки (например, быстрая продажа контрабандного товара) по-прежнему возможны между посторонними людьми, однако деятельность, требующая большего вложения ресурсов и рассчитанная на более долгосрочную перспективу, сталкивается с неопределенностью и всевозможными рисками. Такая проблема встает даже в случае краткосрочных транзакций. Иллюстрация к этой дилемме – рабочие-мигранты, которых можно увидеть на улицах Нью-Йорка, Майами, Лос-Анджелеса и других городов стоящими в ожидании работы [Stepick 1989; Millman 1992]. Подрядчики часто приглашают

их на несколько дней или даже недель, а когда работа выполнена – обманывают, платя меньше, чем было первоначально обещано. Что могут поделать в этой ситуации мигранты при отсутствии контракта и вообще правового статуса в данной стране?

Следует обратить внимание на существенные различия между нелегальными и неформальными практиками. Деятельность нелегального предприятия, которое на постоянной основе поставляет незаконные товары или услуги, всегда предполагает некоторые возможности принуждения к исполнению обязательств [enforcing agreements] – как правило, с применением силы. В случае проституции, например, эту роль играет сутенер, в злачных ночных местах – вышибала, в сицилийской мафии – профессионал, специально занимающийся контролем за исполнением обязательств [Ianni 1974]. Во всех этих случаях нелегальная экономика оказывается ближе к формальной в том смысле, что и в той и в другой есть сложившиеся системы возмещения ущерба и поддержания соглашений – прибегают ли к помощи полиции, обращаются в суд или к услугам специально обученных профессионалов. Многие же неформальные практики, напротив, лишены такой защиты. Швея-субподрядчик, отдающая своему неформальному посреднику сотню рубашек в обмен на обещание выплаты денег в будущем, вынуждена полагаться только на это обещание. Аналогично, иммигрант, нанятый подрядчиком на неформальной основе, не располагает никакими средствами, которые могли бы помочь ему получить обещанную зарплату.

Первый парадокс неформальной экономики заключается в том, что чем ближе она к модели подлинного рынка, тем больше эффективность ее функционирования зависит от социальных связей. Динамика хозяйственного действия, названная М. Грановеттером «проблемой укорененности» [Granovetter 1985], нигде не проявляется так отчетливо, как в транзакциях, в которых единственным средством против мошенничества является взаимное доверие, основанное на общей принадлежности к группе. В ситуации неформального обмена доверие порождается как общей идентичностью и схожими установками, так и предположением, что жульничество будет наказано путем исключения нарушителя из его ключевых социальных сетей. В зависимости от того, сколь активно экономические ресурсы передаются через такие сети, социальное наказание путем исключения из сетей может оказаться более серьезным и, следовательно, более эффективным, чем все прочие виды санкций.

<...>

О. Уильямсон обратил внимание на соперничество между рынками и иерархиями как альтернативными формами ведения бизнеса и максимизации полезности [Williamson 1975, 1985]. Хорошо известно, что иерархические транзакции [hierarchical transactions] совершаются в рамках административной [command] структуры фирмы, а рыночный обмен предполагает случайные [arms-length] контакты между деперсонифицированными максимизаторами прибыли. Неформальная экономика функционирует в условиях полного отсутствия этих двух форм обмена – они полностью заменяются социально контролируруемыми транзакциями. Не располагая никакой иерархической системой или правовыми средствами, которые позволили бы не допускать рыночных провалов, неформальное предприятие полагается исключительно на эту третью форму регулирования. Пауэлл называет ее *сетевой формой* хозяйственной организации и утверждает, что ее функционирование предполагает «несущественное разделение формальных деловых и личных ролей. Положение человека в одной сфере зачастую определяет его положение в другой сфере. В результате, стремление сохранить свое членство в сети успешно вытесняет оппортунизм, и необходимость в иерархическом контроле практически отпадает» [Powell 1990: 317].

Социальный механизм, стоящий за неформальным экономическим обменом, можно назвать *поддерживаемым доверием* [enforceable trust], поскольку взаимная вера в соблюдение договоренностей подкрепляется отнюдь не только моральными убеждениями. Карающая власть сообщества, его способность наделять индивидов тем или иным статусом или,

напротив, лишать статуса, – вот главная сила, гарантирующая послушание индивидов. Именно этот механизм лежал в основе «блата», обеспечивавшего успешное функционирование неформальных операций в бывшем Советском Союзе [Grossman 1989]. В США это можно показать на примере распространенной практики ассоциаций взаимного кредита [rotating credit associations] в сообществах иммигрантов из Азии⁶. Эта практика объясняет, почему предприниматель, приехавший в Нью-Йорк из Доминиканской Республики, может вдруг получить займы без малого полмиллиона долларов, не подписав ни единой бумаги.

По определению, неформальная хозяйственная деятельность обходит существующие законы и регулирующие государственные структуры. Следовательно, чем более активно проводится контроль за соблюдением установленных государством правил и чем более серьезно наказание за их нарушение, тем выше должна быть степень социальной укорененности неформальных транзакций. Причина состоит в том, что их успех в ситуациях с высоким уровнем контроля и репрессий зависит не только от возможности предупредить мошенничество партнеров, но и от способности избежать поимки властями. Секретность таких ситуаций требует высокого уровня взаимного доверия, и единственным способом поддержания такого доверия являются плотные социальные сети.

Наглядным примером такой ситуации служит функционирование неформальной экономики, представленной евреями в бывшей советской Грузии. Система основывалась на подпольном производстве [clandestine production] и распределении потребительских товаров. Производство осуществлялось на государственных фабриках из государственного сырья при прямом нарушении официальных правил. Уличенных в этой деятельности ожидало длительное тюремное заключение. Несмотря на подобную опасность система процветала и без особых сбоев функционировала годами [Lomnitz 1988: 51]. Для организации подпольного производства требовалось исправно выполнять невысокие официальные нормы производства и допускать при этом высокий уровень потерь [high wastage allowance]. Система бухгалтерского учета систематически менялась. Например, во времена особой активизации неофициального производства объявлялось, что на производственных линиях ведутся «ремонтно-профилактические работы». Для выполнения официальных заданий использовались некондиционные запчасти и сырье, что позволяло направлять больше сырья в подпольное производство.

Грузинские евреи могли поддерживать эту сложную неформальную систему только при помощи мощных сетей, скрепленных общей культурой и историческим опытом. Дж. Альтман, изучавший эту систему, пишет: «Доверие – ключевой элемент в функционировании второй экономики... Слово человека и является его поручительством» [Altman 1983: 4–6]. В случае возникновения проблем с властями (например, при милицейских рейдах или внедрении государственных агентов) сеть помогала вывести своих членов из-под угрозы и уничтожить улики [Lomnitz 1988: 52]. Высокий уровень взаимного доверия, необходимый для преодоления тоталитарного подавления, периодически подкреплялся ритуалами в поддержку солидарности [rites of solidarity], в том числе щедрыми застольями (порою весьма дорогими), организованными для увеселения других членов сообщества [Altman 1983].

⁶ Ассоциации взаимного кредита [rotating credit associations] – это группы индивидов или семей, которые регулярно вкладывают деньги в общий фонд. При этом по договоренности используется система лотереи или какая-то иная система, позволяющая каждому члену ассоциации, когда выпадает его черед, получать вложенные средства. Ожидается, что когда эти средства вернутся к человеку, он продолжит вкладывать деньги в фонд ассоциации. Это ожидание не поддерживается правовыми санкциями, однако оно существует, поскольку сообщество контролирует своих членов и в принципе может наложить на них свои санкции. См.: [Light 1972, 1984].

Высокая степень контроля со стороны государства и внешние угрозы очевидно ведут к укреплению уз солидарности [solidarity bonds] среди тех, кто вовлечен в неформальную деятельность. Ограниченная солидарность [bounded solidarity] членов сети, символизируемая и подкрепляемая вышеуказанными практиками, – это еще один элемент, поддерживающий подпольные транзакции и предупреждающий мошенничество или нарушение тайны [Lomnitz 1988]. Тем не менее основным гарантом против подобных нарушений выступает не спонтанно возникающее чувство солидарности, а способность сообщества принуждать индивида к исполнению обязательств.

Парадокс государственного контроля

В качестве примера «хищнического государства» [predatory state] в третьем мире П. Эванс приводит Заир [Evans 1989]. За время длительного правления Мобуту Сесе Секо заирское государство превратилось в систему феодальных поместий [fiefdoms] – ведомств, свободно продаваемых и переходящих от одного собственника к другому и занятых сбором «платы за вход» [gatekeepers' rents] с фирм и населения в целом. По мнению Эванса, в такой ситуации государственные чиновники вымогают ресурсы из гражданского общества, «беспокоясь о благосостоянии своего народа ничуть не больше, чем хищник о благосостоянии своей жертвы» [Evans 1989: 582]. Он отмечает, что это крайний случай, подтверждающий правоту теоретиков общественного выбора, которые критикуют нежелательные последствия государственного вмешательства в экономику. По их мнению, все государства рано или поздно становятся хищническими [Buchanan, Tollison, and Tullock 1980].

Логическим следствием такой ситуации (в более широком контексте эта позиция развивается теоретиками неоутилитаризма) является полное прекращение государственного вмешательства в работу рынка, поскольку такое вмешательство плохо сказывается на его развитии. В третьем мире эта точка зрения активно поддерживается критикой меркантилистского государства, предлагаемой Де Сото и его последователями. Однако есть еще один подход к анализу поведения алчных государственных чиновников. Этим чиновников правомерно сравнить не с хищниками, а с людьми, de facto работающими на сторонних предпринимателей, которые покупают их услуги с целью получения привилегированного доступа к ограниченным государственным ресурсам – будь то контракты или возможность обойти официальные правила. Чем легче государственные чиновники позволяют за определенную плату нарушать правила, тем больше ситуация приближается к свободному рынку, на котором товары и услуги – в данном случае услуги, предоставляемые государством, – продаются тому, кто предложит за них наибольшую цену [Mona-Pons 1992].

Маркетизация (коммерциализация) государства не означает полной победы неформальной экономики и стирания границы между формальным и неформальным секторами. В ситуации, когда государство ничего не регулирует, предоставляя все рыночным силам, формальной экономики просто не существует. Следовательно, деление на формальное и неформальное в этом случае теряет всякий смысл, так как вся хозяйственная деятельность приближается по характеру к неформальной. Именно это и произошло в Заире, где сам президент признавал утрату государственного контроля, а вместе с ним – и исчезновение формального сектора. Эванс приводит слова Мобуту о состоянии его правительства:

«В нашей стране все продается и все покупается. В этом движении завладеть хотя бы кусочком публичной власти означает получить настоящий инструмент обмена, который позволит незаконным путем получать деньги или другие товары» [Evans 1989: 570].

Подобная победа «невидимой руки» не ведет к развитию капитализма, как это следует из теории общественного выбора или предложенной Де Сото критики меркантилистского государства – напротив, ситуация обратная. В отсутствие стабильных правовых схем и надежных механизмов поддержания контрактов долгосрочное инвестирование становится

практически невозможным. В этих условиях предпринимательство заключается в оппортунистическом присвоении ренты путем покупки государственных привилегий, а не в получении прибыли путем долгосрочного планирования. Здесь нет внешнего арбитра, наблюдающего за рыночной конкуренцией, и в результате правила размываются, внося разлад в систематичный процесс капиталистического планирования и в развитие современной буржуазии. В случае Заира недостаточные объемы инвестирования и непрекращающиеся хищения на созданных ранее предприятиях привели в 1965–1985 гг. к падению душевого ВВП на 2,1% в год, тем самым опустив нацию на самое дно мировой хозяйственной иерархии [Evans 1989: 569].

Естественная человеческая склонность «к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой» – изречение Адама Смита, столь дорогое теоретикам-неоклассикам, – на самом деле не является фундаментом хозяйственного развития на национальном уровне. Кто-то должен стоять за конкурентной борьбой, обеспечивая соблюдение правил и выполнение договорных обязательств. В противном случае обмен между мириадами анонимных акторов становится совершенно непредсказуемым – как это и происходит на реальных капиталистических рынках. Более сорока лет назад К. Поланьи заметил, что «естественные склонности» [natural propensities] не ведут к созданию рынков [Polanyi 1957 (1944)]. Напротив, «путь к свободному рынку был открыт и поддерживается открытым в результате небывалого увеличения объемов непрекращающегося, централизованного и контролируемого вмешательства» [Polanyi 1957: 140]. Предложенное Аланом Эверитом описание торговли английского города эпохи раннего капитализма иллюстрирует это утверждение:

«Рыночная торговля [marketing] всегда была предметом более или менее жесткого регулирования. В каждом городе была своя команда рыночных чиновников... Инспекторы пивных и пекарен следили за соблюдением правил и уложений, определяющих цену и качество хлеба и пива... В случае разногласий назначались специальные оценщики для установления ценовых соотношений между товарами» [Everitt 1967: 486].

Капиталистические рынки – это не спонтанно возникающие хозяйственные явления, а сознательно структурируемые и регулируемые институты. Мы считаем, что истинное место капиталистических рынков – в рамках формальной, а не неформальной экономики. Захват регулирующих институтов неформальными предпринимателями, как это произошло в описанном Эвансом случае «хищнического» государства, ведет не к победе капитализма, а к выросшей до гигантских размеров гоббсовской проблеме порядка. Дело в том, что, как это видно из вышесказанного, доверие к поведению партнера по неформальному экономическому обмену основано на ограниченных социальных сетях и сообществах с персонифицированными связями [particularistic communities]. Эти связи едва ли могут служить надежной основой для обмена в сложной системе, в которую вовлечены тысячи анонимных участников.

Следовательно, единственным способом не сойти с пути устойчивого экономического развития и избежать хаоса неконтролируемого рынка является внедрение детализированных правил и контроль за их исполнением со стороны компетентной бюрократии, не гонящейся за собственной прибылью. Этот путь может привести к абсолютной гегемонии формального сектора, а значит – к сокращению до минимума нелегальных и неформальных видов деятельности. Именно такую стратегию предлагает Эванс, описывая с этих позиций «государство развития» [developmental state]. В качестве основного примера он избирает Японию:

«В японском государстве развития очевидно прослеживаются веберовские тенденции. Чиновники... поднимаются по длинной бюрократической карьерной лестнице, при этом, в большинстве своем, действуют согласно правилам и установленным нормам. В целом, максимизация полезности индивидом здесь должна происходить скорее посредством подчинения бюрократическим правилам, нежели путем использования возможностей, которые предоставляет «невидимая рука» [Evans 1989: 573].

У этого прогосударственного суждения, есть, однако и слабая сторона, удачно подмеченная в эпиграмме Р. Адамса: «чем больше мы организуем общество, тем больше оно сопротивляется нашим попыткам его организовать» [Adams 1975: 69]. Зачастую широкое распространение государственных правил порождает сопротивление со стороны тех, чью деятельность они призваны регулировать. Но, что более важно, широкое государственное регулирование открывает возможности получения прибыли именно путем уклонения от исполнения этих расплодившихся правил: введение запретов на потребление определенных товаров, как правило, провоцирует создание их нелегального производства и распределения; жесткий контроль валютного курса ведет к возникновению черного валютного рынка; широкое регулирование, призванное защитить рабочую силу, побуждает фирмы – а зачастую и самих работников – всячески искать обходные пути.

Второй парадокс неформальной экономики заключается в том, что попытки государства избавиться от нее путем насаждения правил и контроля создают еще более благоприятные условия для возникновения неформальных видов деятельности. Л. Ломниц формулирует проблему еще более резко: «Порядок порождает беспорядок. Формальная экономика сама порождает свою неформальную сторону» [Lomnitz 1988: 54]. Таким образом, как показано выше, долгосрочное планирование и накопление относятся к формальному сектору, а попытки расширить его до масштабов всей экономики ведут к противоположному результату – распространению неформального сектора. Это утверждение следует сразу же пояснить: государственное регулирование создает не сами неформальные виды деятельности, а возможности для их возникновения. Ломниц смягчает собственное категоричное высказывание, замечая, что:

«Степень формальности и неспособность формальной системы удовлетворить социетальные потребности ведет к возникновению неформальных решений. Если формальная система справляется с производством и распределением товаров и услуг, необходимых всем членам общества, неформальные решения не будут столь нужны и, следовательно, столь распространены» [Lomnitz 1988: 54].

Таким образом, социологический подход к государственному контролю отличается от неоклассических взглядов, в основе которых лежит предположение, что всякое вмешательство в свободное функционирование рынков автоматически ведет к поиску альтернативных решений⁷. Это утверждение противоречит ситуации, имевшей место в регулируемых хозяйствах северо-восточной Европы, где неформальная рыночная деятельность если и существовала, то лишь в порядке исключения [Renooy 1984; Dallago 1990: 21–23]. Следовательно, возникает вопрос: при каких условиях широкое регулирование рынков государством способствует развитию масштабного и диверсифицированного неформального сектора? Ломниц отчасти отвечает на этот вопрос, предполагая, что эффективность удовлетворения государством потребностей населения сдерживает стремление людей взять дело в свои руки. Однако, как будет показано далее,

⁷ Неоутилитаристы доводят это утверждение экономистов до крайности, заявляя, что *любая* форма государственного вмешательства в работу рынка ведет к неверным решениям – скрытой хозяйственной деятельности и погоне государственных чиновников за рентой [rent seeking]. Согласно этой точке зрения, чем более велика степень государственного регулирования, тем больше возможностей его обойти и тем более коррумпированы чиновники [Auster and Silver 1979; Buchanan et al. 1980]. Аналогичное заявление относительно менее развитых стран делают Б. Баласса, Ж. Буэно, П.-П. Кушински и М. Симонсен [Balassa et al. 1986] и, конечно, Де Сото [De Soto 1989]. С этих позиций неформальная экономика воспринимается как неизбежное следствие рыночных сбоев, причина которых – действия государства.

неформальность, возникающая как следствие неудовлетворенности экономическими условиями и государственным контролем, распространяется вовсе не повсеместно и не равномерно. В этих рассуждениях не хватает одного фактора – исторически детерминированной способности различных сообществ организовываться с целью сопротивления государственному контролю и одновременно использовать создаваемые им экономические возможности. Многое зависит от того, как прошлые отношения между государством и гражданским обществом влияли на социальный фундамент, лежащий в основе реакции отдельного сообщества, – укрепляли они его или же, напротив, разрушали.

В качестве примера можно привести реакцию британского рабочего класса на резкий экономический спад конца 1970 – начала 1980-х гг. Несмотря на двузначные показатели уровня безработицы, сокращение заработной платы и растущую неудовлетворенность социальной политикой государства, в Великобритании неформальная экономика не получила распространения. Вместо этого индивиды, лишившиеся полной занятости в формальном секторе, перешли на легальную частичную занятость и самообеспечение [Standing 1989]. Например, в своем исследовании 730 домохозяйств рабочего и среднего классов на острове Шеппи Р. Пал обнаружил, что 55% населения сами обеспечивали себя некоторыми товарами и услугами, однако лишь 4% выполняли эту же работу неформальным образом на рынке [Pahl and Wallace 1985: 212-213]. Б. Робертс утверждает, что несмотря на всю зыбкость ситуации в сфере занятости в Великобритании не произошло крупномасштабного развития неформальной экономики. Причины заключались в индивидуалистическом характере системы социального обеспечения, разрушающей солидарность членов сообщества, а также в сложившейся в рабочем классе традиции поддерживать государственный контроль за экономикой [Roberts 1989b, 1991]. В этом контексте об отдельных попытках заняться неформальным [off-the-books] предпринимательством скорее будет сообщено властям как о нарушении закона, нежели они найдут поддержку со стороны соседей и коллег по работе.

В крупных городах США, напротив, стремительный процесс реструктуризации промышленности на заре усиливавшейся мировой конкуренции привел к возникновению заметного сектора неформальной экономики. Однако наиболее активными неформальными предпринимателями являются вовсе не вытесненные из формального сектора промышленности коренные американцы – наиболее активная роль здесь принадлежит иммигрантам. Тесная связь между иммигрантами и «неформальностью» в США подтолкнула некоторых исследователей к выводу, что неформальные хозяйственные практики импортированы из стран третьего мира. Получается, что иммигранты привезли их в своих чемоданах [Lamm and Imhoff 1985]. С. Сассен, напротив, утверждает, что иммигранты способны мобилизовать свои сетевые ресурсы и поэтому им легче воспользоваться новыми экономическими возможностями за пределами регулируемого рынка. Эти возможности появляются в ситуации, когда весьма затратное регулирование трудовых отношений, предполагаемое государством благосостояния, вступает во все усугубляющийся конфликт с реалиями мировой конкуренции. И малые, и крупные фирмы в равной мере ищут, как обойти дорогостоящие правила и снизить трудовые издержки. Предприниматели и рабочие-иммигранты заполняют пустующую нишу, предлагая множество неформальных схем занятости. В связи с этим С. Сассен заключает:

«Значительная доля всей неформальной деятельности не является следствием стратегий выживания иммигрантов. Это порождение структурных схем экономической трансформации. Рабочие и фирмы реагируют на возможности, предоставляемые этими схемами. Однако для этого им необходимо занять выигрышную позицию. Сообщества иммигрантов вовсе не обязательно связаны с процессом деформализации, однако такая связь возможна» [Sassen 1989: 75–76].

Одним словом, трансформация государственного регулирования экономики путем захвата государственных бюрократий рыночными силами ведет не к развитию капитализма, а к

отсталости, так как институт современного рынка требует внешнего регулирования со стороны государства и зависит от него. Однако попытки навязать широкий государственный контроль за рынком лишь провоцируют сопротивление и увеличивают возможности извлечения неформальных доходов в обход формальных правил. Тем не менее, степень, в какой такие возможности воплощаются в неформальных предприятиях, зависит от способности сообщества к мобилизации социальных ресурсов, необходимых для противостояния государственному контролю за исполнением правил и обеспечения гладкого протекания рыночных трансакций. Столь разный опыт Великобритании и США – двух развитых и регулируемых хозяйств, находящихся в процессе стремительной трансформации, – демонстрирует значимость различий в ориентациях сообщества и его ресурсах. Эти примеры также помогают объяснить, почему в британском исследовании «неформальности» подчеркивается роль индивидуального самообеспечения (натурального хозяйства), в то время как в США сохранился подмеченный еще Хартом акцент на рыночном производстве и торговле.

<...>

В конечном итоге, говоря о нашем втором парадоксе, можно сделать вывод, что причина того, почему государственный контроль не ведет автоматически к росту неформальных практик, связана с механизмом, лежащим в основе первого парадокса: крупномасштабная неформальная экономика может возникнуть лишь тогда, когда структуры сообщества достаточно сильны, чтобы сгладить протекание рыночных трансакций, предотвратить мошенничество и оградить участников рыночного взаимодействия от репрессий со стороны государства. Без таких структур (т.е. при отсутствии поддерживаемого доверия между производителями, поставщиками и продавцами) рыночные возможности, возникающие в результате распространения государственного контроля, во многих случаях останутся незамеченными – даже теми, кому они принесли бы наибольшую прибыль.

Третий парадокс неформальной экономики заключается в том, что чем более надежным аппаратом контроля за соблюдением правил располагает государство, тем более велика вероятность того, что этот аппарат не сможет зафиксировать истинные масштабы неформальных видов деятельности и тем слабее будет основа для построения соответствующей государственной политики. Если верить оценкам Фейджа, в середине 1980-х гг. без малого одна пятая часть всей хозяйственной деятельности в США протекала за рамками государственного регулирования. Поскольку о характере и масштабе этих практик правительству известно совсем не много, оно предпочитает вести себя так, будто они отсутствуют вовсе. Причем такая позиция может вести к серьезным политическим последствиям:

«Системы национальных счетов, в зависимости от того, насколько они основаны на данных, полученных преимущественно в формальном секторе, будут вносить разлад в представления о развитии, основанные на официальной статистике, а в результате – и в принятие политических решений, основанных исключительно на информации из официальных источников» [Feige 1990: 993].

Крайним случаем проявления данного парадокса является, конечно же, опыт ныне трансформированных административно-командных экономик Восточной Европы. Государство здесь стремилось контролировать все стороны хозяйственной деятельности, и чтобы такая система нормально функционировала, требовались огромные объемы информации. Однако эта же политика породила огромных размеров неформальную экономику, существование которой зависело как раз от способности укрываться от государственного контроля. В результате, информация, на которую полагались

государственные чиновники, становилась все более иллюзорной, а построенные на ее основе стратегии – все менее реалистичными [Burawoy and Lukács 1985; Stark 1989; Rev 1986]. Фирмы и структуры «первой» экономики попадали в ловушку выдуманного мира, подыгрывая искаженным о себе представлениям и отрываясь все дальше от реального мира. Результат хорошо известен.

<...>

Литература

- Adams R.N. Harnessing Technological Development // Rethinking Modernization: Anthropological Perspectives / J. Poggie, L.R. Westport (eds.). CT: Greenwood Press, 1975. P. 37–68.
- Altman J. A Reconstruction Using Anthropological Methods of the Second Economy of Soviet Georgia. Ph.D. diss. Middlesex Polytechnic Institute. Enfield, England. 1983.
- Annotated Bibliography of the Urban Informal Sector in Latin America // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). ILO/PREALC Working Paper. No. 332. Santiago de Chile: International Labour Office, 1989.
- Apter D. The Politics of Modernization. Chicago: University of Chicago Press, 1965.
- Auster R.D., Morris S. The State as Firm: Economic Forces in Political Development. The Hague: Martinus Nijhoff, 1979.
- Bailey T., Waldinger R. The Changing Ethnic / Racial Division of Labor // Dual City, Restructuring New York / J. Mollenkopf, M. Castells (eds.). New York: Russell Sage Foundation, 1991. P. 43–78.
- Balassa B., Bueno G.M., Kuczyn-ski P.P., Simonsen M.H. Toward Renewed Economic Growth in Latin America. Washington, DC: Institute for International Economics, 1986.
- Beneria L., Roldan M.I. The Crossroads of Class and Gender: Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
- Benton L.A. Industrial Subcontracting and the Informal Sector: The Politics of Restructuring in the Madrid Electronics Industry // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 228–44.
- Blanes J.J. Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 135–49.
- Böröcz J. Mapping the Class Structures of State Socialism in East-Central Europe // Research in Social Stratification and Mobility. 1989. Vol. 8. P. 279–309.
- Burawoy M., Lukacs J. Mythologies of Work: A Comparison of Firms in State Socialism and Advanced Capitalism // American Sociological Review. 1985. Vol. 50. P. 723–37.
- Capecchi V. The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, and L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 189–215.
- Carbonetto D., Hoyle J., Tueros M. Sector informal en Lima metropolitana. Research Progress Report. Lima: Centro de Estudios de Desarrollo y Poblacion (CEDEP), 1985.

- Castells M., Portes A. *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy* // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, and L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 11–37.
- Centro de Estudios Economicos del Sector Privado (CEESP) // *La Economía Subterránea en México*. Mexico City: Editorial Diana, 1987.
- Dallago B. *The Irregular Economy: The Underground Economy and the Black Labor Market*. Aldershot, UK: Dartmouth, 1990.
- De Soto H. *The Other Path* / Translated by J. Abbott. N.Y.: Harper and Row, 1989.
- Dinámica del subempleo en América Latina // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile: International Labour Office, 1981.
- Drennan M. *The Decline and Rise of the New York Economy* // *Dual City, Restructuring New York* / J. Mollenkopf, M. Castells (eds.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1991. P. 25–41.
- Escobar A. *Por el sudor de tu frente*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco, 1986.
- Evans P.B. *Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State* // *Sociological Forum*. 1989. December. P. 561–87.
- Everitt A. *Perspectives in English Urban History*. L.: MacMillan, 1967.
- Feige E.L. *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach* // *World Development*. 1990. Vol. 18. No. 7. P. 989–1002.
- Feige E.L. *How Big Is the Irregular Economy?* // *Challenge*. 1979. Vol. 22. P. 5–13.
- Fernandez-Kelly M.P., Garcia A.M.. *Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State* // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 247–64.
- Gaber J.A. *Manhattan's 14th Street Vendors Market: An Analysis of the Informal Economy*. Ph.D. diss. N.Y.: Graduate School of Arts and Sciences. Columbia University, 1992.
- Gabor I.R. *Second Economy and Socialism: The Hungarian Experience* // *The Underground Economies* / E.L. Feige (ed.). Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1988. P. 339–60.
- García N.E. *Reestructuración, Ahorro, y Mercado de Trabajo*. Santiago de Chile: Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), 1991.
- García N.E., Tokman V.E. *Dinámica del Subempleo en América Latina* // *Estudios e Informes de la CEPAL*. Santiago de Chile: United Nations Economic Commission for Latin America (CEPAL), 1981.
- Gerry C. *Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of the Self-Employed* // *World Development*. 1978. Vol. 6. September-October. P. 1187–98.
- Gershuny J.I. *After Industrial Society: The Emerging Self-Service Economy*. L.: MacMillan, 1978.
- Gershuny J.I. *Economic Development and Change in the Mode of Provision of Services* // *Beyond Employment, Household, Gender, and Subsistence* / N. Redclift, E. Mingione (eds.). L.: Basil Blackwell, 1985. P. 128–64.
- Gershuny J.I. *The Informal Economy: Its Role in Industrial Society* // *Futures*. 1979. Vol. 11. February. P. 3–15.
- Granovetter M. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. P. 481–510.

- Grossman G. Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 150–72.
- Grossman G. The “Second Economy” of the USSR // *Problems of Communism*. 1977. Vol. 26. P. 25–40.
- Guarnizo L.E. One Country in Two: Dominican-Owned Firms in New York and the Dominican Republic. Ph.D. diss. Department of Sociology. The Johns Hopkins University. Baltimore, Maryland. 1992.
- Gutmann P.M. Statistical Illusions, Mistaken Policies // *Challenge*. 1979. Vol. 22. P. 14–17.
- Gutmann P.M. The Subterranean Economy // *Financial Analysts Journal*. 1977. Vol. 33. November-December. P. 24–27.
- Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // *Journal of Modern African Studies*. 1973. Vol. 11. P. 61–89.
- Hart K. The Idea of Economy: Six Modern Dissenters // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / R. Friedland, A.F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 137–60.
- Ianni F.A.J. New Mafia: Black, Hispanic, and Italian Styles // *Society*. 1974. Vol. 11. March-April. P. 26–39.
- Jusidman C. The Informal Sector in Mexico // Bureau of International Labor Affairs. Occasional Paper Series on the Informal Sector. No. 11. Washington, DC: U.S. Department of Labor, 1992.
- Lamm R.D., Imhoff G. *The Immigration Time Bomb: The Fragmenting of America*. N.Y.: Dutton, 1985.
- Lanzetta de Pardo M., Castaño G.M., Soto A.T. The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogotá, Colombia // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 95–110.
- Light I. *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California Press, 1972.
- Light I. Immigrant and Ethnic Enterprise in North America // *Ethnic and Racial Studies*. 1984. Vol. 7. April. P. 195–216.
- Light I. *The Iranian Ethnic Economy of Los Angeles*. Los Angeles: University of California. Department of Sociology, 1991.
- Lomnitz L.A. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A theoretical Model // *American Anthropologist*. 1988. Vol. 90. P. 42–55.
- Lomnitz L.A. *Networks and Marginality, Life in a Mexican Shantytown*. N.Y.: Academic Press, 1977.
- Lopez Castaño H., Luz Henao M., Sierra O. El empleo en el sector informal: el caso de Colombia / Paper presented at the seminar on Employment Problems in Latin America and Colombia. Center for Economic Studies. University of Medellin. 1982.
- Lozano B. *The Invisible Work Force: Transforming American Business with Outside and Home-Based Workers*. N.Y.: The Free Press, 1989.

- Más allá de la crisis // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile: International Labour Office, 1985
- McCrohan K., Smith J.D., Adams T.K. Consumer Purchases in Informal Markets: Estimates for the 1980s, Prospects for the 1990s // *Journal of Retailing*. 1991. Vol. 67. Spring. P. 22–50.
- McGee T.G., Salih K., Young M.L., Heng C.L. Industrial Development, Ethnic Cleavages, and Employment Patterns: Penang State, Malaysia // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 265–78.
- Mercado de Trabajo en Cifras: 1950-1980 // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile: International Labour Office, 1982.
- Mesa-Lago C. Social Security and Prospects for Equality in Latin America // *Discussion Papers*. No. 140. Washington, DC: World Bank, 1991.
- Millman J. New Mex City // *New York*. 1992. Vol. 7. September. P. 37–42.
- Moya-Pons F. *Empresarios en conflicto*. Santo Domingo: Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales, 1992
- New York Department of Labor / Report to the Governor und the Legislature on the Garment Manufacturing Industry and Industrial Homework. Albany: State of New York, 1992.
- O'Neill D.M. Growth of the Underground Economy, 1950-1981: Some Evidence from the Current Population Survey / A report prepared for the Joint Economic Committee of the U.S. Congress. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1983.
- Pahl R.E. Employment, Work, and the Domestic Division of Labour // *International Journal of Urban and Regional Research*. 1980. Vol. 4. March. P. 1–20.
- Pahl R.E., Wallace C. Household Work Strategies in Economic Recession // *Beyond Employment, Household, Gender, and Subsistence* / N. Redclift, E. Mingione (eds.). L.: Basil Blackwell, 1985. P. 189–227.
- Peattie L.R. Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality in Developing Urban Economies // *International Regional Science*. 1980. Vol. 5. P. 1–31.
- Pinnaro G., Pugliese E. Informalization and Social Resistance: The Case of Naples // *Beyond Employment: Household, Gender, and Subsistence* / N. Redclift, E. Mingione (eds.) L.: Basil Blackwell, 1985. P. 228–47.
- Polanyi K. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press, [1944] 1957.
- Porter R.D., Bayer A.S. A Monetary Perspective on Underground Economic Activity in the United States // *Federal Reserve Bulletin*. 1984. Vol. 70. March. P. 177–89.
- Portes A. Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Last Decades // *Latin American Research Review*. 1985. Vol. 20. P. 7–39.
- Portes A., Blitzer S., Curtis J. The Urban Informal Sector in Uruguay: Its Internal Structure, Characteristics, and Effects // *World Development*. 1986. Vol. 14. June. P. 727–41.
- Portes A., Castells M., Benton L. The Policy Implications of Informality // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Fortes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 298–311.
- Portes A., Guarnizo L.E. Tropical Capitalists: U.S.-bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic // *Migration, Remittances, and Small Business*

- Development: Mexico and Caribbean Basin Countries / S. Diaz-Briquets, S. Weintraub (eds.). Boulder, CO: Westview Press, 1991. P. 101–31.
- Portes A., Sassen S. Making It Underground: Comparative Materials on the Informal Sector in Western Market Economies // *American Journal of Sociology*. 1987. Vol. 93. P. 30–61.
- Portes A., Zhou M. Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrant and Domestic Minorities // *Ethnic and Racial Studies*. 1992. Vol. 15. October. P. 491–522.
- Powell W.W. The Transformation of Organizational Forms: How Useful Is Organization Theory in Accounting for Social Change? // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / R. Friedland, A. F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 301–29.
- Twilight Economy: A Survey of the Informal Economy in the Netherlands / Research report. Faculty of Economic Sciences. University of Amsterdam. 1984.
- Rev I. The Advantages of Being Atomized / Working paper. Princeton, N.J.: The Institute for Advanced Study, 1986.
- Roberts B.R. Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World. L.: Edward Arnold, 1978.
- Roberts B.R. Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989a. P. 41–59.
- Roberts B.R. Household Coping Strategies and Urban Poverty in a Comparative Perspective // *Urban Life in Transition* / M. Gottdiener, C.G. Pickvance (eds.). Newbury Park, CA: Sage Publications, 1991. P. 135–68.
- Roberts B.R. The Dynamics of Informal Employment in Mexico // Bureau of International Labor Affairs. Discussion Paper Series on the Informal Sector. No.3. Washington, DC: U.S. Department of Labor, 1992.
- Roberts B.R. The Other Working Class: Uncommitted Labor in Britain, Spain, and Mexico // *Cross-National Research in Sociology* / M.L. Kohn (ed.). Newbury Park, CA: Sage Publications, 1989b. P. 352–72.
- Ruesga-Benito S. Economía oculta y mercado de trabajo // *Información Comercial Española*. 1984. Vol. 607. P. 55–61.
- Sabel C. *The División of Labor in Industry*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1982.
- Sanchis E. Economía subterránea y descentralización productiva en la industria manufacturera // *Boletín de Estudios Económicos*. 1982. Vol. 117. P. 461–81.
- Sassen S. New York City's Informal Economy // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 60–77.
- Sassen S., Benamou C. Hispanic Women in the Garment and Electronics Industries in the New York Metropolitan Area / Research Report to the Eli Revson Foundation. New York City. 1985.
- Sassen S., Smith R.C. Post-industrial Growth and Economic Reorganization: Their Impact on Immigrant Employment // *U.S.-Mexico Relations, Labor Market Interdependence* / J. Bustamante, C.W. Reynolds, R.A. Hinojosa (eds.). Stanford, CA: Stanford University Press, 1992. P. 372–93.

- Schoepfle G.K., Perez-Lopez J.F., Griego E. *The Underground Economy in the United States* // Bureau of International Labor Affairs. Discussion Paper Series on the Informal Sector. No. 2. Washington, DC: U.S. Department of Labor, 1992.
- Sethuraman, S.V. *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Geneva: International Labour Office, 1981.
- Sik E. Reciprocal Exchange of Labour in Hungary // *On Work: Historical, Comparative, and Theoretical Approaches* / R.E. Pahl (ed.). L.: Basil Blackwell, 1985. P. 527–47.
- Smith J.D. Measuring the Informal Economy // *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1987. Vol. 493. September. P. 83–99.
- Standing G. The “British Experiment”: Structural Adjustment or Accelerated Decline? // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 279–97.
- Stark D. Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism // *Sociological Forum*. 1989. Vol. 4. December. P. 637–64.
- Stepick A. Miami's Two Informal Sectors // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 111–34.
- “Sweatshops” in the United States: Opinions on their Extent and Possible Enforcement Options // General Accounting Office. Briefing report HRD-89-101 BR. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1989.
- Tanzi V. The Hidden Economy: A Cause of Increasing Concern // *FMI Bulletin*. 1980. Vol. 9. P. 34–37.
- Tanzi V. *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, MA: D.C. Heath, 1982.
- Tanzi V. The Underground Economy in the United States: Annual Estimates 1930-80 // *International Monetary Fund Staff Papers*. 1983. Vol. 30. June. P. 283–305.
- Tokman V.E. An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Relationships: The Case of Santiago // *World Development*. 1978. Vol. 6. September-October. P. 1065–75.
- Tokman V.E. Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980 // *CEPAL Review*. 1982. Vol. 17. P. 121–33.
- Toward a Theory of the Rent-Seeking Society / J.M. Buchanan, R.D. Tollison, G. Tullock (eds.). College Station: Texas A&M University Press, 1980.
- Wedel J. *The Private Poland*. N.Y.: Facts on File, 1986.
- Wildinger R. *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in the New York's Garment Trade*. N.Y.: New York University Press, 1986.
- Williamson O. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: The Free Press, 1975.
- Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: The Free Press, 1985.
- Ybarra J. Informalization in the Valencian Economy: A Model for Underdevelopment // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 216–27.

ТРАНСГРАНИЧНЫЙ РЫНОК В БЛАГОВЕЩЕНСКЕ: ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ ДЕЛОВЫМИ СЕТЯМИ «ЧЕЛНОКОВ»¹

Рыжова Наталья Петровна

Амурский государственный университет (Благовещенск)

E-mail: n_p_ryzhova@list.ru

В фокусе нашего исследовательского внимания – деловые сети² «челноков»³, функционирующие на российско-китайской границе. Неформальная самозанятость, которой по сути является «челночный» бизнес, интересен по нескольким причинам. Во-первых, изучение повседневных бизнес-практик мигрантов позволяет расширить научную картину неформальной (а в сущности «реальной») экономики⁴. Во-вторых, исследование и сравнительный анализ этнических сетей («русской» и «китайской») позволяет по-новому взглянуть на достаточно разработанную в мировой научной литературе тему этнической экономики, которая часто рассматривается как часть неформальной⁵. В-третьих, исследование деловых сетей мигрантов позволяет изучать специфику формирования новых трансграничных локальностей⁶, которые создаются на пересечении границ государств.

¹ Автор статьи хотела бы выразить благодарность В.И. Дятлову за неоценимую помощь в проведенном исследовании. Также хотелось бы выразить слова признательности коллегам из ЦНСИ (г. Санкт-Петербург) за важные советы и замечания по методологии и методам исследовательской работы.

² Деловые сети [business networks] – «совокупность устойчивых множественных связей между формально независимыми участниками рынка» [см.: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. С. 70). Также о «деловых сетях» см.: Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Ред. и сост. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

³ «Челнок» – мелкооптовый маятниковый торговец. В российском научном дискурсе сложился соответствующий термин «челночный бизнес». Китайскими учеными для определения сходного феномена употребляется «народная торговля».

⁴ Мы придерживаемся концептуальных подходов Т. Шанина к изучению эксплоярной (неформальной) экономики. В частности, мы полагаем, что рыночная экономика не является единственной и абсолютной формой организации экономической деятельности [см., например: Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999].

⁵ Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Этничность и экономика. Сборник статей по материалам международного семинара (СПб, 9–12.09. 1999) / Под ред. О. Бредниковой, В. Воронкова, Е. Чикадзе. СПб.: Центр независимых социологических исследований. С. 47–53; Light, I. Ethnicity and Business Enterprise, in: Stolarik, Mark and Murray Friedman (eds.) *Making It in America*. L. and Toronto: Associated University Press, 1985.

⁶ По мнению исследователей, ключевую роль в образовании транснациональных пространств играют этнические сети связей, возникающие посредством непрерывных миграционных потоков [Harbison, S. Family structure and family strategy in migration decision making, in: De Jong, G.F., and R.W. Gardner (eds.) *Migration Decision Making. Multidisciplinary Approaches to Microlevel Studies in Developed and Developing Countries*. N.Y.: Pergamon Press, 1981].

Данная статья посвящена анализу преимущественно последнего феномена, который рассматривается на примере городов Благовещенск и Хэйхэ.

Мы попытаемся понять, как влияют повседневные экономические практики «челноков» и других акторов, обслуживающих их взаимодействия, на организацию социально-экономического пространства.

Поскольку задача заключается в том, чтобы понять и интерпретировать изучаемый феномен, была выбрана качественная исследовательская стратегия, методы – наблюдение и интервью. Целенаправленно исследование ведется немногим более года, хотя включенное наблюдение началось гораздо раньше, что объясняется моей работой специалистом по валютному контролю в коммерческом банке, опытом двух «челночных» поездок, возможностью наблюдать различные торговые практики в повседневности. Для написания статьи использовалось 24 интервью, которые были взяты у «челноков»-мигрантов из КНР (4 интервью), «челноков»-россиян (4 интервью), владельцев «китайской кухни» (1 интервью), «кирпичей» и «фонарей»⁷ (3 интервью), подставных торговцев на рынках (2 интервью), посредников⁸ (3 интервью), работников органов внутренних дел (2 интервью), представителя администрации, банка, работника таможни, пограничника, «валютчика»⁹. Один из четырех «челноков»-россиян постоянно проживает в Кяхте¹⁰, но имеет опыт пересечения российско-китайской границы на разных переходах, в том числе и на благовещенском. Мы полагаем, что для целей данного исследования имеет особую ценность анализ повседневных экономических практик и представлений этого информанта о преимуществах, недостатках, особенностях разных погранпереходов.

Несколько слов о структуре работы. Прежде всего, мы опишем практики: как функционируют деловые сети «челноков»? Какие используются сходные и особые механизмы и правила «китайской» и «российской» сетями¹¹? (Для дифференциации мы использовали лишь один критерий «источник происхождения капитала»: инвестиции граждан КНР или России.) Далее мы попытаемся понять: что стоит за термином «этническое предпринимательство»? При этом исследуем, используют ли сети, разделенные по указанному критерию, отличные друг от друга экономические практики, предпочитают ли вести бизнес с представителями своей национальности? Ответы на эти вопросы позволят перейти к анализу феномена формирования трансграничного рынка. И наконец, мы покажем,

⁷ «Кирпич» – подставное лицо в «челночном бизнесе», осуществляющее переправку грузов через границу. Является своеобразным руководителем подставных лиц другого рода – «фонарей». Функции тех и других будут подробно рассмотрены в статье.

⁸ В «народной торговле» предоставляются разные виды посреднических услуг, но прежде всего это помощь в поиске деловых партнеров. В данной статье были проинтерпретированы: 1) интервью с гражданином КНР, помогающим (в повседневности этот человек называется «помогай») российскому «челноку» купить в Хэйхэ необходимый товар и осуществить его переправку; 2) интервью с россиянином, организующим деловые связи китайских бизнесменов в области; 3) интервью с посредником, который находит девушек для «ночной работы» в КНР.

⁹ Оператор черного валютного рынка.

¹⁰ Интервью с этим информантом было получено во время моего участия в Летней школе, проведенной в г. Кяхте летом 2003 г. ЦНСИ (г. Санкт-Петербург) и ЦНСИиО (г. Иркутск) в рамках проекта «Российско-монгольская граница: прообраз евразioreгиона?» (руководитель О. Бредникова).

¹¹ Для этого используем упрощенную модель сетевого взаимодействия. Вся совокупность акторов, участвующих в закупке, доставке и реализации товара, а также акторы, осуществляющие вывоз валюты, будут названы сетью.

как экономические практики, тесно связанные с социальными взаимодействиями, формируют единое социальное пространство.

Механизмы и правила функционирования «китайского» и «российского» «челночного» бизнеса

Первые группы китайских и российских туристов посетили соответственно Благовещенск и Хэйхэ еще в тот период, когда китайский город представлял собой небольшую деревню. Первоначально эти «турпоездки» являли собой зрелище, по дикости сравнимое с обменом между моряками-первооткрывателями и аборигенами. Толпы благовещенцев бегали за автобусами с китайскими туристами и занимались «бартером», т.е. меняли часы, бинокли, шапки, сковородки на нитки речного жемчуга и ширпотреб. Аналогично толпы китайцев гонялись за российскими автобусами в Хэйхэ. Затем этот бизнес несколько «остепенился». Китайские граждане провозили по туристическим каналам и реализовывали на амурских открытых рынках мелкие партии товара. Аналогично русские предприниматели по туристическим путевкам выезжали на один-два дня в Хэйхэ, покупали нужный им товар, привозили и продавали его на местном вещевом открытом рынке, а некоторые везли товар в Нерюнгри, Якутск и далее.

Феномен «челночества» постоянно развивался, все более организовывался, а товар, ввезенный по этим каналам, становился более качественным. По прошествии нескольких лет многие «челноки» (с обеих сторон) накопили капитал и занялись более ресурсоемким и доходным бизнесом. Открывали стационарные торговые точки (по продаже мебели, например); выезжая в КНР за товаром, все чаще прибегали к услугам банков; въезжая в Россию, не везли сами или при помощи подставных лиц товары, а отправляли их посредством «карго». Либо диверсифицировались, занялись мелким производством (например, металлопластиковых окон), переработкой сельскохозяйственной продукции и т.п.

Но остались и прежние *мелкие «челноки»*, реализующие свой товар (как правило, самого низкого качества) *на открытых рынках*¹². По оценкам наших информантов, до 2/3 товара, реализуемого на Благовещенском открытом рынке, принадлежит китайским гражданам. Оставшаяся 1/3 закуплена на средства российских граждан, часто в Москве или Турции, а не в Китае (а если в Китае, то в Пекине или Харбине – там, где товар качественнее), и даже его продажа организована более цивилизованно. Иначе говоря, китайцами занята самая *низкодоходная рыночная ниша, где продается самый некачественный товар*. Такой товар попадает в Россию не только через «китайских мелких челноков», но и через россиян. Как правило, эти россияне – жители небольших дальневосточных или сибирских городов и деревень (например, Кяхта или Свободный), где *существует спрос на такую продукцию*.

Для описания функционирования сетей мы проанализировали представления наших информантов о схемах, способах доставки и реализации товаров, а также вывозе валюты, сравнили с наблюдаемыми торговыми практиками, проанализировали публикации в местной прессе. В результате были реконструированы «типичные модели» товаро-денежных потоков. Конечно, эти «модели» не могут в точности воспроизводиться всеми «челноками» даже в изучаемой локальности, и тем более вероятно, что они отличны от практик, применяемых во Владивостоке или Гродеково. Однако наши информанты, имевшие опыт пересечения границы на разных пунктах перехода (чаще всего кроме Благовещенска называют Гродеково

¹² Открытые рынки – места концентрации внемагазинных форм розничной торговли [см. Радаев В.В. Социология рынков... С. 321].

и Забайкальск), говорят о сходных, хотя и не полностью идентичных правилах и способах доставки грузов¹³ и вывозе валюты.

Итак, говоря далее о «модели китайской сети», мы подразумеваем специфические практики, применяемые мелкими торговцами – экономическими мигрантами из КНР в Благовещенске. Аналогично мы говорим о «российской сети», имея в виду только «местные» практики мелких «челноков» из России. Еще раз подчеркнем, что сети различаем лишь по происхождению (принадлежности) капитала. И та, и другая сеть реализует низкокачественный товар на открытых вещевых рынках.

Модель «китайской сети». Закупка. Как свидетельствуют наши информанты, мелкий «челночный» бизнес часто является семейным. Нередко семейные кланы специализируются на конкретных видах товара, закупая его в Хэйхэ, Харбине, Пекине, других китайских городах. *«Переводы со счетов нерезидентов – физических лиц [о переводах подробнее ниже – Н.Р.] иногда уходят во Внутренний Китай, иногда в Южный. Вообще по собственным источникам информации я могу сказать, что в Хэйхэ остается только процентов 15 от всей переводимой нами валюты»* [банковский эксперт]. По поводу мест приобретения были получены различные мнения: «покупают на крупных предприятиях», «скупают в маленьких полукустарных частных кооперативах», «сами, своей же семьей и шьют», «товар берется под реализацию», и даже такой вариант: «да им все государство их дает, лишь бы экспорт в Россию поддерживать».

Доставка. Механизм доставки с научной точки зрения интересен как минимум по двум причинам. Во-первых, потому, что связан как с неформальными, так и откровенно криминальными действиями, т.е. его исследование предоставляет новые знания для понимания неформальной экономики. А во-вторых, потому, что здесь «китайская сеть» (т.е. созданная на китайский капитал) привлекает ресурсы иной этничности: грузы доставляются преимущественно гражданами России, объединенными в неформальные организации или сети формальных и неформальных организаций. Назовем последние «грузоперевозными фирмами» и опишем сложившиеся практики.

Если китайские торговцы, продающие дешевый ширпотреб низкого качества, будут официально перевозить товар партиями, необходимыми для поддержания товарооборота, то взимаемые таможенные сборы и пошлины сделают его неконкурентоспособным. Для того, чтобы существенно снизить размер пошлины, необходимо создать видимость перевоза через границу вещей для личного пользования. Законодательно установлено ограничение в 50 кг веса багажа и 5 единиц одного товара. Предположим, что торговой квазифирме нужно переправить не 5 женских блузок, а 500. Если служба доставки будет представлена сотней подставных лиц, перевозящих по 5 штук одного изделия, то торговцы, скорее всего, не досчитаются части своего груза. Именно поэтому им удобнее и безопаснее работать с организованными подставными лицами. Речь идет о так называемых «кирпичах» (благовещенский сленг), или *кэмелах* (аналог, употребляемый в Забайкальске, Кяхте и других регионах).

Приведем высказывание одного из «кирпичей», обладателя приличной машины, сотового телефона и прочих атрибутов преуспевающего по местным меркам бизнесмена: *«Да, раньше и я надрывался, таскал баулы, а сейчас нет. На меня “фонари” работают, а я ими руковожу. Хоть про мой бизнес в книжках не пишут, но доход меня вполне устраивает»*. Он является своеобразным управляющим и совладельцем грузоперевозной квазифирмы, в штате которой: руководитель; менеджеры («кирпичи»), осуществляющие основную работу по организации доставки груза и руководство временными грузчиками («фонарями»); водитель

¹³ Например, описываемый ниже феномен «кирпичества» обнаруживается и в Забайкальске, и в Гродеково, и в Кяхте (в этих городах используется название и самоназвание «кэмел»).

машины, встречающий груз на российской территории. У этой квазифирмы, помимо рабочей силы, есть и другие ресурсы: транспорт, деньги и репутация.

Для чего нужен каждый из них? Рабочие («фонари») – студенты вузов, безработные, получающие за одну поездку 200–300 руб. [осень–зима 2002 г. – Н.Р.] – для перевалки груза и предоставления своего паспорта для исполнения таможенных формальностей. Среди студентов старших курсов в таком качестве попробовало себя не менее половины как юношей, так и девушек. Следующий ресурс – деньги; около 90–100 тыс. руб. на одну поездку нужны для покупки около десяти путевок, уплаты таможенной пошлины, оформления багажа на склад, питания всей команды в Китае, расчетов с каждым грузчиком, а также для покрытия непредвиденных расходов. Репутация – важнейший ресурс, необходимый для получения груза на китайской территории, так как товар выдается без оформления документов: на клочке бумаги на русском и китайском языках указывается лишь адрес, наименование и количество груза.

Со слов информанта: *«Мы приезжаем в торговый центр, там сидят китайцы; подхожу, спрашиваю “сколько”, отвечают “20”. [стоимость перевозки одного килограмма груза — Н.Р.]. Меня это не устраивает. Подхожу к другому – “24”. Кстати, меня там все знают; с кем попало, например, с моим “фонарем”, и разговаривать не будут. За 24 соглашаемся, пакуем баулы. Для этого есть специальные китайские “помога” за 10 юаней. Едем на таможеню».*

Важность ресурса «репутация» можно продемонстрировать таким сюжетом. *«У нас арестовали груз, поместили на склад. Таможенники вчинили штраф, даже не помню, за что точно. Можно было бы подать в суд, и мы бы, может быть, даже выиграли. Только что бы это нам дало? Таможенный склад принадлежит частному лицу, за одно место нужно платить 70 руб./сутки. Если бы мы ждали суда, то за хранение набежала бы огромная сумма. Все расходы по перевозке несем мы, получатель рассчитывается по таксе 20-25 юаней за кг, и все. Поэтому некоторые поездки оказываются абсолютно невыгодными, просто убыточными... Но если мы бы не заплатили штраф и оставили товар на складе, то больше в Китай можно было бы не ездить».* Кстати, оригинальная местная особенность: участок границы, таможенный склад и здание таможни принадлежат частной фирме.

Вознаграждение исходя из заранее оговоренной суммы, примерно 20–25 юаней за кг, «кирпич» получит после того, как придет в Благовещенске по указанному адресу и передаст товар. Доход «фирмы-перевозчика» сложится из разницы между полученными всеми «кирпичами» вознаграждениями и понесенными затратами по всем отправленным группам. Расходы, помимо перечисленных на саму поездку, включают оплату труда начальника и водителя, а также своеобразный «налог». Со слов респондента: *«Решение о размере пошлины принимается таможенником. Пошлина может быть минимальной, а может быть максимальной... Если она окажется максимальной, то поездка была напрасной, но для того, чтобы она оказалась минимальной, нужно отдать половину полученной выгоды... Раздача доходов осуществляется часто даже не в этот день, поэтому поймать за руку очень сложно... да и кому это нужно?... Больше всего таможенники боятся повышения по службе, так как, если их “переводят в кабинет”, то никаких денег не будет».*

По мнению другого информанта, на таможне хорошо живется всем: уборщицам, кладовщикам, весовщикам. *«Кладовщик в день может заработать тысячу и больше рублей. Он ведь решает, кто, когда пойдет – в какой последовательности. Я ему передаю список “своих” фамилий заранее. Он рулит паспорта к таможеннику, за каждый паспорт надо заплатить 100 руб.».* *«Есть еще уборщицы – ценные люди. Например, у меня товара чуть больше, чем надо – 65 кг. На нейтральную территорию никто заходить не может, только уборщица – она там убирает. Я ей передаю “лишние” 5 кг груза, она его бросает в коробку, сверху мусор, “лишний” товар и пронесла... Я ей за каждый кг заплачу 20 руб. В следующий*

раз она сама говорит – ты привези лишних 5 кг; так пять раз за день пройдет – территорию подметет – заработает рублей 500».

Сбыт. Китайский торговец нередко вынужден для осуществления торговли прибегать к помощи (естественно, оплачиваемой) российских граждан. Почему? Потому, что административные барьеры для получения официального разрешения на торговую-коммерческую деятельность достаточно высоки, а главное, высота их очень непостоянна.

Последний крестовый поход против «беспредела китайских рынков» был предпринят в апреле 2002 г. После многочисленных и продолжительных консультаций, прений, обсуждений¹⁴ торговля на рынках области была ограничена Постановлением «Об упорядочении торговой деятельности иностранных граждан на рынках Амурской области»¹⁵. Губернатор так прокомментировал документ: «Идеология постановления проста: деньги в бюджет, а не в карман... Каждый китаец должен быть на счету. Мы должны знать, какой товар он привез, сколько заработал, куда ушли деньги. А не так: пришел, неизвестно что продал, со “смотрящим”, с “крышей” рассчитался – и слинял»¹⁶. Как примечателен и созвучен предмету нашего исследования сам стиль высказывания! В рамках данного постановления для легализации деятельности китайцам рекомендовалось трудоустроиться в российскую фирму. Вот только не понятно, в какую фирму?

Муниципальные органы категорично отвергали разумность такого законотворчества. Вот официальное мнение городских властей: «Масса китайских туристов занимается торговлей, что обеспечивает более чем десятую долю всех доходов городского бюджета. Если прибавить сюда доходы предприятий, в частности, рынка от аренды торговых мест, то это будет 150 млн. руб. в сумме всего города. Сегодня ситуация усложняется в результате миграционной политики. Разрабатывается новый механизм, и мы можем потерять эту часть доходов... Но терять доходы преступно»¹⁷. Местные начальники считали, что для торговли на вещевом рынке достаточно иметь «коммерческую визу», на что областные власти отвечали: «коммерческая виза для заключения коммерческих договоров». Со слов торговца с китайского рынка: «*По рынку может ходить с проверкой разная [очевидно, областная и городская – Н.Р.] милиция и требовать разные документы. Какая разница, буду или не буду я делать документы – все равно штраф платить надо*». Странно ли, что китайцы не могут жить по юридическим нормам и все время стремятся их нарушить?

В знак протеста против требований трудоустроиться здесь, в России, китайцы исчезли более чем на две недели с рынка, что производило впечатление полной и безоговорочной капитуляции «китайских нарушителей российских законов». Многие амурчане с низким уровнем дохода выражали крайнее неудовольствие по поводу решения местных властей: «*Не одобряю, пускай китайцы работают. У них мы покупаем хоть что-то дешевое, пусть и не сильно качественное*»¹⁸. Вокруг выдворения китайцев развернулось полномасштабные и почти боевые действия, дошло до рукоприкладства с применением резиновых дубинок.

Проблему решили китайские торговцы: многие перестали торговать сами, наняв вместо этого местных продавцов, которыми стали безработные, малообеспеченные студентки и

¹⁴ Так, например, Т. Мосезова [должностное лицо администрации. – Н.Р.] отметила: «...к этому постановлению мы шли почти два года. И все это время проводились бесконечные совещания...» // *Степанова Т.* Из интервью с Т. Мосезовой. Благовещенск (газета). 2002. 19 апреля.

¹⁵ Амурская правда (газета). Благовещенск. 2001. 29 декабря.

¹⁶ Из интервью с Коротковым // Благовещенск. 2002. 17 мая.

¹⁷ Благовещенск. 2002. 22 марта.

¹⁸ *Николаева Т.* Из опроса посетителей «Амурского рынка» // Благовещенск. 2002. 19 апреля.

учащиеся. Можно было бы предположить, что необходимость платить продавцу должна привести к подорожанию товара, но это не так. Китайцы брали русскую девушку фактически для работы по найму, но формально регистрировали ее частным предпринимателем. С этого момента она становилась плательщиком различных сборов, налогов и т.д. *«Российские предприниматели платят налогов в пять раз меньше, чем платили китайские коммерсанты-туристы, в четыре раза меньше – за место на рынке, и в пять раз меньше – за бронь»*¹⁹. Из сэкономленных средств выплачивалась зарплата псевдопредпринимателю, а китайскому торговцу оставалось только собрать деньги.

В настоящее время ситуация закрепились: на китайском рынке очень много русских лиц. Вот что говорит информантка – подставное лицо, торгующая в китайских рядах: *«У моего китайца несколько торговых мест. На этом я стою, на другом мой старый знакомый, на третьем он сам. Да, я зарегистрирована как ЧП, но оно у меня давно, еще когда я на себя работала»*.

Перевод валюты. Выручка, полученная китайскими торговцами, должна быть вывезена в КНР для того, чтобы вновь закупить товар и воспроизвести весь денежно-вещевой кругооборот. Каков механизм вывоза полученной в ходе «народной торговли» выручки? В какой форме: наличной или безналичной, проходит эта операция? В какой валюте? И кто ее осуществляет?

Начнем с последнего – кто? Сама торговая квазифирма этого не делает. Наш торговец, как мы уже выяснили, преимущественно находится в Благовещенске, за товаром ездит посыльный россиянин. А деньги его переправляет другой посыльный – китайский. Он, конечно же, действует не один, у него тоже есть «как бы фирма» (далее – «финансовый посредник»).

В какой валюте? Львиную долю в вывозимой валюте занимают доллары. В Китае, в отличие от России, ограничены операции резидентов – физических лиц с наличной иностранной валютой. «При приобретении иностранной валюты китайскими физическими лицами для личных целей законодательством введены количественные ограничения в виде установленного предела, при превышении которого требуется согласование органов валютного контроля»²⁰. Это сделано для того, чтобы китайские граждане не использовали иностранную валюту для сбережения от инфляции, т.е. фактически для стимулирования инвестиционной деятельности.

В какой форме, наличной или безналичной? Каков конкретный механизм вывоза? В этой сфере в последнее время возникли значительные изменения. Раньше китайцы стремились приобрести наличные доллары как через официальные обменные пункты, так и на теневом валютном рынке. Однако в связи с запретом на вывоз из России валюты в количестве большем, чем было ввезено, даже при наличии справки соответствующей формы, китайцы практически перестали приобретать наличную валюту в официальных обменных пунктах. Сейчас они покупают доллары на нелегальном валютном рынке. По мнению осведомленных лиц, этот теневой рынок сам приходит в китайские общезития.

Валюта, купленная китайским торговцем на черном рынке (впрочем, даже если и в обменном пункте) может быть вывезена только контрабандно. Такую операцию осуществляет китайский или местный перевозчик – чаще всего «фонарь» («кирпич» редко с этим связывается, чтобы не повышать свой предпринимательский риск). В любом случае операции по транспортировке валюты организует и обеспечивает «финансовый посредник»:

¹⁹ Степанова Т. Из интервью с...

²⁰ Врагова Н.К. Сравнительный анализ систем валютного регулирования России и Китая // Исторический опыт освоения Дальнего Востока. Выпуск второй. Финансы и внешнеэкономическая деятельность регионов. Благовещенск, 2000. С. 225.

собирает средства у китайских торговцев, организует их перевозку, т.е. раздает «фонарям» перед российской таможенной и собирает после китайской, а затем доставляет их китайским адресатам.

По оценкам экспертов – банкиров и операторов черного рынка – обороты последнего, так же как и контрабанда валюты, уменьшились в несколько раз. Причина в том, что банки с недавних пор начали осуществлять переводы в иностранной валюте с банковских счетов нерезидентов. Зачем тогда везти контрабанду и рисковать, если можно сразу отправить доллары фирме, которая поставляет тебе товар? Для этого финансовому посреднику необходимо «инкассировать» рублевую выручку китайских торговцев, привезти ее в банк, сдать на счет физического лица-нерезидента, дать заявку на конвертацию рублей в доллары. Их зачислят на валютный счет нерезидента, и с него осуществят перевод в пользу указанных в документе лиц – можно сразу на счет фирмы, можно на другое физическое лицо в Китае, которое доставит все средства по назначению.

Помимо описанных схем перевода (перевоза) в КНР торговой выручки, достаточно давно действует теневая практика, называемая «телефонный» банк. Если на территории России есть фирма-нерезидент, осуществляющая предпринимательскую деятельность официально и легально, то ее функционированию не помешают рублевые «кредитные ресурсы». Соберем рубли с китайского рынка, используем их для текущей хозяйственной деятельности, а по телефону в Китай сообщим, кому и сколько надо заплатить. Хотя такая практика действует достаточно давно, у нее есть определенные недостатки, в частности, сложность обоснования происхождения рублей на счете нерезидента; из-за этого, по мнению специалистов, она применяется все реже.

Есть еще одна схема, назовем ее «реинвестиционной». Почему бы финансовому посреднику не вложить инкассированные рубли в какой-нибудь товар (лес, например) для его дальнейшего экспорта в Китай или не открыть на территории Амурской области небольшой бизнес – сельскохозяйственный, производственный? То, что финансовый посредник («как бы фирма») юридически не существует и не может заниматься предпринимательской деятельностью, естественно, не проблема, если в качестве экспортера выступает подставной предприниматель. Этот предприниматель может быть совершенно маргинальной личностью (и не уметь писать слово «доллар», как было в моей банковской практике). За небольшое вознаграждение такой человек оформляет все необходимые документы для проведения коммерческой или производственной деятельности, начиная от получения свидетельства частного предпринимателя и заканчивая паспортом сделки и прочими документами валютного контроля.

Есть и другие примеры, когда подставной предприниматель, получая долю в доходах и выполняя различные коммерческие операции, постепенно накапливает свой капитал. Фактически с течением времени он становится партнером. Таких примеров отнюдь не мало, эти неформальные совместные организации, существующие на доверии партнеров и возможности контроля, работают значительно дольше, чем пресловутые СП.

Кстати, откуда берутся «средства китайской стороны», только ли от продажи ширпотреба? Со слов осведомленного по роду своей деятельности лица:

«Нередки и такие примеры, когда предприятия [совместные – Н.Р.] регистрируются чисто формально для проведения какой-то сделки (незаконных финансовых операций, отмывания денег). Например... существует государственная китайская компания... фирма государственная, следовательно, деньги не личные директора, следовательно, для него никакой ценности не представляют. Он имеет хорошие отношения с русскими предпринимателями и поэтому может договориться с ними, что, зарегистрировав совместное предприятие, подписав контракт, на российскую сторону отправит крупную партию какого-нибудь товара. После чего российский предприниматель реализует его, и после этого фирма будет объявлена банкротом (все заранее продумано)... Китайцы

разводят руками, они не виноваты, а виноваты только русские, которые их обманули. На деле же после реализации товара деньги делятся пополам (в частном порядке)... Естественно, после таких незаконных операций фирмы – СП распадаются».

Косвенным свидетельством распространенности системы подставных лиц являются статистические данные о доли физических лиц во внешнеторговом обороте области: в 1999 г. она составила 41%. В структуре подписанных паспортов экспортных сделок не менее трех четвертей занимали паспорта, где в качестве российских экспортеров выступали индивидуальные частные предприниматели без образования юридического лица.

Как отмечают специалисты, в последнее время подобных сделок по-прежнему немало, но число их снижается. По оценкам банковских служащих, сейчас неторговый оборот, т.е. продажа наличной и безналичной валюты, в десять раз превышает торговый, т.е. экспортно-импортные операции. И этот разрыв увеличивается. Так происходит потому, что введены ограничения на вывоз леса, металлолома, сои. Со слов одного из экспертов, многие российские предприниматели, выступавшие ранее в роли подставных лиц, переориентировались на внутренний рынок, при этом их обороты значительно снизились.

О чем говорят эти тенденции? Об уменьшении неформального сектора? Думаем, что скорее о его трансформации. Во-первых, потому, что банковские служащие не отмечают снижения валютного оборота: раньше продавали преимущественно наличные доллары, сейчас в основном безналичные; доходы банков по валютным операциям также не уменьшились. Во-вторых, по наблюдениям работников ОБЭП, на территории области увеличивается количество незаконных цехов, которые руководят китайцы: *«Недавно нашли цех по пошиву швейных изделий... они незаконно завезли сюда плавильные печи, нельзя вывозить металл, будем вывозить чушки... нельзя вывозить необработанный лес, поставим здесь деревообрабатывающие станки».* На вопрос о том, какая используется рабочая сила – китайская или русская, был получен такой ответ: *«Всякая, но стремятся больше использовать китайскую. Китайцы работоспособнее, неприхотливее... Завозят китайцев для строек, а потом трудоустраивают по нелегальным цехам».* Отсюда можно сделать вывод, что коммерческая деятельность видоизменяется, вырученные от продажи ширпотреба средства вкладываются в другие предприятия.

Мы описали функционирование деловой «китайской сети». Большинство описанных практик неформальны в том смысле, что они не учитываются государством, но так ли это важно? Если происходит развитие торговли, повышается инвестиционная активность, создаются рабочие места (торговые работники на вещевых рынках, носильщики, таксисты, «кирпичи»/«кэмелы» и т.п.)? Как видно из представленного описания сложившихся практик, в «китайской сети» задействовано немало россиян (они могут играть роль подставного лица, посредника, партнера). Во взаимодействие вступают эксплоярные структуры, создаваемые российскими и китайскими гражданами и капиталами, и, следовательно, говорить о том, что «китайский челнок» использует только этнические сети, нельзя.

Чем отличаются «китайская» и «российская» сети? Может быть, «наши челноки» живут по правилам, регламентированным государством, платят все пошлины, налоги, им не приходится давать взятки, они не прибегают к помощи подставных лиц?

«Российская сеть». Закупка и доставка. Российский «челнок», осуществляющий регулярные поездки за товаром в Китай, имеет разветвленную сеть связей. Это и китайские «помогаи», и китайские торговцы, предоставляющие постоянным оптовым покупателям скидки, делающие подарки, а иногда предоставляющие товар в кредит.

Сами россияне объясняют лояльность китайских торговцев тем, что *«без нас не на что им [китайским мелким торговцам – Н.Р.] надеяться... я, в крайнем случае, пойду сторожем каким-нибудь или таксовать буду. А у них народу много, безработица настоящая, без этого бизнеса, а значит и без меня вся семья торговца может остаться голодной и на улице».*

Устанавливаются долгосрочные взаимоотношения, которые держатся на доверии, взаимных обязательствах и разнообразных кредитах: *«с китайцами можно работать, если не обманываешь их. Ты им доверяешь, а они тебе доверяют. Они могут даже товар под реализацию дать. Потом, говорит, приедешь, отдашь. Но это конечно, если давно туда ездил, и они тебя знают. Потому что наши все равно обманывают их... Могут взять товар и не вернуться... Мне среди них обманщиков не попадалось, хотя все говорят, что они хитрые и обманывают... С радостью встречали, с горем провожали. Вот еще. Мы не с богатыми работаем, а с бедными. Лавка у него, лавка у меня. Вот даже если хочешь себе вещь купить, а на себя жалко денег. Да и вещь эта может быть дороже. Подойдешь, стоишь, смотришь... Оптом – 40, а в розницу 60. Он понимает, что купить хочешь, но денег жалко. Говорит, бери за 40. Ты еще постоишь-постоишь, смотришь, он уже за 35 продаст».*

Как правило, в Китае у российского «челнока» есть посредник (на сленге – «помогай»). В его функции входит обеспечение безопасности во время совершения сделок купли/продажи, посредничество при поиске товаров в соответствии с желаемым ассортиментом, ценой и качеством, содействие в введении переговоров, получении скидок, помощь при упаковке «баулов»²¹, организация их доставки до таможни и/или переправка через границу. Набор этих услуг корректируется. Информанты сообщают, что, если работа «помогаю» устроила, они обратятся к нему неоднократно (некоторые работают совместно в течение нескольких лет). *«Да сами и познакомились. Приехала я в Китай, на вашу таможню. Смотрю стоят китайцы, которые готовы помочь... все маленькие такие... Один большой только... Подхожу, кое-как объяснила, что мне надо, он тогда по-китайски только лепетал, это сейчас уже другое дело, по-русски с ним объясняюсь, они учат язык-то наш... И мы с ним уже 8 лет вместе... И на Суйфеньхэ тоже «помогай» у меня крупный, толстый даже».*

Эти взаимодействия строятся на доверии, которое в свою очередь скреплено **долгосрочным** коммерческим интересом: *«И хлопот с ним у меня нет никаких... Он мне просто говорит, где забрать товар и все. Прихожу в общежитие или по тому адресу, что он сказал, – забирю тот товар, который выбрала там вместе с Сашей, а через два дня забирю в Благовещенске – хорошо... Ну, 300 рублей за сумку – это же не много...».* Но, видимо, и не так мало: *«помогай, который в Хэйхэ, так тот в лачуге жил, ничего не было у него. А сейчас сам уже товар в Благовещенск поставляет, как он это делает – не знаю. Сам живет в основном у себя... И, кстати, лачугу свою на квартиру поменял... была я у него – телевизор, видик, все как положено».*

Анализируя схемы движения грузопотоков (а вернее, представления наших информантов об этом движении), мы пришли к выводу, что и «китайская», и «российская» сети используют один и тот же канал для транспортировки груза. «Помогай», организовывая перевозку багажа «российского челнока», обращается к уже известной нам грузоперевозной фирме.

Сбыт. Как мы указывали выше, китайский торговец часто для продажи завезенного товара прибегает к услугам «подставных» торговцев, зарегистрированных в качестве предпринимателей без образования юридического лица. Это связано с необходимостью «легализации», с желанием застраховаться от постоянной смены правил игры, стремлением к уменьшению налоговых выплат и прочих обязательных сборов. У россиянина эти проблемы не так остры, он может свободно торговать на рынке, и правила его регулирования / контролирования не изменяются столь часто, он может организовать свою торговлю легально, продавать товар либо самостоятельно, либо нанять продавцов. Но много ли таких «российских челноков», у которых есть официально оформленные наемные торговые работники? Много ли таких «российских челноков», которые не стремятся минимизировать налоги? Ни во время исследования, ни до и ни после нам такие не встречались: торговлю на

²¹ Баул – большая сумка, с которой «челноки» ездят по всей России.

рынке осуществляет «реализатор», зарегистрированный как ПБОЮЛ, или член семьи «челнока», которому заработная плата официально не выплачивается, налоги на нее не начисляются.

«Мы им [продавцам – Н.Р.] зарплату маленькую совсем даем, плюс 10 процентов от оборота. У них тогда и заинтересованность выше. А если ее на постоянный оклад посадить, будет сидеть как клуша. И не улыбнется, и все те же 2000–2500 получит. Денег мне меньше принесет. Мы же все в рыночной экономике правильно? ...[Н.Р.: Она у вас работает или как ЧП зарегистрирована?] Ну да ЧП... она реализатор. Мне не жалко, я могу и налоги платить, но зачем, лучше ей на руки эти деньги отдать, да и то только для ее заинтересованности».

Информантка (Л., 45 лет) по другому исследованию, которую вряд ли корректно причислить к «мелким челнокам», так как ее бизнес приобрел более цивилизованные формы (три торговых точки на ярмарках города, как минимум пять «наемных» работников), сообщила, что у нее возникли сложности с получением кредита в коммерческом банке. Сфера ее деятельности фактически та же: торговля товарами, чуть более высокого качества, доставленными из КНР или Москвы; начинала она лет десять назад с небольших партий, завезенных из Хэйхэ. Кредит информантка может взять только как частное лицо, отсюда ограничения в сумме и сложности в оформлении. Почему? Возможно, ее бизнес не удовлетворяет критериям банков по оборотам, доходам, наличию имущества для залога? Нет, скорее потому, что ее бизнес – серый. Она аккуратно платит налог на вмененный доход (с торговой площади). Но официально трудоустроенных продавцов у нее нет. Средства расщедоточены по счетам родственников, наемных работников и ее собственным, открытым в разных банках. К услугам банка для перевода иностранной валюты по импортным контрактам она не прибегала. А при заполнении налоговой декларации указывает минимальный торговый оборот, абсолютно не соответствующий реальному. Поскольку в настоящее время платит налог не с оборота, а с торговой площади, мы пытались выяснить: *«Почему в декларации пишешь минимум? Ведь для тебя это сейчас неважно».* *«Это сейчас неважно, но ведь платили с оборота. Мало ли, что будет в следующем году?»* – ответ абсолютно стандартный. Информантка Л., желая получить крупный кредит, приняла решение о легализации большей части своего оборота. И все же предприниматели постоянно говорят о своей «готовности» к очередной смене правил игры, к тому, что *«не намерены играть с государством. Сегодня они меня расслабили: все равно, какой оборот, а завтра...».*

Вот мнение мелкого российского челнока, торгующего в Кяхте: *«никогда не знаешь, чего в следующий раз ждать... Вот в Белогорске 300 рублей налог моя сестра платит, а у нас 600 рублей было до Нового года. Пришли, обсчитали самого богатого и всем назначили такой налог. Дня три с ним сидели... А я им – ты почему его обсчитал, он на дорогом товаре сидит, а если у меня майки или трусы какие-нибудь? Это же навар копеечный, ты со мной посиди, да посчитай... В этом году еще хуже. Мы вообще ничего не знаем, как будет, сколько платить надо? За первый квартал не платили, вроде как в прошлом году переплатили за этот период. Да я, может, государству уже столько наплатила, что на всю жизнь хватит? Что дальше будет, сколько во втором квартале заплатим? Может, сразу разоримся?».*

Таким образом, и сеть, функционирующая на капитал, вложенный китайцем, и сеть, функционирующая на капитал, инвестированный россиянином, работает по вполне укорененным и, можно сказать, легитимным, но законодательно не закрепленным правилам. Часто переходя из серого в черный рыночный сектор.

Единый трансграничный народный рынок

Неформальные правила широко распространены в различных сферах российской²² (впрочем, не только российской²³) экономики. И «челночный» бизнес здесь не является исключением. Однако оставим в стороне эту проблему.

Посмотрим на «челночество» как проявление современных **миграций**. Такой подход часто предопределяет использование концепта «этнического предпринимательства», под которым понимают деятельность *мигрантов*, использующих *этнические сети* для создания бизнеса как средства *адаптации*²⁴. Немало работ посвящено изучению предпринимательской деятельности именно китайцев в иммиграции, при этом ученые отмечают, что «китайцы обладают высокой в сравнении с коренным населением деловой активностью и предприимчивостью. Это подтверждает опыт других стран мира²⁵».

Но насколько изучаемый нами феномен адекватно характеризуется термином «этническое предпринимательство»? Несмотря на его использование в предыдущей своей работе²⁶, мы намерены здесь привести аргументы в его опровержение. Китайские граждане мигрируют для предпринимательской деятельности, а не наоборот; мигрируют – а затем, чтобы выжить, занимаются бизнесом. Российские граждане, кстати, аналогично являются маятниковыми мигрантами, когда заезжают на территорию Китая для реализации своих бизнес-идей. И те, и другие пересекают границы и становятся «челноками» для обеспечения себя и своей семьи.

Таким образом, неверно говорить о бизнесе как механизме адаптации в иммиграции, так как **сама миграция является способом выживания и адаптации к агрессивной социально-экономической среде**. Мы показали, что и те и другие мигранты используют не только связи с co-ethnic – напротив, в бизнес контакты вступают граждане обоих государств, если им это экономически выгодно, удобно проконтролировать и т.д.

Объясняя экономическую деятельность китайских мигрантов концептом «этническое предпринимательство», мы понимали под ним «симбиоз особых культурных норм и чисто экономического поведения, предрасположенность к нарушениям правил и ограничений принимающего общества». Однако, следуя логике обоснованной теории [grounded theory], «делая шаг назад», зададимся вопросом: насколько **китайские мигранты нарушают правила и ограничения принимающего сообщества?** Если речь идет не о нормах, закрепленных законами, которым в действительности мало кто следует, а о правилах, институционализированных в повседневной реальности? Ответ будет таким: китайские

²² Радаев В.В. Российский бизнес на пути к легализации? // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42–62](#); Капелюшников Р.И. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138–156; Панеях Э.Л. Формальные практики и неформальные институты их применения в российской экономической практике // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 56–68](#).

²³ Рона-Тасс А. Устойчивость социальных сетей в посткоммунистической трансформации Восточной Европы // Неформальная экономика. Россия и ... С. 396–411.

²⁴ Радаев В.В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Политические исследования. 1998. № 2. С. 189–204; Каппан А. (Пост)советские предприниматели в Берлине: роль этничности и структура возможностей // Этничность и экономика. Сборник статей...

²⁵ Рязанцев С.П. Влияние миграции на социально-экономическое развитие Европы: современные тенденции. Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2001. С. 260.

²⁶ Рыжова Н.П. Приграничная «народная торговля» в Благовещенске как механизм формирования экономического и социального симбиоза // Диаспоры. 2003. № 2. С. 88–126.

мигранты не нарушают правила и ограничения принимающего сообщества, а действуют в соответствии с ними, но также и участвуют в формировании новых правил игры и развитии существующих. Таким образом, теоретическая рамка «этнического бизнеса» должна быть заменена на иную, которая позволит понять феномен деловых трансграничных сетей и спрогнозировать дальнейшее их развитие. Такой рамкой может быть трансграничный «народный рынок», если под рынком понимать «переплетение социальных сетей [social networks], под которым понимается совокупность устойчивых связей между участниками рынка»²⁷.

Если следовать одной из экономсоциологических теоретических схем²⁸, то рынок представляет собой совокупность структур (ресурсов, организаций, деловых связей) и институтов (правил игры и правил контроля). Для подтверждения вывода о формируемом едином рынке необходимо проанализировать каждый из обозначенных элементов и попытаться понять, насколько структуры и институты «челноков» создают и обеспечивают этот рынок, насколько они едины и сходны на всем анализируемом пространстве.

Конечно, представленное выше описание функционирования «челночного бизнеса» предоставляет неполную информацию для такого анализа. Например, мы не имеем в настоящее время данных для всестороннего анализа ресурсов, прежде всего культурного, административного и политического капиталов. Это важные темы для развития данного исследования. Здесь еще раз обратим внимание на узловую ресурс, который имеет важное значение для функционирования сетей вообще и описанных выше в особенности. Речь идет о доверии: грузоперевозные фирмы, посредники, сами челноки придают доверию особое значение, так как правила игры в основном неформальны, а доверие – гарантия долгосрочного дохода. Этот ресурс связан с информационным обменом, сведения о факте нарушения неформального контракта распространяются чрезвычайно быстро, а это говорит о наличии единого информационного поля.

Основные организации формируемого рынка были подробно описаны выше, все они функционируют и на амурской, и на хэйлуцзянской территории, для многих из них граница – административный барьер, пересекаемый едва ли не ежедневно, а затраты, связанные с этим, – лишь вид трансакционных издержек. Возможность «сдать на инкассацию» рубли в России, а получить их в этот же день в Китае, не прибегая к банкам и физическому перемещению капитала, демонстрирует созданную инфраструктуру этого единого рынка.

Деловые связи сведем в данном случае к анализу только сетей, для чего затронем лишь два из возможных параметров²⁹: структурное подобие и степень централизации. Степень централизации, т.е. то, насколько агенты кластеризируются вокруг одного (нескольких) центров, примерно одинакова (подобна) для обеих сетей: связи и взаимоотношения замыкаются непосредственно на «челноков-торговцев». Структурное подобие – это «ситуация, при которой сравниваемые участники рынка связаны с одними и теми же типами контрагентов, т.е. имеют сходную структуру связей»³⁰. Типовой состав партнеров обеих сетей различается незначительно. Это сходные поставщики (прежде всего – открытые китайские рынки), разные, но близкие по функциям посредники, эквивалентные каналы доставки продукции («грузоперевозные фирмы»), близкая система дистрибуции (система подставных торговцев – частных предпринимателей). Таким образом, сети как элементы структуры, фактически создающие «эксполярный» рынок сходны, а в некоторых случаях едины.

²⁷ Радаев В.В. Социология рынков... С. 33.

²⁸ Предложена В.В. Радаевым в «Социологии рынков...». С. 64.

²⁹ Можно анализировать плотность, гомогенность, силу связей и т.д. См. Радаев В.В. Социология рынков... С.71...

³⁰ Радаев В.В. Социология рынков... С. 73.

Характеризуя правила игры и контроля, свойственные этому рынку, мы оперируем такими понятиями, как неявные контракты, теневые практики, серые схемы и т.п. Иначе говоря, рыночные институты имеют неформальный характер. Что связано с тем, что и структуры, правила игры которых обеспечивают эти институты, зачастую не легальны, т.е. не учитываются государственными контролирующими органами. Такое положение в свою очередь сложилось «благодаря» тому, что, несмотря на десятилетнюю историю существования, «челночные» бизнесы находятся в правовых лакунах, а существующие, в основном, местные нормативные акты проблемы не решают.

Эта ситуация в определенной степени известна и местным, и региональным, и федеральным властям. На государственном уровне декларируется желание «навести в этой сфере порядок». М. Касьянов во время своего посещения КНР в августе 2002 г. дал интервью китайской газете, где отметил, что правительство России, озабоченное проблемой неорганизованной торговли, нарушений таможенных правил и ввоза некачественных товаров, планирует навести порядок. По его словам, власти страны понимают, что данный вопрос *«имеет не только экономическое, но и социальное измерение»*³¹. В октябре 2002 г. изменились правила ввоза в Россию товаров физическими лицами: были введены ограничения на вес груза (до 50 кг), а также ограничения стоимости ввозимого товара. Таким образом, старались уравнять права и обязательства «челноков» и организованных торговцев. Каким образом учитывалось «социальное измерение», непонятно.

Но, как мы показали, на мелком «челночном бизнесе» эти меры сказались мало, поскольку были созданы (или развиты в еще большей степени) эксплоярные структуры, доставляющие товар. Один из наших информантов сообщил, что сейчас команду «кэмелов» можно нанять, обратившись в ту же турфирму, где оформляешь шоп-тур. Понятно, что оплата не проходит через официальную кассу, но доход от предоставления подобной услуги имеет именно туристическая фирма, а сами «кэмелы-грузчики» получают по сто рублей в день.

Власти дотационной Амурской области и города Благовещенска, едва сводящего бюджет, нередко находятся в оппозиции «по китайскому вопросу», что связано с желанием передела доходов от торговли на рынках. «Деловые практики челноков» оцениваются в категориях получения больших бюджетных доходов, но эта вполне понятная риторика разбивается о неявное нежелание принятия законов, направленных на формирование постоянных условий для этого бизнеса. Об одном из случаев развития конфликта между муниципальной и региональной властью мы рассказали выше.

Как на федеральном уровне, так и на региональном и местном, российские власти не пришли к пониманию важности «самодеятельных» экономических практик. Для городского, и без того скудного, бюджета крайне важны доходы от китайской торговли; для «челноков», «кирпичей», различных помощников и посредников этот бизнес может быть единственным источником дохода; для банков – доход от валютных операций занимает не менее 15%; наконец, для потребителей китайского рынка дешевый ширпотреб также позволяет сводить концы с концами...

Зависимость нашей области от развития мелкого предпринимательства огромна, ведь действующих крупных и средних промышленных предприятий немного³². В свою очередь

³¹ См.: Россия – Китай: интервью Председателя правительства РФ М.М. Касьянова газете «Женьжиминь Жибао». РИА Новости // Дипломатический вестник. 2002. 9 сентября.

³² Основные крупные промышленные предприятия: ОАО «Бурейская ГЭС», ОАО «Амурэнерго» (электроэнергетические предприятия), ОАО «Покровский рудник» (предприятие цветной металлургии), ООО ПК «Шахтаум» (заготовка и переработка леса). По доле в промышленном производстве основными отраслями промышленности являются электроэнергетика, цветная металлургия, лесная и деревообрабатывающая

мелкий бизнес сконцентрирован именно в торговле («Наибольшее количество малых предприятий сосредоточено в отрасли торговли и общественного питания»³³), торговля в значительной степени развивается на импортных товарах («доля импортных товаров... составила 44%³⁴»), а малым бизнесом обеспечено 32% розничного оборота³⁵. Мы также полагаем, что товар, завозимый по описанным выше каналам, не всегда может быть статистически учтен, вероятно, эти цифры существенно занижены.

Область на протяжении всего пореформенного периода оставалась дотационной, дефицит бюджета не уменьшается и сейчас. Но некоторые статистические данные и социологические наблюдения свидетельствуют о некотором улучшении социально-экономического положения города. Областной центр изменился внешне: за последние несколько лет возведены новые современные здания (значительная их доля построена строительными компаниями со 100% капиталом нерезидентов), открылись торговые центры и оптовые базы, развивается гостиничный бизнес и индустрия развлечений (особенно казино, рестораны, бары и т.п.). Многие жители имеют автомобили (преимущественно подержанные японские), и все больше людей пользуются мобильной связью. «В Благовещенске построены жилые дома общей площадью 63,7 тыс. кв. метров (на 29% больше, чем в 2001 г.)³⁶». Область заняла четвертое место (после Саха (Якутии), Приморского и Хабаровского краев) по жилищному строительству³⁷. На 1 января 2003 г. число абонентов сотовой связи составило 20,1 тысячи. Прирост за год – около 13 тысяч абонентов³⁸.

Происходящие перемены, а также выживание области в самые сложные пореформенные годы, на наш взгляд, не в последнюю очередь связаны с ее приграничным месторасположением и соседством с китайской провинцией.

Сосед Благовещенска – город Хэйхэ – начал активно развиваться в последнее десятилетие в соответствии со стратегическими планами экономического развития Китайского государства. «С 1988 г. Китай начал создавать Северо-Восточную зону экономического развития с центром на п-ове Ляодун. Зона должна была включать провинции Ляонин, Цилинь и Хэйлуцзян... [курсив мой – Н.Р.] Фактически в стратегических планах китайского руководства провинции отведена роль проводника и коридора для экономической экспансии Китая на север... В этих целях в провинции... было начато создание «пограничного пояса открытости», «костяком» которого стали открытые города Маньчжоули, Хэйхэ, Суйфеньхэ... [курсив мой – Н.Р.] Очень скоро из деревушки в несколько десятков дворов Хэйхэ превратился в город с населением в 70 тыс. чел.»³⁹.

Отсюда можно понять, что строительство и активный рост нашего соседа происходит по инициативе и на средства китайского правительства, а не на «российские деньги», как довольно часто утверждают обыватели⁴⁰.

(добывающие отрасли), а также пищевая промышленность // Амурский статистический ежегодник: Сборник/ Амуроблкомстат. Благовещенск, 2003. С. 6.

³³ Амурский статистический ежегодник... С. 117.

³⁴ Там же. С. 77.

³⁵ Там же. С. 77.

³⁶ Там же. С. 47.

³⁷ Там же. С. 46.

³⁸ Там же. С. 76.

³⁹ Ларин В.Л. Дальний Восток в фокусе китайской политики // Вестник ДВО РАН. 2000. № 2. С. 3–19.

⁴⁰ Распространено мнение, что «Хэйхэ строится на костях российского города». Есть и другие оценки: «Мы заманиваем китайских предпринимателей, китайские деньги, технологии для того, чтобы они обслуживали русских людей» (Дьяченко В.Н.,

К середине 1990-х гг. в Хэйхэ находились представительства 720 компаний из всех провинций Китая, а общее количество торгово-экономических компаний составило 2160⁴¹. Заработали филиалы крупных китайских банков: Строительного, Торгово-промышленного, Сельскохозяйственного. В 1997 г. во время служебной командировки мне довелось посетить один из этих филиалов. Тогда положительно удивили и многоэтажное здание, предназначенное специально для обслуживания валютных операций с нашим филиалом, и многочисленность и профессионализм работников различного уровня «внешне-экономического направления», и количество простаивающей в ожидании оргтехники. Общая численность работников нашего в то время очень молодого филиала чуть превышала двадцать человек, а валютные операции обсуживала автор этих строк едва ли не в единственном числе. Очевидно, что китайские банкиры вслед за своим правительством возлагали большие надежды на развитие прямых корреспондентских отношений с филиалами коммерческих банков в Амурской области, считая, что это экономически более оправдано для китайских предпринимателей, ведущих бизнес с Россией, чем проведение валютных платежей через банки-посредники (Нью-Йорка и Москвы).

Таким образом, стратегически нацеленная на развитие экономических отношений с Россией провинция Хэйлуцзян и «сориентированная в связи с обстоятельствами» на Китай Амурская область экономически развиваются. Это развитие идет не параллельно: денежные и товарные потоки пересекаются, предпринимательская активность не уменьшается, соединяя приграничные территории⁴².

От единого экономического к единому социальному пространству

Однако создаваемый рынок не может существовать исключительно в экономической плоскости, он связан с организацией социального пространства. Приведем ряд наблюдений, подтверждающих взаимное проникновение социальных реальностей.

Когда развитие мобильной связи в Благовещенске только начиналось и тарифы были высокими, многие благовещенские предприниматели, особенно связанные с китайскими партнерами, приобрели «китайские сотовые телефоны». Оплату они совершали на территории зарубежного государства сами, либо это делали их партнеры.

Амурчане полюбили «китайскую кухню», с удовольствием посещают «этнические рестораны». Интересно, что собственно этнических маркеров в этих ресторанах может и не быть: оформленный в традиционном европеизированном стиле зал, русские официантки, меню на русском языке, обычная поп-музыка. Блюда, которые представляют «традиционную китайскую кухню», по мнению самих поваров-китайцев, могут быть сильно изменены и стандартизированы. Иначе говоря, посетители этих пунктов общепита не приходят сюда за новыми и оригинальными ощущениями, а идут в хорошо знакомое, вполне традиционное место за вкусной едой. «Китайские» блюда часто входят и в домашнюю кухню: хозяйки научились готовить мясо, рыбу, салаты «по-китайски».

Пересечение границы для многих приграничных жителей не является особенным событием. И не только для предпринимателей, задействованных во внешнеэкономической деятельности. В Хэйхэ или Харбин можно съездить на выходные, праздники.

председатель Амурского облкомстата). Однако такую экспертную оценку все же услышишь не часто.

⁴¹ *Ларин В.Л.* Дальний Восток в фокусе китайской политики.

⁴² Мы говорили о неофициальном внешнеторговом обороте, естественно, что есть еще и официальный, который «ориентирован в основном на Китай» // Амурский статистический ежегодник... С.110.

В Благовещенске действует большое количество казино (что, кстати, связано с его приграничным положением), в каждом казино можно найти сообщения информационного и рекламного характера на китайском языке; различные информационные сообщения на китайском языке присутствуют в магазинах, гостиницах, банках, не говоря о пункте перехода границы. Аналогично, приезжая в Хэйхэ, вы повсюду увидите надписи на русском языке – рекламирующие товар или места его приобретения, указывающие, что здесь можно поужинать или пообедать, и т.д.

Процессы взаимного проникновения языка вообще весьма «говорящи». В нашем городе многие вузы, языковые школы и курсы предлагают изучение китайского языка. Однако наблюдение показывает, что китайские граждане оказываются более продвинутыми в этом отношении. «Помогаи», «челноки», как правило, более или менее сносно могут изъясняться на русском. Хорошо помню, что во время моего пребывания в командировке в Хэйхэ за нашей группой упорно ходил прилично одетый молодой человек. Он ничего не просил, не предлагал, просто старался поговорить, свою просьбу объяснял желанием попрактиковаться в языке.

Это и понятно: знание языка становится существенным конкурентным преимуществом. Мой информант – выпускник факультета иностранных языков Благовещенского пединститута: *«У меня лучше получается бизнес с китайцами вести, чем у многих других. Я их язык хорошо знаю и обычаи, я выражаю абсолютную лояльность к ним. Они мне просто доверяют: я китаец, только с большими глазами»*. Естественно, что далеко не каждый российский «челнок» может сказать о себе то же самое. В словарном запасе большинства из них есть с десяток иностранных фраз или слов, но наши соотечественники активно *«упрощают, делая понятнее»* родную речь.

Перечень фактов взаимной аккультурации населения можно было бы продолжить. Однако мы поставим здесь многоточие: реальная ситуация значительно многообразнее и прогнозировать ее развитие очень сложно. Наряду с отдельными явлениями интеграции на уровне межличностного общения и естественными проявлениями взаимного проникновения культур идут разнообразные процессы разобщения (попытки сегрегации – чаще всего, навязываемые законодательно [1], всплески ксенофобии, порождаемые СМИ [2])...

Примечания

1. Здесь нам бы хотелось вспомнить ситуацию, сложившуюся в Благовещенске вокруг маятниковых мигрантов из КНР во время эпидемии атипичной пневмонии. Общеизвестно, что в Благовещенске был зарегистрирован единственный в России больной SARS. В течение нескольких месяцев была закрыта граница, многие информанты и просто знакомые, знающие, что я интересуюсь данным вопросом, спрашивали мое мнение и делились своим. Далеко не один человек предположил, что шумиха вокруг границы и китайцев – продуманный шаг, направленный на временное закрытие таможенного коридора. *«Мы их просто вынуждаем уехать – кому-то это нужно, я думаю»*. Те китайцы, которые оставались здесь, становились «заложниками». Как сказано в статье, большинство из них на родину не выезжают в течение нескольких месяцев. И это всем известно, также известно, что многие амурчане бывают в Хэйхэ чаще, чем челноки-китайцы, но именно на последних были одеты маски. Граждане России, торгующие на рынке, могли вполне обойтись без маски, но китаец так вести себя не рисковал. По местам их проживания устраивались рейды, они не могли ходить друг другу в гости (проверялись пропуска), не говоря о посещении мест, где **«должны находиться»** русские. Эти действия, закрепленные нормативными актами, являются ярким примером вынуждаемой сегрегации.

2. К сожалению, контент-анализ амурской прессы мы только планируем провести. Однако даже поверхностное ее обследование (три месячных периода с интервалом в полгода три основных газеты) говорит, что публикации местных журналистов вполне лояльны и, за

редким исключением, повествуют о повседневных событиях, произошедших в сфере общения амурчан и представителей КНР, официальных визитах и т.п. Иначе обстоит дело в том случае, если центральными СМИ уделяется внимание нашему городу: сомнений в «критической» ситуации, складывающейся в Приамурье, не остается. О. Шервуд, корреспондент газеты «Время новостей» пишет: «**Грядущее нашествие** Китая – актуальная здесь тема. В результате всех «за» и «против» у населения побеждает такой нематериальный аргумент, как **опасение за белую расу**. Один китаец сказал одному нашему актеру грубо...[выделено мной – Н.Р.]» // Время новостей. 2003. 9 октября. № 189). Мы воздержимся от цитирования того, что корреспондентка решила поместить на страницы своей газеты, тем более что у нас есть сомнения в возможности такого монолога. Китайцы редко склонны к открытому хамству (и мату на русском языке), тем более в адрес интеллигентного человека. Но подобный дискурс, способствующий формированию ксенофобских, если не сказать расистских настроений, не вызывает ничего кроме критики. Население, которое строит здесь дома, несмотря ни на какие экономические сложности, рождает детей и действительно нередко зависит от состояния экономических взаимоотношений с КНР и ее отдельными гражданами, не нуждается в разжигании межнациональной розни. Населению, скорее, нужно нормальное законодательство, адекватный мониторинг происходящего, глубокие и всесторонние *исследования и прогнозы*.

Дебютные работы

ИР: Мы публикуем фрагмент магистерской работы выпускницы факультета социологии МВШСЭН 2003 г.

ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ НА ХАРАКТЕР ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ (НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА)

Ольбикова Евгения Ивановна

Московская Высшая школа социальных и экономических наук

Email: o_evgeniya@mail.ru

<...>

Глава 2. Причины и последствия межфирменной трудовой мобильности работников

§ 1. Добровольная и вынужденная трудовая мобильность

Трудовая мобильность работников может быть вызвана целым рядом самых разнообразных причин. Прежде всего, нужно разделить добровольную и вынужденную трудовую мобильность. Добровольная трудовая мобильность вызвана самостоятельным уходом работника с предприятия (фирмы), с целью замещения другого вакантного места. Принудительная трудовая мобильность вызвана административным увольнением работника.

Оценки причин и результатов трудовой мобильности могут быть весьма различны в зависимости от того, учитываем ли мы разницу между ее причинами. Так, Соренсон [Sorenson] показал, что для «добровольно мобильных» характерен большой выигрыш в заработной плате и профессиональном престиже (в отличие от недобровольной мобильности) [40, с. 245].

К сожалению, база данных РМЭЗ не позволяет нам различить эти два вида перемещений работников. Поэтому в качестве основного показателя исследования будет использована совокупная межфирменная трудовая мобильность работников.

В пользу данной формы анализа, тем не менее, можно привести следующие аргументы.

✓ На протяжении всего пореформенного периода в России доминировали увольнения по собственному желанию, достигавшие 65–70 % от общего числа выбывших. Высвобожденные же работники (принудительно уволенные) составляли не более 4–10 % [20, с. 208]. Поэтому «вклад» таких работников в общий уровень трудовой мобильности не слишком велик.

✓ В то же время, причинами добровольных увольнений могли быть «отрицательные» характеристики найма на российских предприятиях: высокий уровень задержек заработной платы, принудительные неоплачиваемые отпуска, низкий уровень оплаты труда [6]. Следовательно, уходы многих работников с предприятий лишь формально можно назвать «добровольными». Так, С. Кларк по этому поводу пишет: «...Нам хорошо известно, что традиционные предприятия не испытывают затруднений в увольнении ненужных работников, создавая им условия, при которых они вынуждены уйти по собственному желанию. Поэтому в традиционном секторе произошло существенное сокращение численности, несмотря на то, что преобладающее число увольнений регистрировалось как уход по собственному желанию...» [16].

Таким образом, на российском рынке труда размывается грань между добровольной и вынужденной трудовой мобильностью, и эффективность параметра «формальная причина увольнения» в прогнозировании ее результатов достаточно сомнительна.

§ 2. Решения о смене работы: мотивы занятых, условия найма и локальные рынки труда

Добровольная межфирменная трудовая мобильность – показатель, в большой степени отражающий действие работника на рынке труда. Как действие, она является результирующей нескольких характеристик – прежде всего, внешних условий и внутренних мотивов работника. Мотивы занятого можно условно разделить на социальную и психологическую составляющие: социальная включает в себя ценностные ориентации, определяемые принадлежностью к определенной социокультурной среде; психологическая заключается в принадлежности занятого к определенному типу личности – мобильному или стабильному. Внешние условия трудовой мобильности можно разделить на характеристики рабочего места (величина заработной платы, уровень социальных гарантий и т.п.), состояние локального рынка труда (предложения других фирм), а также обстоятельства жизни занятого¹. Различные сочетания всех вышеназванных параметров и будут определять переход работника на новое место работы или сохранения им статус кво (см. общую схему процесса принятия решения о переходе на новое место работы на рис. 1²).

§ 3. Что является «хорошей работой»: характеристики места работы, определяющие поведение работников

Прежде чем говорить о возможном влиянии на поведение работника различных характеристик места работы, обратимся к их описанию и исследованиям, проводимым в данной области.

В число наиболее распространенных характеристик места работы, по которым оно оценивается, входит оплата труда. Чаще всего уровень оплаты труда используется в экономических исследованиях – именно на его изменении, например, оценивается «успешность» трудовой мобильности [36, с. 10].

Считается, что многие другие характеристики работы достаточно сложно сравнивать – они варьируются от фирмы к фирме. Однако многие из них важны для работников, поэтому не учитывать их нельзя. Следовательно, встает вопрос: каковы эти характеристики? Исходя из различных концепций к ним можно отнести:

- постоянство занятости;
- социальные гарантии;
- должность (руководитель, менеджер, и т.п.);
- возможности для продвижения;
- наличие возможностей повышения квалификации;
- автономность (выбор рабочего времени и т.п.);
- технические характеристики работы (причины, вызывающие усталость, загрязненный воздух и т.п.);
- властные полномочия;
- правовой статус организации (государственная, частная, и т.п.) [42].

¹ Кратко данный пункт можно обозначить «личными обстоятельствами». Нужно отметить, что он занимает далеко не последнее место в ряду причин ухода с работы.

² Данная схема построена с использованием схемы структуры и механизма элементарного акта трудовой мобильности, показанной в работе Т.Н. Вершининой [3, с. 49].



Рис. 1. Процесс принятия решения о переходе на новое место работы

Данные параметры достаточно полно отражают специфику рабочего места. Однако, поскольку мы проводим анализ вторичных данных и наше исследование носит социологический характер (по этой причине мы не учитываем влияние физических характеристик рабочего места), то далеко не все элементы мы можем включить в наш анализ. В целом, в данной работе будет исследовано влияние следующих характеристик места работы:

- уровень оплаты труда (почасовой и помесичный);
- объем социальных гарантий;
- статус организации (государственная, частная, приватизированная и т.д.);
- задержки заработной платы.

Обратимся более подробно к каждой из перечисленных характеристик и попытаемся оценить их влияние на возможность трудовой мобильности.

Уровень оплаты труда. Согласно экономической теории, фирма по-разному может реагировать на снижение спроса на ее продукцию: сократить состав рабочей силы, снизить заработную плату, изменить профиль деятельности. В России предприятия реагировали на кризис скорее снижением оплаты труда, нежели сокращением рабочих мест. Так, согласно официальным данным, за 1992–1997 гг. реальная заработная плата сократилась в России более чем вдвое – на 51% [12]. Это беспрецедентное падение реальной заработной платы могло стать причиной как «уходов» работников с рынка труда (экономической неактивности), так и частой смены рабочих мест. Так, В. Гимпельсон выдвигает гипотезу о том, что причиной высокой подвижности работников на рынке труда является гибкость уровня заработной платы в российской экономике: «...При такой гибкости работникам, не желающим мириться с потерей в заработках, приходится брать инициативу по расторжению трудовых отношений на себя...» [21, с. 217] (т.е. основная причина увольнений – это низкая оплата труда).

В этой связи можно сделать следующее предположение: при прочих равных условиях³, чем меньше уровень оплаты труда, тем с большей вероятностью человек сменит место работы.

Объем социальных гарантий. Одним из важных компенсаторных элементов большинства российских предприятий является предоставление работникам различных *социальных льгот и гарантий*. Эта практика сохранилась еще с предреформенной эпохи, когда советское предприятие обеспечивало работников широким набором благ и услуг – от материальной помощи и медицинского обслуживания до льготного питания и снабжения дефицитными товарами. Безусловно, за 1992–2003 гг. охват работников услугами, получаемыми по месту работы, значительно уменьшился. Тем не менее, масштабы социальной поддержки, которая предоставляется через предприятия, остаются весьма значительными [12].

Как показывают исследования, роль неденежных форм компенсации возрастает с увеличением размеров предприятия. Чем оно крупнее, тем более важное место в его издержках на рабочую силу занимают социальные расходы. И хотя к социальной поддержке персонала прибегают предприятия не только традиционного, но и нового частного сектора, в первом она распространена значительно шире, чем во втором [9, с. 31–32]. Как показывают некоторые исследования, коммерческие мелкие предприятия часто не только не имеют социальных активов, но и не соблюдают минимального уровня социальной защиты работников: не позволяют сотрудникам уходить в отпуск / на больничный или не оплачивают последние [29, с. 115].

Возможно, именно фактом сохранения высокого уровня социальных гарантий на государственных и крупных приватизированных предприятиях и низкой социальной защищенностью работников в коммерческих структурах, можно объяснить следующий феномен: «...Вопреки ожиданиям, реструктуризация российской экономики проходит крайне слабо: предприятия, которые совершенно не рентабельны, платя небольшую заработную плату или вовсе ее задерживая, продолжают существовать, лишь в малой степени снижая количество занятых...» [12].

Таким образом, мы можем выдвинуть следующее предположение: при прочих равных условиях, чем меньше уровень социальной защиты работника на предприятии, тем с большей вероятностью человек сменит место работы.

Задержки заработной платы. Одним из значимых феноменов современного российского рынка труда являются также задержки заработной платы. Они распространены настолько, что фактически стали социальной нормой. Так, в «пиковые» годы (1995, 1998 гг.) невыплаты охватывали от половины до двух третей работающего населения страны, были характерны как для частных, так и для государственных предприятий.

³ К которым можно отнести: одинаковый уровень образования, пол, возраст, принадлежность к определенной социально-профессиональной группе и т.д.

Несмотря на распространенность невыплат заработной платы в России, этот феномен не является «стандартным», обычным для мировой экономики. Стандартная экономическая теория ничего не говорит по поводу задержек заработной платы, поскольку в ней они не допускались. В целом, как пишет В. Гимпельсон, невыплаты заработной платы могут двояко влиять на склонность к мобильности работников: с одной стороны, они могут рассматриваться как форма отложенных платежей – и тогда должны «задерживать» уходы занятых. С другой стороны, они снижают реальную заработную плату работника, а следовательно, могут провоцировать уходы занятых с предприятия (фирмы) [6, с. 56].

Интересно, что при эмпирическом анализе трудовой мобильности подтвердились обе гипотезы. Так, перечисляя главные негативные последствия задержек заработной платы, менеджеры предприятий⁴ чаще всего говорили об уходе наиболее ценных работников (72% предприятий-должников). Кроме того, на предприятиях с небольшой задолженностью численность занятых за первые три квартала 1999 г. возросла на 1%, в то время как на предприятиях со средней и большой задолженностью сократилась соответственно на 2 и 7%. На предприятиях-недолжниках коэффициент выбытия рабочей силы был в 1,5 раза ниже, чем на предприятиях-должниках [6, с. 43].

Однако Дж. Эрл и К. Сабирьянова в своей работе «Равновесные задержки заработной платы: теоретический и эмпирический анализ институциональной ловушки в России» [6] выдвинули следующую гипотезу: «...ответная реакция работников при задержках им выплат заработной платы может смягчаться наличием задержек заработной платы на местном рынке труда...» [6, с. 78]. Результаты эмпирического анализа подтвердили эту гипотезу. Таким образом, «...в некоторых случаях задержки действительно препятствуют перемещению рабочей силы, особенно на тех рынках труда, где задержки широко распространены...» [6, с. 79].

Следовательно, если предприятие имеет большую задолженность по заработной плате, чем большинство других предприятий на локальном рынке труда, то задержки заработной платы положительно влияют на склонность к трудовой мобильности работника. Если же предприятие имеет задолженности по заработной плате меньше, либо равную той, что имеет большинство предприятий на локальном рынке труда, то задержки отрицательно влияют на склонность к трудовой мобильности работников.

Форма собственности (тип предприятия). По свидетельствам многих исследователей российского рынка труда, государственные, приватизированные и частные предприятия достаточно сильно отличаются друг от друга (см. например [15; 30]. Интересны в этой связи данные исследований, проведенных в 1997–1998 гг. ИСИТО⁵ [15]). Согласно результатам этих обследований, новые частные предприятия отличаются от традиционных (государственных и приватизированных) своими маленькими размерами и возрастом, а также концентрацией в торговле и сфере услуг⁶.

⁴ По данным опроса Российского экономического барометра 1999 г. [6, с. 43].

⁵ В 1997–1998 гг. Институтом сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО) было проведено два опроса работников нового частного и традиционного секторов экономики, основной целью которых стало определение масштабов и основных качественных характеристик занятости в новом частном секторе. Первый опрос был проведен совместно с Госкомстатом РФ в качестве дополнения к выборочному обследованию населения по вопросам занятости в октябре 1997 г., проведенному в двух регионах России (Кемеровская область и Республика Коми). Второй опрос (апрель 1998 г.) – это обследование всех взрослых членов 4000 семей в четырех городах (Кемерово, Самара, Сыктывкар, Люберцы) [15].

⁶ Так, по данным исследования С. Кларка [15], около двух третей занятых в частном секторе (в том числе самозанятых), сосредоточены в торговой деятельности и обслуживании, в то

Очевидно, что условия работы на данных типах предприятий будут различны. Это подтверждает дифференциация состава работающего персонала: новые частные предприятия с большей вероятностью примут на работу мужчин, чем женщин, причем менее вероятно, что это будут места для рабочих⁷. Мало шансов на трудоустройство в новом частном секторе имеют работники крайних возрастных групп.

Можно было бы предположить, что данные различия в демографическом портрете занятых связаны с разным уровнем оплаты труда этих предприятий. Действительно, средний уровень заработной платы в новом частном секторе значительно выше, чем в традиционном. В то же время, работники частных предприятий получают гораздо меньше социальных выплат и льгот. Более того, по данным исследования ИСИТО [15], весьма вероятно, что они будут лишены даже таких предусмотренных законодательством льгот, как оплачиваемый отпуск, оплата больничных, обязательное медицинское страхование и оплата отпуска по уходу за ребенком. Новые предприятия также реже предоставляют премии, дотации и т.п. выплаты, характерные для традиционного сектора [15]. Поэтому, в целом, трудно сказать, в фирмах какой формы собственности занятость будет «лучшей», какие из них более конкурентоспособны в борьбе за квалифицированные кадры⁸.

В то же время, мы можем предполагать, что стратегии занятости работников традиционного и частного сектора будут различаться. Так, по данным исследования «Динамизм и инерция на российском рынке труда: модель сегментации» [40], проведенного на основе данных Госкомстата за 1993–1997 гг., частные предприятия гораздо более динамичны, и работники на них более мобильны – они чаще переходят с одного места работы на другое.

Основываясь на этих выводах, мы можем сделать следующее предположение: работники частных (или приватизированных) предприятий в целом более мобильны, чем работники государственных предприятий.

§ 4. Гипотезы исследования

На основе теоретических посылок и результатов российских эмпирических исследований, мы выдвинули и подвергли эмпирической проверке следующие гипотезы:

Гипотеза 1. В целом, уровень трудовой мобильности зависит от характеристик индивидуального рабочего места работника: чем они хуже, тем выше вероятность межфирменной трудовой мобильности занятого.

- ✓ При прочих равных условиях, чем меньше уровень оплаты труда, тем с большей вероятностью человек сменит место работы.

время как в этих секторах работает лишь 16% занятых традиционного сектора. Традиционные и частные предприятия так же весьма сильно различаются по размеру: 39% обследованных частных предприятий имели 10 и менее работников, и лишь 8% в этой группе работали на предприятиях с общей численностью более 100 человек. В традиционном же секторе 3% было занято на предприятиях с численностью менее 10 человек и около 35% работало на предприятиях с численностью более 100.

⁷ Данные получены при контроле различий в сферах деятельности (с помощью логистических регрессий) [15].

⁸ Действительно, при анализе различий между работниками нового и традиционного секторов обращает на себя внимание отсутствие дифференциации в их образовательном уровне [15].

- ✓ При прочих равных условиях, чем меньше уровень социальной защиты работника на предприятии, тем с большей вероятностью человек сменит место работы.
- ✓ При прочих равных условиях, задержки заработной платы положительно влияют на склонность к трудовой мобильности работника.
- ✓ Работники частных (или приватизированных) предприятий в целом более мобильны, чем работники государственных предприятий.

Гипотеза 2. Человек действует рационально, стремясь улучшить свое положение. Поэтому, в целом, работники будут улучшать характеристики своих рабочих мест вследствие перемещений на рынке труда.

Гипотеза 3. Работники с более высоким образованием при переходе с одного места работы на другое будут в среднем повышать свое положение на рынке труда (уровень зарплаты, премии, социальные гарантии и т.д.) в большей мере, нежели работники с более низким уровнем образования.

Гипотеза 4. Чем большим объемом специфического человеческого капитала обладают занятые (длительность работы на одном предприятии, возможности повышения квалификации по месту работы), тем менее (при прочих равных условиях) они будут склонны к межфирменной трудовой мобильности.

Гипотеза 5. В целом, работники с более высоким образованием будут иметь меньший уровень межфирменной трудовой мобильности, нежели люди с более низким образованием.

Гипотеза 6. Работники с низким уровнем образования в целом будут чаще попадать в ряды безработных, нежели люди с более высоким уровнем образования.

Глава 3. Эмпирическая верификация гипотез исследования

§ 1. Описание эмпирической базы данных (РМЭЗ)

Эмпирической базой настоящего исследования является российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Нами использовались исследования 2000 и 2001 гг. На основе этих данных была создана панель, объединившая опрашиваемых за два года, благодаря чему мы смогли проследить изменения в статусе опрашиваемых в указанный период времени: данные о смене места работы были взяты за 2001 г., данные о характеристиках предыдущего места работы – за 2000 г.

Общероссийский характер этих опросов позволил в целом нивелировать влияние региональных и других «структурных» факторов, способных исказить данные об индивидуальном поведении работников. Однако существенным недостатком базы исследования является малая наполняемость социально-демографических групп. Поэтому иногда нам приходилось работать с более крупными подгруппами, нежели того требовали задачи исследования.

§ 2. Верификация гипотез исследования

Уровень трудовой мобильности в 2000–2001 гг.

Уровень трудовой мобильности за период с декабря 2000 г. по ноябрь 2001 г. был измерен с помощью анализа распределения ответов на вопрос: «Вы сменили место работы или профессию по сравнению с декабрем 2000 г., или все осталось по-прежнему?»

В целом, как показывают данные объединенной панели 2000–2001 гг., за исследуемый период сменили место работы 17% занятых. Еще 3% были безработными в предшествующий период, но имели работу в данный. Сохранили прежнее место работы 80% работников.

Так как в данный период шел определенный «отсев» опрошиваемых (причем это могла быть наиболее мобильная часть населения), нам необходимо понять, насколько наши объединенные данные соответствуют первоначальной выборке исследования. Для проверки качества полученной нами панели рассмотрим распределение мобильных и иммобильных работников на основе опроса 2001 г. и на основе панельных данных.

Как видно из табл. 1, различия в распределении мобильных и иммобильных работников практически не обнаруживаются. Мы можем предположить, что и другие исследуемые нами параметры не различаются, и проводить дальнейший анализ на основе панели 2000–2001 гг.

Таблица 1. Распределение мобильных и иммобильных работников, декабрь 2000 г. – ноябрь 2001 г., % (объединенные панельные данные и данные опроса 2001 г.)

Смена места работы по сравнению с декабрем 1998 г.	Базы данных	
	Панель, 2000–2001	Данные опроса, 2001
Профессия и место работы остались прежними	77	76
Сменили профессию, но не сменили место работы	3	3
Сменили место работы, но не сменили профессию	6,5	7
Сменили и место работы, и профессии	10,5	11
Не работали в 2000 г.	3	3
Всего (по столбцу)	100 (3990 чел.)	100 (5089 чел.)

Уровень трудовой мобильности: влияние половых и возрастных различий

Прежде чем проводить подробный анализ уровня и характера трудовой мобильности работников, рассмотрим факторы, которые существенным образом могут влиять на межфирменные перемещения.

Влияние возраста. По свидетельствам многих теорий и эмпирических исследований, возраст существенным образом влияет на уровень трудовой мобильности: в целом, молодые более мобильны, нежели все остальные работники. Эту закономерность подтверждает и наше исследование: работники до 35 лет в целом гораздо более мобильны, чем те, кто старше 35 (по результатам нашего исследования они составили 53% от сменивших работу в 2001 г., в время как их доля в общем числе работающих составляет всего 36%). Этот факт, вероятно, имеет несколько причин. Так, согласно модели «выбора работы» [job shop], молодой работник (до 35 лет) делает выбор своего места на рынке труда – поэтому для него характерна частая смена места работы [39, с. 240]. Кроме того, высокий уровень передвижений в России может быть связан с большими адаптативными возможностями молодых и их более высокой конкурентоспособностью.

Гендерный состав. Мужчины оказываются более мобильны, чем женщины: среди сменивших работу они составили 55%, в то время как в общем числе опрошенных их доля равна всего 47%⁹. Эта закономерность вполне совпадает как с другими российскими исследованиями, так и с тенденциями стран Запада и ЦВЕ. Причиной большей мобильности мужчин может быть меньшая их зависимость от источников дохода, от постоянного места работы, большая склонность к риску.

Так как возраст и пол существенным образом влияют на уровень трудовой мобильности, то в дальнейшем анализе мы будем разделять мужчин и женщин, а так же выделим «среднюю», наиболее наполненную возрастную группу: 25–55 лет (то есть исключим из нашего анализа

⁹ Для анализа влияния пола была так же использована статистика Х2. По двухстороннему уровню значимости (= 0,0000) и Z статистикам можно сделать вывод, что различия между поведением мужчин и женщин значимы.

крайние возрастные группы, которые могут вносить существенные искажения в результаты исследования). Вместе с тем, так как особенно важно начало трудовой деятельности, то мы будем рассматривать различия и между «молодыми» работниками (до 45 лет) – выделяя их особо в случае получения отличных от прочих результатов.

Влияние уровня образования на уровень трудовой мобильности

Как уже было сказано, склонность к смене места работы может определяться (теоретически) как уровнем формального образования, так и наличием «специфического человеческого капитала» – количеством проработанных лет на одном месте работы, возможностью повышения квалификации на предприятии, спецификой отрасли.

Рассмотрим, как влияет уровень образования на склонность к межфирменной трудовой мобильности. Для этого воспользуемся тремя основными показателями:

- ✓ оценкой влияния формального диплома на факт межфирменной трудовой мобильности¹⁰;
- ✓ оценкой влияния количества лет обучения на факт межфирменной трудовой мобильности;
- ✓ оценкой влияния уровня образования на опыт работы (количество лет, проработанных на последнем месте работы)

По данным некоторых исследований, уровень межфирменной трудовой мобильности менее образованных групп населения гораздо выше, чем более образованных [21, с. 211]. О том же говорят и теории сегментации рынка труда. Проверим на наших данных гипотезу 5: «Работники с более высоким образованием будут иметь меньший уровень трудовой мобильности, нежели люди с более низким образованием».

Влияние формального диплома на факт межфирменной трудовой мобильности.

Данные показывают, что, в целом, уровень образования незначительно, но влияет на вероятность межфирменной и профессиональной трудовой мобильности. Так, среди работников с высшим и незаконченным высшим образованием сменили место работы 12%, среди работников со средним и незаконченным средним – 16%.

При этом обращает на себя внимание следующий факт: работники с высшим образованием были менее склонны менять профессию, чем работники со средним и незаконченным средним образованием¹¹. Так, среди занятых с высшим образованием сменили профессию (как по месту работы, так и при его смене) 8%, в то время как среди работников со средним и незаконченным средним – 14%. Интересно то, что работники с высшим образованием меняют профессию в основном со сменой самой работы (7% – при смене места работы и лишь 1% – не меняя места), в то время как работники со средним и незаконченным средним могут сменить профессию, не меняя места работы (9% – при смене места работы, 5 % – не меняя места работы). Это можно объяснить большим уровнем вложений в человеческий

¹⁰ В ходе анализа всех занятых мы разделили на три образовательные группы: с высшим и незаконченным высшим, средним специальным, средним и незаконченным средним образованием.

¹¹ Для идентификации смены профессии использовались субъективные оценки респондентов. При таком «субъективном» оценивании смены профессии возникает вопрос: насколько адекватны реальной ситуации такие оценки. Нужно сказать, что по результатам исследований профессиональной мобильности К. Сабирьяновой, проводимых на базе данных РМЭЗ, субъективные и объективные оценки лишь в 10 % случаев не совпадают друг с другом [45].

капитал работников с высшим образованием, с одной стороны, и большей идентификацией себя со своей профессиональной группой – с другой.

Если мы возьмем в качестве «контрольных» переменных пол и возраст респондентов¹², то никаких значимых различий в уровне трудовой мобильности не обнаружим. Таким образом, обнаруженная ранее связь между уровнем образования и склонностью к межфирменной трудовой мобильности, скорее всего, является результатом различий в половозрастной структуре работников с разным уровнем образования.

Влияние количества лет обучения на факт межфирменной трудовой мобильности.

Рассмотрим теперь альтернативный показатель – влияние количества лет обучения на факт межфирменной трудовой мобильности. В целом, мы получили сходные результаты. Если рассматривать всю совокупность работников, то различия в уровне образования оказываются значимы (уровень значимости статистики Вальда логистической регрессии = 0,031). Если же контролировать переменные пола и возраста, то связь между количеством лет обучения и склонностью к трудовой мобильности работников наблюдается только в отношении мужчин в возрасте от 22 до 40 лет¹³ (см. табл. 2). В целом, чем больше лет учился мужчина (от 22 до 40 лет), тем меньше он будет склонен к смене места работы.

Таблица 2. Зависимость межфирменной трудовой мобильности от количества лет обучения работника

	В-коэффициент	Статистика Вальда	Число степеней свободы	Уровень значимости
Общее количество лет обучения	– 0,088	6,060	1	0,014
Константа	– 0,195	0,442	1	0,659

Анализируя влияние формального образования на вероятность сменить место работы для мужчин в возрасте от 22 до 40 лет, мы получили следующие данные: среди мужчин с высшим и незаконченным высшим образованием были мобильны 15% (27 чел. из 173); среди мужчин со средним специальным – 22% (70 чел. из 325), среди мужчин со средним и незаконченным средним – 26% (73 чел. из 280) (двухсторонний уровень значимости статистики $\chi^2 = 0,032$). Таким образом, уровень мобильности среди мужчин со средним и незаконченным средним образованием в 1,7 раза выше, чем у мужчин с высшим и незаконченным высшим.

Влияние уровня образования на опыт работы (количество лет, проработанных на последнем месте работы).

Как показал предшествующий анализ, образование в целом достаточно слабо влияет на уровень межфирменной трудовой мобильности работников. Однако вполне возможно, что таковы данные за 2001 г. – период, когда экономика России уже прошла достаточно долгий путь «перехода к рынку» и вместо экономического спада начал наблюдаться экономический рост.

¹² В данном случае были исследованы следующие группы респондентов: мужчины (в целом), женщины (в целом); мужчины активного трудового возраста (25–55 лет), женщины активного трудового возраста (25–55 лет). Другие возрастные группы (до 25; старше 55) не попали в наш анализ по причине их малой наполненности.

¹³ В соответствии с концепцией «выбора места работы», высокий уровень трудовой мобильности наблюдается преимущественно в молодом возрасте – когда человек ищет работу «себе по вкусу», при этом его издержки при смене места работы относительно невелики. По всей видимости, эта закономерность действительно имеет место – правда, только в отношении мужчин. И именно на этом этапе трудовой карьеры мы можем наблюдать различия в уровне трудовой мобильности в зависимости от уровня образования.

Влиял ли уровень образования на склонность работников к межфирменной трудовой мобильности работников в прошлом? На этот вопрос можно попытаться ответить, рассмотрев длительность сроков работы на последнем рабочем месте в зависимости от уровня образования (2000 г.). Кроме того, можно оценить, есть ли влияние уровня образования на частоту смены места работы.

Наш анализ свидетельствует о том, что в прошлом уровень образования практически не влиял на количество лет, проработанных на последнем месте работы. Лишь в отношении мужчин в возрасте от 22 до 40 лет мы можем обнаружить влияние уровня образования. Однако, судя по значению доли объясненной дисперсии регрессионного уравнения ($R^2=0,01$), эта связь была незначительной (см. табл. 3). Не наблюдается также зависимости между уровнем образования и «повторной» трудовой мобильностью¹⁴.

Таблица 3. Влияние времени обучения на опыт работы (на последнем рабочем месте), мужчины от 22 до 40 лет

	В-коэффициент	Статистика t	Уровень значимости статистики t
Константа	6,006	7,775	0,000
Время обучения	- 0,169	- 2, 751	0,006

Влияние уровня образования на вероятность попадания в группу безработных или экономически неактивных. Как можно увидеть из предыдущих параграфов, уровень образования в целом не влиял на склонность к межфирменной трудовой мобильности работников. В таком случае возникает вопрос: был ли вообще сегментирован рынок труда в зависимости от уровня образования? Ведь согласно теориям сегментации, теории человеческого капитала и многим социологическим концепциям, на уровень экономической активности должен влиять уровень формального образования. Но влиял ли уровень образования на шансы работника стать безработным или экономически неактивным?

В ходе других российских эмпирических исследований было выявлено: чем выше уровень образования, тем меньше вероятность работника попасть в ряды безработных или экономически неактивных. Мы проверили, подтверждается ли эта зависимость на базе РМЭЗ.

Как показали расчеты, различия между уровнем безработицы (и экономической неактивности) и уровнем занятости между лицами с разным образованием существенны. В целом, используя переменные пола и возраста в качестве контрольных, мы выявили, что чем меньше уровень образования, тем больше у человека шансов оказаться безработным: данная закономерность характерна для всех возрастных групп и для обоих полов.

Таким образом, можно констатировать, что определенная сегментация российского рынка труда в зависимости от уровня образования существует – она подтверждается, по крайней мере, в отношении экономической неактивности, безработицы и занятости (гипотеза б не была опровергнута).

Влияние опыта работы занятого на вероятность межфирменной трудовой мобильности. Как было показано ранее, уровень трудовой мобильности, согласно теории человеческого капитала и концепции сегментации рынков труда, зависит от величины специфического человеческого капитала – чем он больше, тем менее работник будет склонен менять место работы. В сущности, это наиболее сильный аргумент теорий в отношении факторов, определяющих уровень трудовой мобильности работников. Так, согласно концепции сегментации рынка труда, более образованные люди более ценны, так как они более

¹⁴ Влияние уровня образования на «повторную» трудовую мобильность измерялось с помощью вычисления доли тех, кто был мобилен в 2000 и 2001 гг.

обучаемы. Именно поэтому в них предпочитают вкладывать деньги и предлагать им более выгодные, уникальные контракты. Но по этой же причине такие работники: 1) легче переобучаются, адаптируются (следовательно, им легче сменить место работы); 2) востребованы другими фирмами, предприятиями. Именно эти аргументы позволили Г. Беккеру утверждать, что более образованные более склонны к смене места работы.

Таким образом, мы видим, что уровень образования – чисто теоретически – может действовать как в сторону увеличения уровня трудовой мобильности, так и в сторону ее уменьшения. Результирующий показатель этих двух векторов мы и получили в ходе нашего исследования. В отношении же влияния уровня специфического капитала все теории сходятся: чем он выше, тем менее работник будет склонен менять место работы. Проверим данное предположение (гипотеза 4):

- ✓ на основании данных о сроках работы на последнем рабочем месте (ответ на вопрос «С какого года Вы работаете по основному месту работы?»);
- ✓ на основании наличия или отсутствия связи переменных «возможность обучения по основному месту работы» и «межфирменная трудовая мобильность».

Для проверки связи переменных «опыт работы на последнем месте работы» и «вероятность смены места работы» мы построили модель логистической регрессии. Как показывает уровень значимости статистики Вальда (равный 0,000 для всех исследованных подгрупп, в целом, опыт работы в фирме существенно влиял на вероятность сменить место работы (см. табл. 4): чем был он меньше, тем большей была вероятность у занятого перейти на другое место работы.

Таблица 4. Влияние опыта работы на вероятность межфирменной трудовой мобильности.

	В-коэффициент	Уровень значимости статистики Вальда
Константа	- 0,145	0,000
Уровень социального обеспечения	-1,671	0,000

Рассмотрим теперь, влияла возможность повышения квалификации по основному месту работы на вероятность межфирменной трудовой мобильности. В целом, как показывают наши данные, возможность обучения за счет предприятия действительно отрицательно влияет на вероятность смены места работы: так, 15% мобильных работников имели возможность обучаться на предыдущем месте работы; среди иммобильных такую возможность имели 27% (двухсторонний уровень значимости статистики $X^2 = 0,0000$). Таким образом, как показывают наши данные, уровень «специфического» человеческого капитала в целом отрицательно влиял на склонность работников сменить место работы. Гипотеза 4 не опровергнута.

Причины трудовой мобильности: влияние уровня оплаты труда на смену места работы занятыми.

Сегментация рынка: различия в уровне оплаты труда в зависимости от образования работников

Большинство экономических и социологических концепций и эмпирических исследований говорят об образовании как источнике экономического неравенства – в том числе и неравенства по доходам. Наши данные также свидетельствуют об этом: в среднем, уровень

оплаты труда более образованных групп оказывается выше, чем уровень менее образованных¹⁵ (подробнее см. табл. 5).

Таблица 5. Различия в оплате труда в зависимости от уровня образования работников, конец 2001 г.

Мужчины активного возраста (25–55 лет)				
Уровень образования	Число наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Стандартная ошибка среднего
Высшее и незаконченное высшее	230	4,8979	3,7184	0,2452
Среднее специальное	423	4,0242	3,0960	0,1505
Среднее и незаконченное среднее	368	3,6078	3,2968	0,1719
Женщины активного возраста (25–55 лет)				
Высшее и незаконченное высшее	346	3,2365	2,7826	0,1496
Среднее специальное	621	2,4344	2,2208	0,0891
Среднее и незаконченное среднее	308	1,9485	1,7332	0,0987

При этом различия в среднем уровне оплаты труда оказываются значимы (см. табл. 6):

- ✓ среди женщин: во всех образовательных группах (уровень значимости статистики Шеффе не превышает 0,01);
- ✓ среди мужчин: между работниками с высшим и средним образованием (значимость статистики Шеффе = 0,000);
- ✓ между людьми с высшим и средним специальным образованием (значимость статистики Шеффе = 0,006).

Таким образом, мы можем говорить о существенной дифференциации различных образовательных групп в отношении среднего уровня оплаты труда.

Таблица 6. Значимость различий в уровнях оплаты труда каждой образовательной группы (по статистике Шеффе)

Мужчины активного возраста (25–55 лет)				
		Разница средних (1–2)	Стандартная ошибка	Значимость статистики Шеффе
Образование 1	Образование 2			
Высшее	Среднее специальное	0,8737	0,2717	0,006
	Среднее и ниже	1,2901	0,2788	0,000
Среднее специальное	Среднее и ниже	0,4164	0,2364	0,213
Женщины активного возраста (25–55 лет)				
Высшее	Среднее специальное	0,8021	0,1534	0,000
	Среднее и ниже	1,2880	0,1791	0,000
Среднее специальное	Среднее и ниже	0,4859	0,1594	0,010

Влияние уровня оплаты труда на трудовую мобильность работников

Одной из субъективных причин трудовой мобильности работники часто называют уровень оплаты труда [21]. Действительно, если уровень оплаты занятого существенно ниже среднего, то это может способствовать трудовой мобильности. Поэтому мы предположили, что чем ниже уровень оплаты труда работника, тем более он будет склонен к смене места работы.

¹⁵ В качестве показателя «оплаты труда» был использован ответ на вопрос: «Сколько денег в течение 30 дней Вы получили по основному месту работы после вычета налогов и отчислений?». Ответ был стандартизован относительно уровня цен – мы разделили указанную респондентом сумму на стоимость минимального продуктового набора в регионе проживания работника.

Однако данное предположение было опровергнуто статистическими результатами. В целом, различия в среднем уровне оплаты труда мобильных и иммобильных работников оказались несущественны (подробнее см. табл. 7).

Таблица 7. Причины трудовой мобильности: различия в уровне оплаты труда мобильных и иммобильных работников, уровень оплаты труда за конец 2000 г., сведения о трудовой мобильности – за 2001 г.

Мужчины активного возраста (25–55 лет)				
	Смена места работы	Число наблюдений	Среднее	Стандартная ошибка среднего
Доходы в 2001 г.	Иммобильные	860	2,8976	0,0897
	Мобильные	165	2,9472	0,2045
Примечание: различия в доходах не значимы (уровень значимости статистики $t = 0,823$).				
Женщины активного возраста (25–55 лет)				
Доходы в 2001 г.	Иммобильные	1183	1,8094	0,0503
	Мобильные	98	1,8954	0,2033
Примечание: различия в доходах не значимы (уровень значимости статистики $t = 0,682$)				

Результаты межфирменной трудовой мобильности: изменения в доходах мобильных работников

Как экономическая, так и социологическая теория предполагают некоторую рациональность, осознанность человеческих действий. То есть в результате смены места работы человек должен в чем-то улучшить свое положение. Одним из параметров таких улучшений может быть уровень оплаты труда. В целом, можно предположить, что уровень оплаты труда мобильных работников будет выше уровня оплаты немобильных. В то же время, в соответствии с концепцией сегментации на рынке труда, менее образованные работники не будут повышать свою заработную плату со сменой одного места работы на другое, в то время как более образованные – будут совершать восходящую мобильность в уровне оплаты труда.

Проверив эти утверждения, мы обнаружили, что практически все работники, вне зависимости от уровня образования, как мужчины, так и женщины, в возрасте от 25 до 55 лет, в целом повысили свое материальное положение (см. табл. 8 и 9). Исключение составили только мобильные женщины с высшим и незаконченным высшим образованием – им не удалось улучшить свой уровень оплаты.

Таблица 8. Различия в доходах мобильных мужчин, 25–55 лет

Уровень образования		Значение среднего	Число наблюдений	Стандартная ошибка среднего
Высшее и незаконченное высшее	Доход в 2001 г.	5,7177	23	0,7201
	Доход в 2000 г.	3,8745	23	0,5851
Среднее специальное	Доход в 2001 г.	4,1875	46	0,3533
	Доход в 2000 г.	2,4935	46	0,2609
Среднее и незаконченное среднее	Доход в 2001 г.	4,3728	53	0,5281
	Доход в 2000 г.	2,5346	53	0,3193

Примечание: разница между средними в каждой образовательной группе значима на уровне 0,001.

Таблица 9. Различия в доходах мобильных женщин, 25–55 лет

Уровень образования		Значение среднего	Число наблюдений	Стандартная ошибка среднего
Высшее и незаконченное высшее	Доход в 2001 г.	2,9672	25	0,4465
	Доход в 2000 г.	2,9551	25	0,5866
Среднее специальное	Доход в 2001 г.	2,9658	40	0,4447
	Доход в 2000 г.	1,7135	40	0,2671
Среднее и незаконченное среднее	Доход в 2001 г.	1,7319	19	0,2919
	Доход в 2000 г.	1,0661	19	0,1995

Примечание: различия существенны для всех групп со средним и ниже образованием (на уровне 0,05). Для группы с высшим образованием различия не значимы.

Таким образом, в целом мы не можем говорить о том, что работники с менее высоким образованием не изменили свой уровень оплаты труда в результате трудовой мобильности. Напротив, по значениям средних можно увидеть, что им подчас удавалось в большей мере улучшить свое материальное положение, нежели работникам с высшим образованием. Об этом же свидетельствует и незначимость различий в оплате труда мобильных работников с разным уровнем образования. Лишь уровни доходов мужчин с высшим и средним образованием несколько различаются между собой (уровень доходов мужчин с высшим образованием в 2001 г. составил 5,7 минимальных продуктовых наборов (МПН), в то время как уровень дохода мужчин со средним и незаконченным средним образованием был равен 4 МПН) (уровень значимости статистики Шеффе = 0,1).

Однако прежде чем делать какие-то концептуальные выводы, мы должны проверить, не явилось ли повышение уровня оплаты труда следствием воздействия внешних причин (например, экономического роста), которые могли затронуть всех работников, а не только мобильных. Для проверки мы сравнили средние уровни оплаты труда среди тех, кто сменил место работы, и тех, кто не сменил. Как показал статистический анализ, различия в средних значимы лишь в отношении мужчин, но не женщин (см. табл. 10). Таким образом, мы можем сделать следующий вывод: в целом, повысили уровень оплаты труда в результате смены места работы мужчины в возрасте от 25 до 55 лет. Женщинам же не удалось существенным образом изменить свое положение на рынке труда.

Таблица 10. Различия в доходах между мобильными и иммобильными работниками в 2001 г., мужчины и женщины 25–55 лет

Мужчины активного возраста				
	Смена места работы	Число наблюдений	Среднее	Стандартная ошибка среднего
Доходы в 2001 г.	Иммобильные	869	3,9920	0,1124
	Мобильные	157	4,5219	0,2797
Примечание: различия в доходах между группами значимо (0,05).				
Женщины активного возраста				
Доходы в 2001 г.	Иммобильные	1175	2,5173	0,0680
	Мобильные	110	2,6198	0,2170
Примечание: различия в доходах не значимы (0,659).				

Причины трудовой мобильности: влияние уровня социальной защиты на смену места работы

Одной из причин ухода с места работы может быть низкий уровень социальных гарантий, предоставляемых предприятием. В целом, можно выдвинуть следующую гипотезу: «Чем ниже уровень социальных гарантий работника, тем больше он будет склонен к межфирменной трудовой мобильности». Для проверки данного предположения мы

составили сводный показатель уровня социальной защиты с помощью суммы ответов на следующий вопрос.

Предоставляются ли Вам по основному месту работы следующие социальные льготы:

- ✓ оплата очередных отпусков;
- ✓ оплата больничных листов;
- ✓ оплата отпуска по беременности, родам, по уходу за ребенком до 3 лет;
- ✓ бесплатное лечение в ведомственных медицинских учреждениях, оплата лечения в других медицинских учреждениях;
- ✓ оплата путевок в санатории, дома отдыха, турбазы, детские лагеря;
- ✓ бесплатное содержание детей в ведомственных дошкольных учреждениях, полная или частичная оплата детей в других дошкольных учреждениях;
- ✓ бесплатное или льготное питание или оплата питания;
- ✓ дотации на транспорт, оплата проездных;
- ✓ обучение за счет предприятия;
- ✓ ссуды, кредиты.

В результате мы получили шкалу от 0 до 10, где 0 означает минимальный уровень социальных льгот (их отсутствие), 10 – максимальный уровень социальной защищенности. С помощью уравнения логистической регрессии мы проверили влияние уровня социальной защиты в 2000 г. (по прежнему месту работы) на вероятность трудовой мобильности. Как показал анализ, уровень социальной защиты значимо влияет на вероятность смены места работы: в целом, чем меньше уровень социальной защиты, тем более человек склонен к межфирменной трудовой мобильности. Это верно для всех образовательных групп, как мужчин, так и женщин, в возрасте от 25 до 55 лет (см. табл. 11).

Таблица 11. Влияние уровня социального обеспечения на рабочем месте на межфирменную трудовую мобильность работников: статистики логистической регрессии

	В-коэффициент	Уровень значимости статистики Вальда
Константа	6,006	0,021
Уровень социального обеспечения	– 0,169	0,000

Рассмотрим более подробно, какой уровень социальной защиты характерен для мобильных и иммобильных работников. Исходя из распределения уровня социальной защиты мы разбили шкалу на 3 части, со следующими значениями:

- от 0 до 2 (низкий уровень социальной защиты);
- от 3 до 5 (средний уровень социальной защиты);
- более 5 (высокий уровень социальной защиты).

В целом, на основании величин стандартизованного отклонения можно сделать следующие выводы.

✓ Низкий уровень социальной защиты был более характерен для мобильных работников: на прежней работе его имели 50% тех, кто сменил место работы, и лишь 27% тех, кто его не менял.

- ✓ Средний уровень социальной защиты был немного более характерен для имобильных работников: 47% тех, кто сменил место работы, и 61% тех, кто ее не менял.
- ✓ Высокий же уровень социальной защиты был привилегией тех, кто не менял место работы: 12% немобильных работников и лишь 3% сменивших место работы.

Таким образом, уровень социальной защиты имел сильное влияние на смену места работы занятыми: в целом, чем более высоким был уровень социальной защиты, тем меньше человек был склонен менять место работы.

Результаты трудовой мобильности: изменение уровня социальной защиты

Уровень социальной защиты может быть одним из преимуществ старого места работы, а также «притягательной» характеристикой нового. Мы выявили, что уровень социальной защиты в целом влияет на склонность к межфирменной трудовой мобильности: чем он выше, тем меньше человек будет склонен к смене места работы. Рассмотрим теперь, удалось ли изменить свое положение занятым после смены места работы.

На основе использования t-критерия для парных выборок мы выявили, что изменили свой уровень социальной защиты только мужчины. Для них эта закономерность прослеживается во всех трех образовательных группах. У женщин же уровень социальной защиты изменился незначительно (это верно для всех трех образовательных групп). При этом, вопреки ожиданиям, мобильные работники не повысили, а понизили свой уровень социальной защиты – мужчины на 1 балл, женщины – на 0,4 балла в среднем¹⁶ (подробнее см. табл. 12). Однако уровень социальной защиты, по всей видимости, снизился среди всех групп занятых: средний уровень социального обеспечения немобильных мужчин упал также на 1 (с 4 до 3) балл, у женщин – на 0,4 в среднем (с 4,5 до 4)¹⁷.

Таким образом, в ходе анализа было выявлено, что мужчины со сменой места работы значительно повысили свое материальное положение. И хотя повышение уровня доходов было характерно для всех групп занятых, мобильные работники после смены места работы в среднем получали больше, чем немобильные. В то же время, снизился уровень социальной защиты населения, причем снижение было характерно для всех групп занятых, как мобильных, так и имобильных. В том числе упал и уровень социальной защиты мобильной группы.

Таблица 12. Изменение уровня социальной защиты мобильных работников со сменой места работы, мужчины и женщины 25–55 лет

Мужчины активного возраста				
	Смена места работы	Число наблюдений	Среднее	Стандартная ошибка среднего
Уровень социальной защиты	На старом месте работы, 2000 г.	198	3,15	0,1826
	На новом месте работы, 2001 г.	198	2,29	0,1330
Примечание: различия в уровне социальной защиты значимы (уровень значимости статистики $t = 0,000$).				
Женщины активного возраста				
Уровень социальной защиты	На старом месте работы, 2000 г.	130	3,43	0,2092
	На новом месте работы, 2001 г.	130	3,09	0,1893
Примечание: различия в доходах не значимы (уровень значимости статистики $t = 0,116$).				

¹⁶ Так как используемая нами шкала представляет собой количество аспектов социальной защиты, то у мужчин уровень социального обеспечения по месту работы фактически снизился на 1 социальную гарантию.

¹⁷ Уровень значимости t-критерия был достаточно мал в обоих случаях (= 0,000). Следовательно, средние уровни социальной защиты в 2000 и 2001 гг. значительно различались между собой.

Влияние типа предприятия (фирмы) на уровень межфирменной трудовой мобильности

Как мы видели ранее, мобильные и иммобильные группы работников существенно различаются по уровню социальной защиты, предоставляемой предприятием. Мобильные в целом имели меньший уровень социальной защиты, нежели иммобильные. Вполне вероятно, что уровень социальной защиты действительно служит сдерживающим элементом – если он достаточно высок, то человек не захочет терять социальные гарантии в обмен на более высокий уровень заработной платы.

Но кроме непосредственного воздействия, социальные гарантии могут быть связаны с определенными типами предприятий – главным образом, государственными и приватизированными. Действительно, как свидетельствуют исследования [Кларк, Эрл], частные предприятия имеют меньший уровень социальной защиты и в то же время характеризуются большим уровнем трудовой мобильности. Государственные же предприятия имеют больший уровень социальных гарантий и меньший уровень трудовой мобильности.

Как показывают наши данные, мобильные работники гораздо чаще, чем иммобильные, были сотрудниками фирм с частной или смешанной собственностью:

- ✓ среди мобильных мужчин в возрасте от 25 до 55 лет 57% были сотрудниками «частного» сектора, в то время как среди иммобильных их доля составляла лишь 37%;
- ✓ 39% мобильных женщин работали в «частном» секторе, в то время как среди иммобильных сотрудниц их доля составила 26%.

Кроме того, после смены места работы доля женщин, работающих в частном секторе, увеличилась с 37 до 51%.

Таким образом, изменение в статусе работников (увеличение оплаты труда, например) может быть связано с занятостью в частном секторе. В связи с этим, возникает вопрос: является ли уровень социальной защиты, предоставляемой фирмой-работодателем, самостоятельным фактором, или это просто «посредник» влияния типа предприятия? По всей видимости, эти два фактора действуют совместно: с одной стороны, неоплата отпусков, невозможность получить больничный лист и т.п. могут служить серьезной причиной смены места работы, возникновения личностных проблем, связанных с занятостью на предприятии, и т.д. С другой стороны, занятость в частном секторе может способствовать повышению уверенности в себе и возможности найти другое место работы. Она также может расширять социальные сети, знакомства, что может влиять на успешность поисков нового места работы.

О более высокой востребованности на рынке труда мобильных работников может говорить следующий факт: в целом, мобильные люди после смены места работы имели значительно чаще имели вторичную занятость, чем иммобильные: 20% сменивших место работы против 12% иммобильных. Кроме того, 10% мобильных имели приработки, в то время как среди иммобильных такие люди составили 6%.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что мобильные работники были более активны на рынке труда – и подобная стратегия в целом приводила к успеху.

§ 3. Основные результаты исследования

По итогам нашего исследования некоторые гипотезы не были опровергнуты, некоторые – получили опровержения (хотя бы частично). Рассмотрим их более подробно.

Гипотеза 1. В целом, мы можем сказать, что гипотеза о влиянии качества рабочего места на трудовую мобильность работника была частично опровергнута.

- ✓ Как показали результаты нашего исследования, уровень оплаты труда не влиял на склонность к трудовой мобильности работников: мобильные имели в среднем такой же уровень доходов, как и немобильные.

Отсутствие влияния уровня оплаты труда на межфирменную мобильность работников может быть объяснено тем, что величина заработной платы служит привлекающим, но не сдерживающим трудовую мобильность феноменом. Как говорил Г. Беккер, не нужно ожидать, что оплата труда в одних высокодоходных регионах будет привлекать лишь наиболее низкодоходных работников. Напротив, она будет привлекать всех – нужно лишь, чтобы она была выше доходов во всех других областях.

- ✓ Задолженность в оплате труда в целом не влияла на трудовую мобильность работников: по всей видимости, мотивы «долгосрочных вложений» и «максимизации прибыли» влияли с одинаковой силой, поэтому мы и не обнаружили никаких зависимостей.
- ✓ В то же время уровень социального обеспечения влиял на склонность к трудовой мобильности работников. В целом, чем больший уровень социального обеспечения был у занятого, тем менее он был склонен менять свое место работы.

Правда, данная категория может быть «посредником» влияния ряда других. Например, она может быть опосредована влиянием типа собственности предприятия : государственного или частного. Это также может быть следствием большей закрытости государственных предприятий для внешних коммуникаций – и у работника просто не будет больших шансов на смену места работы (в соответствии с теорией социальных сетей).

Гипотеза 2. В целом, мобильные работники склонны были сохранять свое положение на рынке труда или же повышать его. При этом повысить свой уровень доходов удалось мобильным мужчинам, в то время как женщины сохранили прежнее положение.

Гипотеза 3. Гипотеза о разнице результатов трудовой мобильности между образовательными группами не подтвердилась. Напротив, по результатам нашего анализа, мобильным работникам с меньшим уровнем образования удалось повысить свое положение в большей мере, нежели работникам с высоким уровнем образования. По уровню доходов им удалось «догнать» более образованные группы.

Гипотеза 4. В целом, гипотеза о влиянии объемов специфического капитала на уровень межфирменной трудовой мобильности не была опровергнута. Как показывают наши расчеты, чем большим был опыт работы на одном рабочем месте, тем менее человек был склонен к межфирменной трудовой мобильности. Возможность обучения на предприятии также сдерживает переходы с одного места работы на другое.

Гипотеза 5. Гипотеза о зависимости уровня межфирменной трудовой мобильности от образования была частично опровергнута – как показали расчеты, образование влияло на уровень межфирменной трудовой мобильности лишь в отношении мужчин от 22 до 45 лет. Только в этой группе работников люди с более высоким уровнем образования были менее мобильны, чем менее образованные.

Гипотеза 6. В целом, гипотеза о влиянии уровня образования на вероятность работника попасть в ряды безработных или экономически неактивных, не была опровергнута. По нашим расчетам, соблюдалась следующая закономерность: чем выше был уровень образования, тем меньше у человека было шансов попасть в ряды безработных или экономически неактивных.

Заключение

Основной целью нашей работы было выявить влияние уровня образования на характер межфирменной трудовой мобильности работников. Базовое предположение при этом было следующим: уровень образования существенным образом влияет на сегментацию на рынке труда – в отношении шансов попасть в безработные или экономически неактивные, в отношении неравенства оплаты труда и т.д. Следовательно, образование также должно влиять и на характер трудовой мобильности.

Однако в результате исследования мы получили достаточно противоречивую картину: с одной стороны, уровень образования действительно определял шансы попадания в группу безработных или экономически неактивных (чем он был ниже, тем шансы были больше). Кроме того, для всех рассматриваемых групп работников (мужчин и женщин в возрасте от 25 до 55 лет) была характерна значимая зависимость уровня оплаты труда от образования (чем образование было выше, тем более высоким был и уровень оплаты).

В то же время, уровень образования влиял на склонность к межфирменной трудовой мобильности только в подгруппе мужчин от 22 до 45 лет. Более того, восходящую мобильность в отношении оплаты труда совершили также только мобильные мужчины – при этом уровень образования не определял шансы на повышение оплаты труда.

Причины таких различий в общем характере влияния образования на безработицу и оплату труда, с одной стороны, и дифференцированного влияния в отношении трудовой мобильности работников, – с другой, могут быть следующие.

1. Отсутствие значимого влияния уровня образования может быть объяснено малой наполненностью исследуемых групп – ведь это неизбежно усиливает влияние личностных характеристик опрашиваемых на результаты расчетов.
2. Результаты нашего исследования могут быть объяснены самим объектом анализа – межфирменной трудовой мобильностью. Как видно из теоретических и эмпирических исследований, проведенных в XX в., мобильность никогда не оценивалась однозначно, в отличие от уровня оплаты труда и шансов на безработицу. То есть уровень и характер трудовой мобильности всегда были весьма неоднозначны. Ее параметры и характерные черты сложно оценивать, сложно сводить воедино. Можно сказать, что мобильность может быть положительной и отрицательной – но тогда каковы параметры «восхождения» или «падения»? Как мы видели, таких параметров существует множество, и учесть их все – крайне сложно. В этом может быть причина полученных нами результатов.
3. Объяснение различий моделей трудовой мобильности мужчин и женщин может заключаться в следующем: с одной стороны, существует дискриминация на рынке труда, и в российском обществе она достаточно сильно проявляется в отношении женщин. Именно из-за дискриминации женщинам не удалось повысить свой уровень оплаты труда (по сравнению с иммобильными). Возможно, и причины трудовой мобильности женщин были совсем другими, чем у мужчин. У мужчин – повысить свой уровень оплаты труда, свое положение и благосостояние, у женщин – личностные мотивы, уход от дискриминации, попытка сохранения стабильности и т.п. Таким образом, различия в моделях трудовой мобильности мужчин и женщин объясняются различиями в положении на рынке труда и разными жизненными моделями поведения.

Помимо вышеназванных, есть и множество других объяснений. Выяснить же, какие из них верны, а какие – нет, предстоит в других исследованиях.

Литература

1. Ауэр П., Сандрин К. Жизнеспособность долгосрочных трудовых отношений: положение в промышленно развитых странах // *Международный обзор труда*. 2000. № 3/4. С. 56–87.
2. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Мобильность населения России по доходам в середине 90-х гг. М.: Российская программа экономических исследований, 1999.
3. Вершинина Т.Н. Взаимосвязь текучести и производственной адаптации рабочих. Новосибирск: Сибирское отделение изд-ва «Наука», 1986.
4. Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский Центр Карнеги, 1998.
5. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 3. С. 44–59.
6. Зарплата и расплата: проблемы задолженности по оплате труда / Под ред. Т. Малевой. М.: Гендальф, 2001.
7. Исаенко А.Н. Человеческий капитал в современной экономике // США, Канада. 2002. № 2. С. 110–127.
8. Кабалина В.И. Трудовая мобильность: организационные, институциональные и социально-структурные факторы. <http://www.nir.ru/sj/sj/sj3-4-99-kab.htm>.
9. Кабалина В.И., Кларк С. Занятость в частном секторе // *Социально-трудовые отношения*. М.: ИМЭМО РАН, 1998. Выпуск XII. С. 31–32.
10. Капелюшников Р.И. Движение рабочей силы и рабочих мест в российской промышленности // *Вопросы экономики*. 1998. № 2. С. 24–35.
11. Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда: мы не как все. <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0107/analit01.php>.
12. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ–ВШЭ, 2001.
13. Капелюшников Р.И. Теория человеческого капитала (аннотация). <http://www.libertarium.ru/libertarium/10624>.
14. Капелюшников Р.И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11. <http://www.libertarium.ru/libertarium/68397>.
15. Козина И.М. Поведение на рынке труда: Анализ трудовых биографий // *Социологические исследования*. 1997. № 4. С. 55–64.
16. Кларк С. Новые формы трудового договора и гибкость труда в России // *Вопросы экономики*. 1999. № 11. <http://www.socnet.narod.ru/kollektives/ISITO/library/Articles/Clark/Clark-forms.htm>.
17. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 121–139.
18. Куприянова З. Трудовая и профессиональная мобильность // *Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения*. 1996. № 4. С. 12–15.
19. Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России. М.: Российская программа экономических исследований, 1998.
20. Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
21. Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.) / Под ред. В. Гимпельсона и др. М.: ТЕИС, 2002.

22. [Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // Thesis. 1993. № 2. С. 10–18.](#)
23. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учебное пособие. М.: Аспект Пресс, 1997.
24. Разумова Т., Роцин С. Экономический анализ причин вторичной занятости // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 121–140.
25. Рудык Э. Управление трудом в России: к вопросу о применении японского опыта // Российский экономический журнал. 2002. № 1. С. 48–56.
26. Сабирьянова К.З. Микроэкономический анализ динамических изменений на российском рынке труда // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 47–58.
27. Сабирьянова К.З. Структурные изменения, адаптация работников и равновесие на локальных рынках труда.
<http://www.socialpolicy.ru/programs/grant/reports/sabirianova.asp?print>
28. Смирных Л.И. Разнородность рынка труда и асимметричность информации – последствия для продолжительности отношений занятости // Association of student in public economics. The fifth international conference on “Public sector transition”. <http://www.aspe.spb.ru/papers.htm>.
29. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003.
30. Чепуренко А., Обыденнова Т. Трудовые отношения на российских малых предприятиях (по материалам социологических обследований) // Вопросы экономики. 2001. № 4. С. 110–122.
31. Якубович В. Институты, социальные сети и рыночный обмен: подбор работников и рабочих мест в России // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 210–252.
32. Akerlof, G. Jobs as dam sites, *The Review of Economic Studies* (1981). Vol. 48. No. 1. P. 37–49.
33. Akerlof, G. Labor contracts as partial gift exchange, *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 97. No. 4. P. 543–569.
34. Becker, G. Investment in human capital: A theoretical analysis, *The Journal of Political Economy*. Vol. 70. No. 5. P. 9–49.
35. Bosanquet, N., and P. Doeringer. Is there a dual market in Great Britain?, *The Economic Journal* (June 1973). Vol. 83. No. 330. P. 421–435.
36. Dahl, G. Mobility and the return of education: testing a Roy model with multiple markets. *Working paper No. 488*. 2002. University of Rochester. P. 1–62.
<http://econpapers.hhs.se/paper/rocrocher/488.htm>.
37. Earle, J.S. The reallocation of workers and jobs in Russian industry: New evidence on measures and determinants, *Upjohn Institute Staff working paper No. 02–83*. August 2002.
<http://ideas.repec.org/p/wdi/papers/2002-490.html>.
38. Erikson, R., and J. Goldthorpe. *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Oxford University press, 1993. P. 28–65.
39. Gerstl, J., and R. Perrucci. Education channels and elite mobility: a comparative analysis, *Sociology of Education* (1965). Vol. 38. No. 3. P. 224–232.
40. Granovetter, M. The Sociological and economic approaches to labor market analysis: A social structural view, in: Granovetter, M., and R. Swedberg (eds.) *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press, 2001 (1992). P. 233–265.

41. Grosfeld, I., C. Senic-Leygonie, et al. Dynamism and Inertia on the Russian Labor Market: A model of segmentation, *Working paper No. 246*. May 1999. 32 p. <http://ideas.repec.org/p/wdi/papers/1999-246.html>.
42. Jencks, C., L. Perman, and L. Rainwater. What is a Good Job? A new measure of labor – market success, *American Journal of Sociology* (May 1998). Vol. 93. No. 6. P. 1322–1357.
43. Polanyi, K. The Great Transformation, in: Biggart, N. (ed.) *Readings in Economic Sociology*. Malden, Mass.: Blackwell, 2002. P. 38–63.
44. Rubinson, Richard, and Irene Browne. Education and the Economy, in: Smelser, N. and R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 581–600.
45. Sabirianova, K. *The Great Human Capital Reallocation. A study of Occupational Mobility in Transitional Russia*. Moscow: EERC, 2000. P. 1–42.
46. Sanchez-Andres, A., and J. March-Poquet. The construction of market institutions in Russia: A view from the institutionalism of Polanyi, *Journal of Economic Issues* (September 2002). P. 123–136.
47. Tilly, C., and Ch. Tilly. Capitalist Work and labor markets, in: Smelser, N., and R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 283–313.

АНАЛИЗ РЫНКОВ ТРУДА В КАНАДСКОЙ СОЦИОЛОГИИ¹

Майкл Р. Смит

Перевод Е.С. Фидри

Научное редактирование – М.С. Добрякова, В.В. Радаев

В данной статье рассматриваются четыре основных вопроса в рамках канадского социологического анализа рынка труда: 1) различное качество занятости в разных группах; 2) общие тенденции изменения качества занятости и распространенности безработицы, часто связываемые с глобализацией и технологическим развитием; 3) последствия относительной зависимости экономики от добычи полезных ископаемых; и 4) сопоставление характеристик канадского и шведского рынков труда, чаще не в пользу первого. Утверждается, что хотя эти вопросы вызвали множество полезных исследований, полученные выводы зачастую оказывались необоснованно пессимистичными.

Все исследования и публикации канадских социологов, занимающихся изучением рынков труда, можно отнести к одной из двух крупных категорий². Первая включает исследования, проведенные канадцами на основе канадских данных и рассматривающие те же проблемы, что и в других странах. Основная масса этой работы посвящена изучению общесоциологического вопроса об относительном неравенстве [disadvantage]. Как мы увидим, у этих работ те же преимущества и недостатки, что и у аналогичных исследований, проводимых в США и других странах. Вторая категория объединяет исследования, рассматривающие особые характеристики канадского рынка труда, той политики и институтов, которые его сформировали и продолжают формировать. Многие из этих работ, особенно в английской Канаде, посвящены анализу различий между Канадой и США или же поднимают аналогичный вопрос: «Почему канадский рынок труда так не похож на рынок

¹ Переведено по: Smith, Michael R. *The Analysis of Labour Markets in Canadian Sociology*, *The American Sociologist* (Spring 2002). P. 105–125.

² В задачи данной статьи не входит анализ того, что такое «социологические» исследования. Как правило, здесь под этим подразумевались работы людей, обучавшихся социологии, работающих в социологических исследовательских организациях и/или преподающих на факультетах социологии. Но в некоторых отношениях такое определение оказывается чересчур ограниченным. В частности, как указал У. Клеман, канадская традиция политэкономии объединяет социологов, политологов и некоторых экономистов, изучающих и вместе обсуждающих общие вопросы [Clement 2001]. Следовательно, анализируя статьи, опубликованные, к примеру, в журнале «*Studies in Political Economy*», и другие работы авторов этого журнала, я иногда буду использовать расширенное определение «социологического». Я также ссылаюсь на работы исследователей из других отраслей знания, если их данные представляют интерес в данном контексте.

труда какой-нибудь социал-демократической страны, например, Швеции?»³ Конечно, такое различие между общим и специфичным не является жестким. Некоторые исследования можно отнести к обеим категориям. Тем не менее, ниже я сначала опишу канадский подход к тому, что я называю *стандартными проблемами* рынков труда, а затем перейду к анализу причин, которые привели к формированию отличительных особенностей канадского рынка труда.

Стандартные проблемы

Кто получает лучшую работу?

В Канаде, как и везде, определенные категории населения имеют работу хуже, чем у остальных. Если выбрать единственный критерий оценки, то наилучшим здесь, пожалуй, будет заработная плата. Но зарплата и прочие характеристики занятости зачастую являются следствием принадлежности к определенной профессиональной группе. Традиционным вопросом канадской социологии (на обоих языках) было сопоставление качества рабочих мест, занимаемых канадцами французского и британского происхождения. Франко-канадцы, в среднем, имели работу более низкого качества [Porter 1965: 91-98; Canada 1967]. Это наводит на два вопроса: «Почему существует такая разница в качестве занятости, включая зарплату?» и «Какие здесь происходят изменения?». Отчасти это различие в оплате труда связывалось с разными уровнями образования, т.е. объяснялось в терминах человеческого капитала. Однако серьезные различия оставались и после учета образовательного фактора. Теперь же, что удивительно, они полностью исчезли. В Квебеке нет никакой разницы в оплате труда англоговорящих и франкоговорящих работников, помимо той, что объясняется образованием [Vaillancourt 1988: 157-159]. Такая же картина и на национальном уровне [Lian and Matthews 1998]⁴.

Так что интерес переключился на две другие категории населения: видимые меньшинства [visible minorities] (особенно иммигранты) и женщины. Женщины получают в среднем меньше, чем мужчины, но разрыв стал меньше [Guppy 1989; Fillmore 1999: 280-281; Davies, Mosher, and O'Grady 1996; Armstrong and Armstrong 2001: 41]. Почему он стал меньше? Во-первых, профессиональная сегрегация по половому признаку стала уменьшаться [Fox and Fox 1987]. Во-вторых, уровень образования женщин стал, как правило, таким же, как у мужчин [Geschwender and Guppy 1995: 71-72; Wanner 1999]. Чем объясняются все же остающиеся гендерные различия? Один из факторов – те виды работ, которыми обычно заняты женщины. Женщины по-прежнему работают в традиционно женских сферах занятости, многие из которых относительно низко оплачиваются [Fillmore 1990: 283-285; Fox and Fox 1986]. Вторым фактором, согласно некоторым оценкам, является то, что, когда женщины приходят на новую работу, их ожидания относительно уровня зарплаты ниже, чем у мужчин, возможно, потому, что они получали меньше на предыдущей работе [Desmarais and Curtis 1997]. Третий фактор (хотя данных, подтверждающих его, не так много), заключается в меньшей эффективности [return] образования у женщин [De Sève and Carter

³ Интересно, что сравнения с экономической историей Австралии могут быть более поучительными, чем с историей Швеции или США, поскольку Австралия и Канада обладают двумя важными сходными чертами: 1) обе они были британскими колониями и 2) добыча природных ресурсов была и остается чрезвычайно важным источником их ВВП. Тем не менее, в их торговой политике существуют и важные различия. В частности, канадская торговая политика раньше переключилась с Великобритании на другие страны, чем австралийская [Pomfret 2000; Rooth 2000].

⁴ В целях экономии места ниже я не буду описывать отдельно исследования дохода и исследования заработка, хотя во многих случаях такое разделение важно.

1980]. Четвертый фактор – человеческий капитал: у женщин он по-прежнему меньше, чем у мужчин. В частности, необходимость воспитания детей ведет к уменьшению опыта работы женщин [Boyd 1986; Cook and Beaujot 1996]. Наконец, возможна и дискриминация со стороны работодателей.

Здесь канадские исследователи сталкиваются с теми же проблемами, что и их американские коллеги. Средняя зарплата мужчин выше, чем у женщин. Разрыв сокращается, если мы вводим в анализ ряд контролирующих факторов (образование, опыт работы, возможно, – спрос на определенные навыки). Однако разрыв все равно остается. Чем же его объяснить? Существует соблазн приписать его дискриминации. Но такое утверждение требует как отсутствия ошибки измерения, так и полной уверенности, что все релевантные факторы учтены. Однако в большинстве исследований это совершенно невозможно. Особенно это касается исследований, охватывающих широкий спектр профессий. Такие исследования редко используют адекватные инструменты изменения спроса на профессии. Эта проблема поднимается, по крайней мере, в нескольких американских исследованиях; фиксируется она и в недавней работе М. Бьюдига и П. Ингланда, однако решения не предлагается [Budig and England 2001: 220].

Одним из способов сокращения влияния неизмеряемых факторов, в том числе и различия в спросе, является анализ отдельной профессии. Так, например, в своей весьма интересной статье М. Орнстейн и П. Стюарт тщательно описывают различия в оплате труда канадских университетских преподавателей – мужчин и женщин [Ornstein and Stewart 1996: 461–482]. Авторы обнаружили, что после учета таких переменных, как «возраст, ученая степень, звание, временной анализ карьеры [career timing]⁵, область деятельности, место работы и производительность труда», разница в оплате труда между мужчинами и женщинами составляет не более 3%, причем, похоже, и она вскоре исчезнет [Ornstein and Stewart 1996: 474]. Орнстейн и Стюарт интерпретируют полученные результаты двояким образом. Во-первых, они считают эту разницу саму по себе свидетельством дискриминации и пытаются обосновать этот вывод, по возможности, исключив вероятность ошибки измерения [р. 470]. Во-вторых, они утверждают, что факторы, которыми объясняется разница в оплате труда – например, звание, – сами являются следствием дискриминации: по их мнению, женщины имеют меньше шансов на продвижение по службе. Обе интерпретации возможны – но не более того. Измерение авторами производительности труда преподавателей вызывает сомнения (измеряется количество, но не качество публикаций). Из категории «областей деятельности» похоже, не выделяют экономику и менеджмент – безусловно, более высокооплачиваемые сферы, в которых, видимо, мужчины составляют большинство. И авторы скорее просто утверждают, что процесс карьерного продвижения носит дискриминационный характер, нежели доказывают это конкретными данными.

Очевидно, что в Канаде, как и везде, главным фактором, ведущим к более низкому уровню оплаты труда женщин, является (помимо занятости на специфически женских позициях) прерывание карьеры вследствие отпуска по уходу за ребенком. К. Робсон и Дж. Уоллес также обращаются к анализу отдельной профессии (юриста) и не обнаруживают никаких различий в заработках юристов-мужчин и женщин после учета всех значимых переменных: продолжительности рабочего дня, опыта работы и профессиональной специализации [Robson and Wallace 2001]. Женщины-юристы зарабатывают меньше, потому что в среднем они работают меньше, чем их коллеги-мужчины, у них меньше опыта; предположительно это в значительной степени связано с их обязанностями по уходу за детьми. Это можно рассматривать как свидетельство неудачи юридических фирм адаптировать свои обычные

⁵ «Временной анализ карьеры» [career timing] включает возраст, когда преподавание стало основным занятием индивида, продолжительность преподавания в других университетах, продолжительность занятости на младших должностях и продолжительность работы в должности, которую человек занимал на момент исследования.

практики к особым нуждам женщин. Ф. Кэй и Дж. Хэген приводят именно этот аргумент [Kay and Hagan 1998: 741]. Такая интерпретация, однако, поднимает проблемы трудозатрат и качества работы, – проблемы, которые, несомненно, нельзя не учесть.

Исследователи заработков женщин в Канаде, следовательно, сталкиваются с теми же интерпретативными трудностями, которые характерны для аналогичных исследований во всем мире: вычисление дискриминации по остаточному принципу является принципиально неудовлетворительным, а положение женщин на рынке труда в итоге серьезно зависит от их выбора в отношении характера и сферы занятости, а также ухода за детьми, которые, в свою очередь, подвергаются социальному давлению. Последнее само по себе можно рассматривать как форму дискриминации. Но необходимо отличать его от дискриминации, проявляющейся в действиях работодателей⁶.

Видимые меньшинства [visible minorities] и иммигранты, как правило, также получают меньше. Разница сохраняется даже с учетом фактора образования [Lian and Matthews 1998; см. также: Li 1988; Canadian Council on Social Development 2000]. В этом случае, конечно, есть основания говорить о дискриминации. Существуют достаточно очевидные доказательства дискриминационного поведения в отношении видимых меньшинств. Наиболее известной работой по данной проблеме является классическое исследование Ф. Генри и Э. Гинзберга [Henry and Ginsberg 1985]. В качестве эксперимента они отправляли белых и не белых исследователей с одинаковой квалификацией по объявлениям о вакансиях, публикуемых в газетной рубрике «Требуется». Попытки белых исследователей значительно чаще оказывались успешными. Следовательно, в этой выборке (где преобладали профессии в сфере торговли) имеют место предубеждения и дискриминация. Более того, данные некоторых экспериментов указывают на более общую тенденцию, согласно которой белые работники считаются более квалифицированными, чем не белые [Foschi and Buchan 1990].

Канадская модель иммиграции, сложившаяся в последние десятилетия, показывает, что между статусом не белого человека и статусом иммигранта много общего. Возможно, вся разница [в качестве занятости] между белым и не белым объясняется характерными особенностями иммигрантов – в том числе является следствием недостаточного владения английским или французским языком или же сильного акцента. Наиболее тщательно этот вопрос исследовался А. де Сильвой [de Silva 1992]. Он обнаружил, что: 1) иммигранты обычно зарабатывают меньше не иммигрантов; 2) если учесть факторы образования и опыта работы, то разница в оплате труда сокращается; 3) если *иммигрант получил все или часть своего образования за пределами Канады и/или прежде работал также не в Канаде*, то и отдача от образования [return] оказывается меньше, чем у тех, кто родился в Канаде; 4) если *иммигранты все свое образование получили в Канаде и работали в Канаде*, то различий в отдаче от образования между ними и урожденными канадцами нет; 5) с учетом всех факторов различия в заработке оказываются связанными со страной происхождения только для представителей двух групп – иммигрантов из стран Карибского бассейна и Восточной Азии, все прочие не белые иммигранты такой дискриминации не испытывают⁷. Де Сильва заключает: «полученные данные опровергают точку зрения, согласно которой иммигранты

⁶ Не утративший своей актуальности анализ этого вопроса в терминах дискриминации до выхода на рынок и на рынке труда см. в работе: [Phelps Brown 1977].

⁷ П. Ли провел аналогичный анализ, пытаясь проверить гипотезу де Сильвы. Основной его тезис заключался в том, что образование, полученное за рубежом, является негативным фактором для уровня оплаты труда только для иммигрантов, но никак не для урожденных канадцев. Мне представляется, что это замечание не особенно по существу. Вопрос здесь заключается в интерпретации квалификации. Возможно, большинство урожденных канадцев учились в США или Европе – т.е. в странах, где интерпретация качества полученного образования/ученой степени, как правило, не вызывает трудностей [Li 2001].

подвергаются систематической дискриминации по причине цвета их кожи» [de Silva 1992: 34]. К аналогичным выводам, как пишет де Сильва, приходит и Ф. Генри: используя тот же метод, что и в работе Ф. Генри и Э. Гинзберга [Henry and Ginsberg 1985], он обнаружил, что негативное влияние на шансы при приеме на работу оказывает не столько цвет кожи, сколько *акцент*.

Все это позволяет предположить, что более низкий уровень оплаты труда не белых работников в значительной степени объясняется: 1) более низким уровнем образования иммигрантов [Reitz 1998]; 2) нежеланием работодателей нанимать сотрудников с сильным акцентом; 3) тем фактом, что работодатели – справедливо или нет – как правило, не доверяют опыту работы и/или образованию иммигрантов уже в Канаде. Таким образом, дело здесь не в том, что работодатели склонны за одну и ту же работу платить не белым работникам меньше. Детальное исследование практик найма и продвижения по службе, выполненное в крупной фирме в Торонто, подтверждает этот вывод. Р. Бернанд и М. Смит выявили, что представителей видимых меньшинств обычно нанимают на более низкие позиции, чем те, что соответствуют их формальной квалификации и опыту работы, однако впоследствии эти работники так же продвигаются по служебной лестнице, как и все прочие [Bernard and Smith 1991]. Более того, некоторые данные указывают на то, что их последующее карьерное продвижение даже более стремительно, чем у их коллег, не принадлежащих к меньшинствам.

Почти все канадские социологические исследования, посвященные тому, кто какую работу получает, недвусмысленно нацелены на выявление неравенства, в том числе дискриминации. Однако данные, как правило, показывают, что: 1) всякие дискриминационные различия между канадцами французского происхождения и канадцами британского происхождения исчезли; 2) профессиональная сегрегация по половому признаку постепенно сокращается; 3) не белые работники, имеющие такие же дипломы об образовании и такие же трудовые биографии, зарабатывают, как правило, столько же, сколько и белые. Более того, выводы о дискриминации при определении оплаты труда женщин опираются на методологически уязвимую базу – *остаточный принцип*. Несомненно, дискриминация имеет место [убедительные данные о дискриминации в отношении иммигрантов см.: Li 2000]. Однако все эти социологические исследования позволяют сделать на удивление оптимистичный прогноз (хотя к такому выводу едва ли можно прийти, читая сухие тексты отчетов по исследованиям⁸). Ситуация оказывается еще более обнадеживающей, если мы вспомним, сколько вопросов в этих исследованиях оставлено без внимания. Мы знаем, что было время, когда евреи подвергались систематической дискриминации в доступе к образованию и занятости. Мы знаем также, что какой бы дискриминации они ни подвергались, скажем, к течение первой половины XX в., их последующая ситуация в профессиональной сфере и их заработки ныне не предполагают и тени дискриминации [Weinfeld 2001] – что служит ярким примером возможностей преодоления дискриминации в условиях относительного открытого канадского общества. Я предполагаю, что в США такая же картина.

Структура рынка труда: улучшение или ухудшение?

Канада и другие страны ОЭСР имеют общую технологическую и международную среду. Произошла революция в сфере информационных технологий, а также ряд изменений, объединенных общим названием «глобализация»: интенсификация торговли, увеличение экономической значимости прямых инвестиций, так называемые потоки «горячих денег» [‘hot money’ flows]. Канадские социологи, как и социологи других стран, весьма пессимистично оценивают эти изменения. Считается, что развитие технологий и

⁸ См., например, работу об относительном улучшении профессиональных возможностей женщин, написанную просто-таки сквозь зубы [Armstrong and Armstrong 2001: Ch. 2].

глобализация сокращают число рабочих мест, при этом остающиеся рабочие места поляризуются на относительно небольшую долю хорошо оплачиваемых мест и растущее число низко оплачиваемых; профсоюзы теряют свои позиции; занятость становится менее защищенной социально, поскольку работодатели стремятся к гибкости – как следствие, распространяются безработица, частичная занятость, временная занятость и самозанятость [см., например: Teerle 1993: 64–67; 113–117; Marchak 256–263; Veltmeyer and Sacouman 1998; Broad 2000].

Ныне несложно найти примеры работников, чей статус в сфере занятости весьма непрочен [Fox and Sugiman 1999; Menzies 1993]; привести примеры сокращений, которые стали следствием технологических изменений или конкуренции с иностранными фирмами [Corman 1990; Wall 1994; Leach and Wilson 1995, 1999]; обнаружить инициативы управленцев, нацеленные на изменение условий труда работников совершенно вопреки желаниям последних [White 1990, 1993]; рассказать о поражениях тех или иных профсоюзов [Noël and Gardner 1990; Panitch and Swartz 1993]. Другой вопрос – что же все эти данные *обозначают*.

Да, имела место непрочная занятость⁹. Наиболее яркие примеры – сельскохозяйственные и портовые рабочие. Однако сельскохозяйственных рабочих, составлявших важную часть канадской рабочей силы в 1950-е гг., практически нет в нынешней переписи, а у портовых рабочих сейчас относительно надежная занятость. Как замечает Б. Лич, гибкие механизмы в сфере занятости – отнюдь не новость для легкой промышленности [Leach 1993]. Количественные данные о тенденциях в сфере занятости и о продолжительности безработицы позволяют предположить, что занятость не стала более нестабильной – по крайней мере в период, охватываемый исследованиями¹⁰. Отдельные случаи потери работы также едва ли являются свидетельством общего процесса сокращения числа рабочих мест в результате технологических изменений или глобализации. Таким образом, имеет смысл рассмотреть последствия технологических изменений и глобализации более подробно.

Технологические изменения влекут за собой сокращение числа рабочих мест? Великолепное исследование М. Карноя показывает, что в последние десятилетия технологические изменения как раз способствовали росту занятости, а также что ситуация в сфере занятости в странах, инвестирующих в технологии меньше, ничуть не лучше, чем в странах, инвестирующих в технологии больше [Carnoy 2000: 20-38]. Означают ли технологические изменения менее равномерное распределение рабочих мест, сокращение числа уровней квалификации? Видимо, нет. Имеющиеся данные показывают, что после войны квалификация работников в целом повысилась незначительно [Myles 1988a; Boyd 1990], не так много изменений связано и с компьютеризацией [Hughes and Lowe 2000]. Эти данные следует интерпретировать с предельной осторожностью. Например, Дж. Майлс делает вывод о повышении уровня квалификации на основании классификации профессий, принятой в «Канадском словаре профессий» [Canadian Classification and Dictionary of Occupations] (аналог «Словаря профессий США» [Dictionary of Occupational Titles]). Однако эти данные имеют свои недостатки: их периодические обновления затрудняют сравнительный анализ за разные периоды времени; кроме того, есть основания полагать, что и сама классификация не лишена недостатков – например, в ней значительно больше данных по видам деятельности, которыми занимаются преимущественно мужчины, нежели по видам деятельности, которыми занимаются преимущественно женщины¹¹. Нельзя полагаться и на субъективные измерения спроса на определенные навыки или изменения в этом спросе (это хорошо показано в двух статьях Б. Рассела [Russel 1995, 1997]). Самым разумным выводом из всех

⁹ Подробнее эта проблема рассматривается в: [Smith 1999a].

¹⁰ Блестящий детальный анализ тенденций в сфере нестабильной занятости в США (едва ли свидетельствующий об ухудшении ситуации) см. в работе: [Neumark 2000].

¹¹ См.: [Cain and Traiman 1981; Betcherman 1991: 96].

имеющихся исследований в этой сфере представляется вывод о том, что данных о общем понижении квалификации канадских работников нет, скорее есть данные, свидетельствующие об обратном¹².

Что касается глобализации, то ее последствия для Канады хорошо видны на примере Канадо-Американского соглашения о свободной торговле [FTA], действующего с 1989 г., и Североамериканского соглашения о свободной торговле [NAFTA] (в которой также входит Мексика), действующего с 1994 г.¹³ Оба эти соглашения снизили таможенные пошлины, ограничили возможности правительства навязывать правила импорта или экспорта товаров, потребовали контроля качества товаров на уровне государства (например, канадские стандарты контроля качества детской одежды действуют и в отношении детской одежды, импортируемой из США), предоставили возможности государственных поставок фирмам из других стран, подписавших данные соглашения, обеспечили национальный контроль за инвестициями и услугами, не оговоренными специальными положениями, увеличили доступность финансовых институтов и установили порядок разрешения коммерческих конфликтов. Учитывая удельный вес сферы торговли в канадской экономике, а также значимость инвестиционных потоков между Канадой и США, данные соглашения служат хорошим примером влияния на канадский рынок труда изменений, обычно объединяемых понятием «глобализация».

М. Смит детально исследует этот вопрос [Smith 2001a]. После подписания FTA совокупный уровень занятости понизился, а уровень безработицы повысился. Однако то же произошло и в других странах. Следовательно, это объясняется, скорее, общим экономическим спадом, а не вступлением в силу данного соглашения. NAFTA было подписано в период экономического роста, и после вступления его в силу уровень безработицы продолжал понижаться, а уровень занятости – по-прежнему рос. Однако после подписания FTA уровень занятости *действительно* понизился в связанном с торговлей секторе производства, и экономический спад наблюдался в отраслях, где таможенные пошлины были понижены более всего. Соглашение *действительно* имело негативные последствия для занятости. Однако в целом они были незначительными.

Вступление в силу данных соглашений не вызвало ни ухудшения качества рабочих мест, ни их поляризации. Более того, рабочие места, появившиеся в результате соглашений, были, как правило, лучшего качества, нежели те, что оказались уничтожены. Причина – в росте торговли, к которому привели данные соглашения. Виды деятельности, связанные с торговлей, обычно требуют более высокой квалификации, чем те, что не связаны с торговлей [см. Trefler 1999]. Более того, в целом с середины 1980-х гг. до середины 1990-х гг. в Канаде не произошло увеличения неравенства; не случилось и «поляризации» – несколько иного явления, нежели неравенство [см. Wolfson and Murphy 1998]¹⁴.

Наконец, о положении канадских профсоюзов. Можно привести (как это сделали Л. Панич и Д. Шварц [Panich and Swartz 1993]) длинный перечень федеральных и региональных

¹² При этом экономисты намного чаще делают вывод о том, что уровень квалификации в целом повысился. Обзор таких исследований см. в работе: [Smith 1999d, 2001c]. Даже Д. Ливингстоун, известный своим пессимистическим взглядом на вещи, признает, что после войны произошло некоторое повышение общего уровня квалификации [Livingstone 1999].

¹³ См. важные работы по этому вопросу: [Lipsev and York 1988; Lipsey, Schwanen, and Wonnacott 1994].

¹⁴ Точнее, измерение неравенства сосредоточено «на относительном уровне дохода в широком диапазоне», а поляризация «показывает, скорее, долю населения на концах континуума» [Beach, Chaykowski, and Slotsve 1977: 135–137].

правительственных законодательных актов, нацеленных на вмешательство в процесс свободных переговоров, особенно это касается занятости в общественном секторе. Вопрос о том, являются ли эти акты оправданными, выходит за рамки данной работы. *Здесь* нас интересует продолжительная тенденция консолидации рабочего движения. Организованная рабочая сила всегда то терпела поражения, то одерживала победы. Указывают ли данные исследований на устойчивую тенденцию ослабления позиций рабочей силы, связанную с глобализацией или новыми технологиями? Нет [Smith 1999a: 205–206; Smith 2001a: 31–34]. С начала 1970-х гг. членство в профсоюзах значительно увеличилось, численность профсоюзов тоже постепенно росла до начала 1990-х гг. и с тех пор оставалась практически неизменной. Нельзя сказать, что профсоюзы более многочисленны в отраслях, связанных со сферой услуг, – т.е. там, где возможности рабочей силы (организованной или нет) вести переговоры считаются более ограниченными. Наиболее многочисленные, сильные и эффективные профсоюзы в Канаде сосредоточены в сферах производства, государственного управления, образования, строительства, здравоохранения и социального обеспечения.

Более того, данные позволяют предположить, что относительное влияние организованной рабочей силы определяется не технологией или глобализацией, а политической средой – в частности, на региональном уровне. Новая демократическая партия (которую в общем и целом можно назвать социалистической) пришла в власти в провинции Онтарио в 1990 г., вскоре после подписания ФТА, и в 1993 г. утвердила законодательство, составленное однозначно в пользу организованной рабочей силы. Помимо прочего, она расширила возможности коллективных договоров, укрепила права профсоюзов в случае перехода предприятия другому владельцу, сделала увольнение членов профсоюза более сложным и ускорила процесс аттестации. Все это, однако, было отменено, когда партия проиграла на выборах явно более консервативному Прогрессивному Консервативному правительству. Несложно показать аналогичные перемены в политике и на примере Британской Колумбии, где правление также переходило от левых к правым.

Канадские социологи хорошо описали примеры сокращений, нестабильной занятости и поражений профсоюзов. Как и их американские коллеги, многих из них склонны связывать эти явления с общей тенденцией увеличения нестабильности и поляризации на рынке труда. Однако данные других социологов далеко не всегда подтверждают такие выводы¹⁵. Неуклюжие социологические инструменты представляют улучшение положения депривированных слоев как ухудшение.

Особенности канадского рынка труда

Последствия ориентации на добычу природных ресурсов

Природные ресурсы многое объясняют. Как и другие территории поселения европейцев, Канада на протяжении всей своей экономической истории была наделена огромной по площади землей и ресурсами, которые дает эта земля, при этом объемы капитала и рабочей силы были невелики. Изобилие земли означало, что хозяйственная деятельность была ориентирована на экспорт природных ресурсов, которые могла дать эта земля, – пушнины, рыбы, леса и минералов. Необходимый для этого капитал предоставлялся иностранцами. Численность рабочей силы увеличивалась в результате иммиграции. Так называемый ресурсный подход [staples approach] демонстрирует последствия привлечения иностранного капитала [см. Bertram 1963; Watkins 1963].

Во-первых, утверждается, что поскольку инвестиции осуществляются за счет иностранного капитала, хозяйственная структура также формируется под влиянием предпочтений

¹⁵ О том, почему глобализация не обязательно ведет к негативным последствиям, которые ей приписывают, или по крайней мере, масштаб их не так велик, см.: [Smith 2001b].

иностранного капитала. Последний стремится получить ресурсы и обработать их в другой месте. В результате в экономике оказываются недостаточно развиты связи между поставщиками и покупателями [backward and forward linkages]: средства производства предоставляются инвестирующей страной, в которой на основе канадского сырья и производятся потребительские товары [Watkins 1989: 20–21, 1997: 22–23]. Во-вторых, местное канадское производство могло само финансировать добычу ресурсов. В сочетании с относительной слабостью производства это привело к формированию господствующего класса капиталистов, ориентированного преимущественно на финансы [Naylor 1975: 278–279] и, в частности, на финансирование железных дорог, имеющих принципиальное значение для добычи ресурсов [Clement 1977: 50]. В-третьих, этот финансовый класс привык инвестировать капитал с достаточно низким риском. В результате, при финансировании производственных инвестиций они, как правило, избегали инвестиций в более мелкие, более рискованные предприятия местных капиталистов, предпочитая иметь дело с более крупными и более надежными прямыми американскими инвесторами [Clement 1977: 292–293]. В-четвертых, слабость канадского капитализма, вызванная зависимостью от природных ресурсов, привела к формированию государства, достаточно откровенно ориентированному на вмешательство в экономику, – в частности, в сфере финансирования транспортной инфраструктуры, необходимой для добычи ресурсов [Aitken 1959]. Более того, таможенные пошлины, установленные в рамках Национальной политики 1879 г.¹⁶, можно интерпретировать как попытку федерального правительства преодолеть фундаментальную слабость канадского производства [Clement 1977: 51–52; Williams 1991: 185–186]. В-пятых, таможенные пошлины, установленные в рамках национальной политики, в сочетании со слабостью отечественного производства, привели к тому, что американские производители начали открывать филиалы своих заводов в Канаде и поставлять продукцию на канадский рынок, что опять вызвало горестные замечания по поводу состояния отечественного производства [см., например: Levitt 1970].

Представим на секунду, что все вышесказанное – правда (и не будем учитывать относительную значимость данных факторов, по поводу которой даже велось немало дискуссий): какие же последствия могли иметь эти факторы для канадского рынка труда? В литературе мы находим следующие ответы.

1. Существует так называемая «ресурсная ловушка» [staples trap] [Waktins 1963: 63]. Иностранцы ориентированы на использование ресурсов для своих, т.е. зарубежных рынков, их не интересует состояние отечественного рынка. Это означает

¹⁶ Так называемая Национальная политика была введена в 1897 г. премьер-министром Канады Джоном А. Макдональдом. Строго говоря, под Национальной политикой понималась совокупность таможенных пошлин, призванных защитить канадских производителей и укрепить статус Канады как индустриальной державы. Правительство считало установление высоких пошлин необходимым для того, чтобы заменить существующие торговые векторы север–юг новыми векторами восток–запад. Предполагалось, что это позволит создать национальный рынок и приведет к устойчивому росту экономики. Чаще всего термином «национальная политика» обозначают более общие действия правительства, нацеленные на превращение западных территорий в сплоченное политическое и экономическое образование. Это предполагало развитие транснациональной системы железнодорожного сообщения и развитие поселений на западе страны: промышленные товары должны были привозиться с Востока, а продукты питания – с Запада, что, конечно, требовало достаточной заселенности западных территорий. *Прим. ред.*

Подробнее см.: http://www.ucalgary.ca/applied_history/tutor/calgary/natpolicy.html

меньшие темпы экономического роста и более низкий уровень зарплаты на отечественном рынке, чем те, что были бы в ситуации, когда им занимались бы отечественные предприниматели [см., например: Drache 1984: 52–53]¹⁷.

2. Добыча ресурсов становилась все более капиталоемкой, что привело к вытеснению [displacement] значительного числа канадских рабочих [Clement 1989: 46].
3. Основанные на добыче ресурсов отрасли промышленности, как правило, в высшей степени цикличны. В результате, занятость многих канадских работников оказывается нестабильной – вследствие ли их работы на позициях, связанных с добычей ресурсов, или в силу мультипликативного эффекта спада в ресурсодобывающих отраслях [Clement 1989: 46].
4. Периодические значительные спады, вызванные кризисами цен на природные ресурсы, привели к регулярным сокращениям. Это препятствовало процессу укрепления профсоюзов [Drache 1984: 51–52].
5. Последовательная эксплуатация природных ресурсов является *одной* из причин фрагментации рынка труда, препятствующей формированию «культуры свободного рабочего класса»: дело и в уникальности опыта при работе с конкретным видом ресурсов, и в том, что добыча ресурсов была связана с волновой иммиграцией, что создавало серьезные препятствия на пути организации рабочего класса [Drache 1984: 46; см. также: Phillips 1989: 79].
6. Наконец, развитие производства в форме филиалов заводов, принадлежащих американцам, способствовало распространению американских профсоюзов, с их специфической деловой ориентацией [Phillips 1989: 80].

Все это – вполне правдоподобные аргументы. Что, однако, не означает их справедливости. Располагают ли канадские социологи данными, подтверждающими их? Убедительны ли эти данные?

Есть серьезные доказательства того, что на территориях, занятых преимущественно добычей ресурсов, особенности технологии добычи и обработки этих ресурсов оказывают существенное влияние на местные рынки труда. Это хорошо демонстрируют результаты исследований, проведенных в Британской Колумбии. Пионерное исследование городов, построенных вокруг добычи леса (и, как правило, расположенных вдалеке от мест проживания людей), показывают, что основное разделение труда в этих городах связано с гендером: мужчины заняты на производстве, на позициях, требующих высокой квалификации, или управленческих должностях, а женщины работают в сфере услуг, на вспомогательных конторских позициях, редко – заняты работой, требующей высокой квалификации [Marchak 1983]. В среднем для мужчин уровень образования не является определяющим фактором дохода – в отличие от профессиональной квалификации [р. 133]; на уровень дохода влияет также возраст, и после 54 лет наблюдается некоторый спад уровня доходов [р. 143]. Качество занятости, как правило, зависит от работодателя: на крупных целлюлозно-бумажных фабриках, особенно принадлежащих иностранцам, занятость обычно относительно надежна и продолжительна; в мелких деревоперерабатывающих фирмах и на лесопилках занятость менее стабильна [pp. 183–184; 188–191], а уровень текучести более высок [р.191]. П. Маршак заключает, что «в лесной промышленности, так же, как и в угледобыче, истощение ресурсной базы в конечном итоге ведет к ухудшению положения

¹⁷ Данная точка зрения критикуется в работе: [Caroll 1986: 24–31].

зависящих от них сообществ [p. 323], вплоть до распада последних [см. также: Marchak, Aycok, and Herbert 1999: ch. 5]¹⁸.

Здесь есть общие моменты с ситуацией в рыбной промышленности на Западном побережье. Формальное образование едва ли играет сколь-либо значимую роль для рыбаков (большинство из которых – мужчины), и поэтому они не стремятся его получить. Однако рыболовство – сезонное занятие, и более образованные легче найдут работу в межсезонье. Остальные (большинство), как правило, полагаются на пособие по безработице [Guppy 1987a: 178-180]¹⁹. Рыбообрабатывающие занятия на берегу также носят сезонный характер и выполняются и мужчинами, и женщинами – при этом сохраняется заметная гендерная сегрегация. Женщины обычно заняты на более низко оплачиваемых позициях [Guppy 1987b]. Что касается уровня экономической активности, то рыбацкие сообщества демонстрируют те же проблемы нестабильности и спада, что и предприятия, связанные с лесопереработкой [Pinkerton 1987]. Отличие лесоперерабатывающей промышленности – в том, что внутриотраслевые деления затруднили формирование профсоюзов, которые охватывали бы всю отрасль. Рыбаки же делятся на владельцев лодок и наемных работников, деление (в том числе и береговых работников) проходит также и по этническому признаку. Особенно заметно деление на коренное население и приезжих [Marchak 1987].

Эти исследования позволяют предположить, что добыча ресурсов формирует сообщества, в которых женщины занимают экономически маргинальные позиции, формальное образование менее важно, чем профессиональные навыки, а занятость, как правило, нестабильна. Для специальностей, предполагающих выполнение мелких операций с низкой капиталоемкостью (например, при работе на лесопилках или рыбоперерабатывающих заводах), занятость обычно нестабильна в течение всего производственного цикла. На крупных, капиталоемких [heavily capitalized] бумажных фабриках с сильными профсоюзами занятость, как правило, стабильна на протяжении всего производственного цикла, однако в долгосрочном периоде ей грозит возможное истощение ресурсов, а также все более распространяющаяся тенденция к замене труда капиталом. Такая модель характерна и для угледобывающей промышленности [Clement 1981]. Следовательно, сегменты канадского рынка труда, непосредственно вовлеченные в добычу природных ресурсов, зачастую несут на себе отпечаток особенностей своего процесса производства.

Работы, в которых показано, как добыча ресурсов формирует региональную экономику, являются важным вкладом в развитие дисциплины (и здесь мы указали на работы П. Маршак и ее коллег). Однако теория «ресурсной ловушки» – это макроэкономическая теория. Есть ли у нас данные, подтверждающие, что выбор в сфере занятости оказывался ограничен этой «ловушкой»? Немного, но есть. Маршак пишет, что производство леса в Канаде сосредоточено на операциях, предполагающих низкий уровень прибавочной стоимости (правда, ситуация несколько изменилась в 1980-е гг.), и что доля канадских предприятий в производстве оборудования для данной отрасли ничтожна [Marchak 1983: 2–13, 1995: 62]. Однако присуща ли эта особенность (т.е. отсутствие связей с поставщиками и покупателями) другим отраслям, связанным с добычей ресурсов? Возможно ли, что эти характеристики, несомненно, свидетельствующие о зависимом положении ресурсодобывающих отраслей, в какой-то степени компенсируются сильными связями в других, не связанных с природными ресурсами отраслях?

У. Клеман и Г. Уильямс дают наиболее систематический социологический анализ вопроса [Clement and Williams 1997]. Они замечают, что: 1) среди канадских компаний-экспортеров

¹⁸ Аналогичные результаты, но полученные совершенно другими методами, мы находим в работах по Новой Шотландии. См.: [Apostle, Clairmont, and Osberg 1985a, 1985b].

¹⁹ Пособие по *безработице* [unemployment insurance] теперь называется пособием по *занятости* [employment insurance].

преобладают компании, связанные с добычей природных ресурсов, причем многие из этих компаний принадлежат иностранному капиталу; 2) данная модель усиливается системой транспорта, специально предназначенной для облегчения экспорта ресурсов; 3) тем не менее, важную роль играет и автомобильная промышленность, составляющая значительную часть всего объема производственного экспорта. Авторы продолжают: «Неспособность к инновациям и экспорту выражается в относительно небольшой доле производства в канадском ВВП»; «в канадской структуре занятости доля производственных позиций меньше нормы», что «принижает трудовые издержки в сфере производства ресурсов по сравнению с торговлей промышленными продуктами» [Clement and Williams 1997: 54].

Разумеется, в действительности ничего подобного не происходит. Даже представленные ими данные не всегда подтверждают их выводы. К примеру, данные показывают, что Канада, по сравнению с Японией, Германией, Швецией и США, характеризуется меньшей долей производства в ВВП, а также меньшей долей занятости в сфере производства в общей структуре занятости. По сравнению с Германией различия достаточно велики в обоих случаях. Однако по сравнению с США и Швецией в последнее время (1989 г.) различия были весьма невелики²⁰, причем они сокращаются! Это не подтверждает гипотезу «ресурсной ловушки» – но ничего не говорит и о «человеческих затратах», которые измеряются уровнем жизни, в целом связанным с качеством имеющихся рабочих мест. Занятость в сфере производства отнюдь не обязательно лучшего качества. По крайней мере, в одном исследовании описывается жизнь поселения (Форт МакМюррей), жители которого заняты преимущественно добычей природных ресурсов: ими недвусмысленно высказывалось пожелание улучшить качество занятости [Krahn and Gartrell 1983].

Как заметил У. Кэррос, Канада – богатая страна [Carroll 1986: 5]. На первый взгляд, средний уровень жизни населения позволяет предположить, что «ресурсная ловушка» (если она действительно имеет место) – не такая уж плохая ситуация для национальной экономики. На мой взгляд, в социологической литературе этот вопрос в целом изучен недостаточно. Однако данные по нему на самом деле *есть*. П. Дангэн показывает, что по сравнению с другими отраслями средний уровень оплаты труда в некоторых основных ресурсодобывающих отраслях Канады (угледобыче, добыче первичных металлов, производстве целлюлозы и бумаги) очень высок, и разрыв в этом отношении с другими отраслями продолжает увеличиваться [Dungan 1997: 30–34]. В условиях повсеместного вытеснения труда капиталом это именно то, что подсказывает неоклассическая экономическая теория. Производительность труда стремительно увеличивается, и вместе с ней растет уровень оплаты труда. Используя более строгие, чем Маршак, методы анализа (анализ вложений и отдачи [input-output analysis]), он также показывает наличие сильных связей с поставщиками в угледобывающей промышленности и промышленности, связанной с добычей первичных металлов [Dungan 1997: 142–144]. Связи с покупателями тоже достаточно развиты, хотя их влияние в канадской экономике уменьшалось по мере роста сферы услуг [Dungan 1997: 197]. По крайней мере, международные рынки в горнодобывающей промышленности оставались достаточно стабильными с 1950-х до начала 1970-х гг. (правда, затем они стали достаточно нестабильны) [Webb and Zacher 1988: 150–152]. В 1970-е гг. производительность труда в Канаде росла быстрее, чем в США; правда затем она несколько упала [Coulombe 2000: 20], равно как и уровень роста ВВП на душу населения [Fortin 1999: 8].

Таким образом, канадские отрасли промышленности, связанные с добычей и переработкой ресурсов, обеспечивают своим работникам прекрасный уровень жизни; связи с поставщиками и покупателями гораздо более развиты, чем это предполагают схематические описания М. Уоткинса и его единомышленников; по всей видимости, с начала 1970-х гг.

²⁰ Доля производства [output] составляет: 17,5% в Канаде, 19,7% в Швеции, 18,9% в США. В отношении занятости процентное соотношение следующее: 14,6% в Канаде, 18,9% в Швеции и 17% в США.

(когда цены на многие товары стали нестабильны, а канадская относительная экономическая ситуация ухудшилась) все это выражается достаточно хорошими совокупными экономическими показателями. Мы не будем здесь обсуждать причины ухудшения ситуации после 1970-х гг.; однако утверждение о том, что это произошло вследствие большой доли в хозяйстве сегмента, связанного с добычей ресурсов, следует считать в лучшем случае необоснованным. В конце концов, наличие каких бы то ни было *чистых* трудовых затрат [*net human costs*], вызванных интенсивной вовлеченностью Канады в ресурсодобывающие отрасли, не очевидно.

А каково влияние добычи ресурсов на активность профсоюзов? В Канаде они распространены значительно меньше, чем в большинстве других богатых капиталистических стран. Из 18 стран, по которым приводит данные Б. Уэстерн, Канада занимает шестое место снизу [Western 1997: 17]. Возможно, повлияла на ситуацию и иммиграция, связанная с добычей ресурсов (однако систематических исследований по данному вопросу мне неизвестно). Однако в то время как в большинстве богатых капиталистических стран плотность профсоюзов уменьшалась [Western 1997: 24], в Канаде она оставалась постоянной или увеличивалась [Smith 2001a]. Более того, можно предположить, что профсоюзы, представляющие интересы работников ресурсодобывающих отраслей, являются в Канаде самыми сильными. Некоторые данные в пользу такого утверждения приводит Дангэн. Он показывает, что в угледобыче, добыче первичных металлов, лесозаготовках и производстве бумаги относительная прибыль на труд значительно выше относительной прибыли на капитал – и именно такой ситуации можно ожидать при наличии сильных профсоюзов [Dungan 1997: 30–38].

В целом канадское рабочее движение значительно ослаблено сегментацией. Его ослаблению способствовало и распространение американских профсоюзов в Канаду. Например, в Квебеке действуют две крупных федерации профсоюзов, обычно жестко противостоящих друг другу. Одна связана с различными «международными» профсоюзами, а вторая – локальная, созданная специально в Квебеке в пику международным профсоюзам [Tremblay 1972]. Разрывы происходили и в рамках англоканадского профсоюзного движения [Laxer 1976: Ch. 13]. Однако другим серьезным источником расколов является языковое деление. Отношения между квебекскими и англоканадскими профсоюзами всегда были достаточно сложными, сотрудничество неразвитым, иногда возникали и открытые конфликты, которые так или иначе улаживались. Например, в начале 1970-х гг. Федерация рабочих Квебека [Fédération des travailleurs du Québec (FTQ)], куда входит подразделение квебекского международного профсоюза, получила значительную автономию от Общеканадской федерации – Канадского трудового конгресса [Canadian Labour Congress] [Gérin-Lajoie 1982: 240]. Так что представляется вполне правдоподобным, что ориентированная на добычу ресурсов структура занятости ослабила канадское рабочее движение. Однако я не знаю серьезных исследований, в которых рассматривалось бы (хотя бы в грубом приближении) влияние языкового деления и прочих факторов на добычу ресурсов.

Шведская сирена

Предыдущее обсуждение ресурсодобывающих отраслей опирается на наработки так называемой «канадской традиции политэкономии». У этой традиции есть ряд особенностей: она, как мы узнаем от одного практикующего социолога, «материалистична», «холистична» и «исторична»; ее «основное методологическое достижение заключается в том, чтобы представить противоречия и нестыковки в обществе как основу для социальных изменений и борьбы»; наконец, она «мотивирована узнать, как трансформируются общества» [Clement 2001: 406]. Все это – весьма интересные рассуждения.

Однако на практике это зачастую означало проведение параллелей со Швецией. В канадской политэкономии нередко раздаются возгласы сожаления о том, что Канада – это не Швеция.

Это сожаление принимает несколько форм. Канадские социологи весьма активно исследовали шведское общество в целом и шведские рынки труда в частности. В конце 1980-х гг. многие из этих работ были весьма оптимистичны. Хороший пример – работа Джона Майлса, в которой сравниваются неудовлетворительная работа социального государства в Канаде и в других англо-американских демократиях, с одной стороны, и в Швеции, с другой [Myles 1988b]. Более того, утверждается, что социальная щедрость Швеции ведет к лучшим экономическим показателям. В конце статьи Майлс называет низкий уровень безработицы и экономическую гибкость, связанную с использованием передовых технологий, основными индикаторами хорошей экономической ситуации, и утверждает, что она сложилась не «несмотря на работу социального государства, но благодаря ему» [Myles 1988b: 49]. Общая логика такова, что экономическая защищенность, присущая шведскому социальному государству (понимаемому в широком смысле), побудила рабочих объединиться с менеджерами и вместе добиваться более высокой производительности [см. также: Mahon 1987; Muszynski and Wolfe 1989].

Естественное продолжение этих выкладок – стремление выявить, где же Канада поступила неправильно. В своем оригинальном исследовании Роберт Лаксер утверждает, что роль добывающих отраслей для формирования канадской экономики преувеличена и что Швеция, география которой также, казалось бы, подталкивает к добыче и обработке ресурсов, избежала этой «ресурсной ловушки» [Laxer 1989]. Под влиянием модели Баррингтона–Мура Лаксер утверждает, что причина различия – в канадской классовой структуре. В Швеции есть политически влиятельная группа независимых фермеров. Фермеры, как правило, не доверяют банкам и тем самым ограничивают возможности последних в зарабатывании денег посредством выпуска ценных бумаг, что понижает интерес банков к финансированию отечественной промышленности. Фермеры также, как правило, поддерживают расходы на оборонную промышленность, которые в результате поддерживают отечественную промышленность. Канадское языковое деление не позволило сформировать столь же влиятельное фермерское движение.

Ну, а в начале 1990-х гг. от шведского хозяйственного автобуса, так сказать, отвалились колеса. После двух десятилетий относительно низких темпов экономического роста шведское правительство более не могло минимизировать уровень безработицы, следуя своей прежней тактике – т.е. вовлекая безработных в программы переподготовки и повышения квалификации²¹.

Вплоть до спада в начале 1990-х гг. канадские социологи, ориентированные на социальную демократию, ухитрились не замечать отсутствие роста шведской экономики. Однако когда к низким темпам роста добавился высокий уровень безработицы, воспевать шведскую модель стало затруднительно²². С этой проблемой столкнулись не только канадские социологи. Аналогичные хвалебные высказывания в адрес Швеции были весьма распространены [см., например, несколько эссе в работе: Goldthorpe 1984].

Удивляет то, что почти все «хвалебные» работы опираются на те же данные – агрегированные показатели уровня безработицы, неравенства, расходов правительства (правда, зачастую не учитываются значимые факторы темпов роста). Это все замечательно.

²¹ Об экономической ситуации в Швеции см.: [Lindbeck 1997]. Об использовании программ переподготовки и повышения квалификации для безработных [unemployable] см.: [Johannesson 1995; Blanchflower Jackman, and Saint-Paul 1995].

²² Интересную попытку проинтерпретировать экономическую историю Швеции через сравнение с канадскими предпосылками социальной демократии (например, сопоставив последствия глобализации) см. в работе: [Olsen 1998]. См. также работу, в которой анализ процессов глобализации сочетается с анализом изменений в классовой структуре и интересах [Clement 1994].

Однако Майлс, например, заявляя о том, что экономическая защищенность, обеспечиваемая шведским социальным государством, побудила рабочих объединиться с менеджерами и вместе бороться за увеличение производительности, не имел никаких прямых подтверждений этого. При этом в Канаде есть также социологические исследования, отличающиеся от основной массы работ и нацеленные именно на анализ последствий всего этого.

На основе данных опросов (собранных специально для целей данного исследовательского проекта и, следовательно, сопоставимых между собой) и детальных исследований трех отраслей производства, важных для обеих стран, – бумажной промышленности, сталелитейной промышленности и сектора телекоммуникаций – было выявлено следующее.

1) В указанных трех отраслях сокращения (временные или постоянные) *были* более распространены в Канаде, чем в Швеции <...>. 2) Канадские менеджеры были ограничены представителями профсоюзов в своих действиях по усилению эксплуатации рабочей силы, однако у них было больше свободы искать необходимых работников за пределами данного предприятия. 3) Канадские менеджеры могли реагировать на дефицит рабочей силы требуемой квалификации, поднимая зарплату дефицитным работникам – в то время как их шведские коллеги довольно настойчиво жаловались на отсутствие свободы в этом вопросе. 4) Хотя данные опросов показывают, что канадские рабочие скорее, чем их шведские собратья, согласятся на сокращение зарплаты, чтобы удержаться за данным рабочем месте, это различие объясняется *не* большими опасениями канадцев относительно безработицы. 5) Аналогично, несколько более позитивное отношение шведов к гибкости на производстве объясняется *не* их большей социальной защищенностью. 6) В канадской бумажной промышленности мало данных о связи социальной незащищенности и стремлении к большей гибкости (или ригидности) относительно технологий и организации труда²³. Самый общий вывод из этих исследований таков: теория о том, что защищенность ведет к гибкости, о которой говорилось во многих публикациях, канадских и не канадских, и которая столько энергично использовалась для критического анализа эффективности политики в отношении канадского рынка труда, не подтверждается данными, собранными специально для ее проверки.

Заключение

В Канаде сформировалась сильная традиция эмпирических исследований рынка труда. Работы описывают различия в качестве занятости различных категорий населения. Выделяются группы работников, попадающих на менее хорошие работы или вовсе остающихся без работы в результате действия безличных рыночных сил, которые можно объединить понятием/явлением глобализации или технологических изменений. В каждом случае канадское исследование является частью более общего исследовательского направления, в рамках которого изучаются схожие вопросы в США и других странах, где ведутся серьезные социологические исследования. В то же время есть и другая группа исследований (самые сильные из них выполнены П. Маршак и ее коллегами), в которых показывается, как ориентированная на ресурсы канадская экономика формирует трудовые практики и жизнь значительной части канадской рабочей силы. В результате всех этих исследований мы значительно больше узнали о Канаде и о ряде более общих социальных и экономических процессов, влияющих на работу рынков труда.

Во всех трех исследовательских направлениях (исследовании занятости, качества работы и безработицы, а также последствий добычи ресурсов на характер занятости) есть общий сильный момент. Во всех трех областях исследований прежде всего делается попытка

²³ См.: Smith et al. 1998, Smith 1999b; van der Berg et al. 2000. Данные о положительном влиянии защищенности в сфере занятости на гибкость см. в работе: Smith 1999c.

помочь «слабому»: понять, кто же находится в уязвимом положении (какие категории населения попадают на самые плохие рабочие места – до 1980-х гг. франкоговорящие канадцы, женщины, явные меньшинства, иммигранты), каковы последствия безличных рыночных сил для этих работников – менее всего способных им сопротивляться; каковы последствия интенсивной добычи ресурсов для рабочих и их сообществ. Обеспокоенность судьбой «слабого», несомненно, означает, что социологические исследования в Канаде – на верном пути. Однако такое внимание к «слабому» является и их недостатком. Обеспокоенность судьбой «слабого» легко превращается в бульдожью хватку в устремлении показать, как все плохо для всех, кроме капиталистов, – и неважно, на что указывают данные исследований.

Я не сомневаюсь, что некоторые различия в уровне оплаты труда между группами населения можно объяснить дискриминацией. Например, Ф. Генри и Э. Гинзберг показали, что именно так и происходит в случае с явными меньшинствами в некоторых сферах занятости [Henry and Ginsberg 1985]. Однако относительный экономический успех в Канаде прежде дискриминируемых групп просто удивителен – при этом он в лучшем случае угрюмо констатируется (а чаще изо всех сил опровергается) в академических работах. Евреи преодолели весьма явную дискриминацию и сейчас, в среднем, вполне преуспевают. Правильно проанализированные данные позволяют предположить, что франкоговорящие канадцы также чувствуют себя хорошо – как в Квебеке, так и за его пределами. Женщины зарабатывают меньше мужчин, однако разница стремительно сокращается. В случае явных меньшинств ситуация в сфере занятости оказывается хуже, чем у коренных канадцев, только если эти индивиды получали образование не в Канаде. Мне кажется, все это свидетельствует об открытости канадского общества – факте, который у канадского академического сообщества вызывает просто аллергию. Так же неохотно оно признает и необоснованность выводов о том, что разница в оплате труда мужчин и женщин после учета всех значимых факторов объясняется дискриминацией.

В контексте большого количества данных об образовании традиция политической экономии, основанная на теории о добыче ресурсов, демонстрирует еще одну слабость. В частности, она побудила социологов провести ряд весьма показательных исследований использования ресурсов на шахтах, лесозаготовках и в рыбном промысле. Гораздо менее удачными были попытки интерпретировать полученные результаты в макроэкономических терминах. Например, недостаточно просто показать определенную нестабильность занятости во многих сферах, связанных с добычей ресурсов. Оценка ущерба от занятости в сфере добычи ресурсов требует сравнения с альтернативными возможностями занятости: насколько преуспевали бы работники, занятые сейчас в сфере добычи ресурсов, на других позициях?²⁴ Аналогично, *действительно* можно показать, что многие важные вклады в целлюлозно-бумажную промышленность осуществляются за пределами Канады; однако само по себе это наблюдение может привести к существенной недооценке связей с поставщиками в данной отрасли внутри страны.

Вместе с моим предыдущим замечанием о последствиях бульдожьей хватки в симпатии к «слабому» данный недостаток на уровне макроэкономических выводов становится особенно очевидным в работах, написанных под впечатлением сожалений о непохожести Канады на Швецию. Да, шведский эгалитаризм во многих отношениях *заслуживает* восхищения и

²⁴ В этих случаях всегда полезно задаться вопросом: почему работники, занятые в сфере добычи ресурсов, выбрали эту, менее выгодную жизнь в городах, построенных на добыче ресурсов, а не поселились в метрополисе? Всегда можно сказать, что они просто ошиблись в расчетах. Однако, на мой взгляд, приписывать кому-то недостаточную сообразительность, дабы выстроить свое объяснение, следует всегда с некоторой осторожностью.

достойн похвалы. Однако следующий вывод о том, что он привел к особенно хорошим экономическим показателям, никогда не подтверждался конкретными данными. Более того, целевые исследования даже опровергают этот вывод. Это область, в которой надежда очевидно одержала верх над рассудком. Однако этим грешит не только канадская социология.

Литература

- Aitken, Hugh G. J. 1959. "Defensive Expansion: The State and Economic Growth in Canada." In Hugh G. J. Aitken (Ed.), *The State and Economic Growth*. N.Y.: Social Science Research Council. P. 79–114.
- Apostle, Richard, Don Clairmont, and Lars Osberg. 1985a. "Segmentation and Labour Force Strategies." *Canadian Journal of Sociology* 10: 253–275.
- _____, Don Clairmont, and Lars Osberg. 1985b. "Segmentation and Wage Determination." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 22: 30–56.
- Armstrong, Pat and Hugh Armstrong. 2001. *The Double Ghetto: Canadian Women and Their Segregated Work* (3rd ed.). Toronto: Oxford University Press.
- Beach, Charles M., Richard P. Chaykowski, and George A. Slotsve. 1997. "Inequality and Polarization of Male Earnings in the United States, 1968–1990." *North American Journal of Economics and Finance* 8: 135–151.
- Bernard, Richard B. and Michael R. Smith. 1991. "Hiring, Promotion, and Pay in a Corporate Head Office: An Internal Labour Market in Action?" *Canadian Journal of Sociology* 16: 353–374.
- Bertram, Gordon W. 1963. "Economic Growth in Canadian Industry, 1870–1915: The Staple Model." *Canadian Journal of Economics and Political Science* 29: 162–184.
- Betcherman, Gordon. 1991. *Employment in the Service Economy*. Ottawa: Economic Council of Canada.
- Blanchflower, David G., Richard Jackman, and Gilles Saint-Paul. 1995. *Some Reflections on Swedish Labour Market Policy*. Report to the Committee on Swedish Labour Market Policy. Stockholm: Ministry of Labour.
- Boyd, Monica. 1985. Educational and Occupational Attainments of Native-born Canadian Men and women." In Monica Boyd, John Goyder, Frank E. Jones, Hugh McRoberts, Peter C. Pineo, and John Porter, *Ascription and Achievement: Studies in Mobility and Status Attainment in Canada* [p. 229–295]. Ottawa: Carleton University Press.
- Boyd, Monica. 1990. "Sex Differences in Occupational Skill: Canada, 1961–1986." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 27: 285–314.
- Broad, Dave. 2000. *Hollow Work, Hollow Society? Globalization and the Casual Labour Problem in Canada*. Halifax: Fernwood.
- Brown, Henry Phelps. 1977. *The Inequality of Pay*. Berkeley: University of California Press.
- Budig, Michelle J. and Paula England. 2001. "The Wage Penalty for Motherhood." *American Sociological Review* 66: 204–225.
- Cain, Pamela S. and Donald J. Treiman. 1981. "The *Dictionary of Occupational Titles* as a Source of Occupational Data." *American Sociological Review* 46: 253–278.
- Canada. 1967. *Report of the Royal Commission on Bilingualism and Biculturalism*. Ottawa: Queen's Printer.

- Canadian Council on Social Development. 2000. *Unequal Access: A Canadian Profile of Racial Differences in Education, Employment and Income*. Toronto: The Race Relations Foundation.
- Carnoy, Martin. 2000. *Sustaining the New Global Economy: Work, Family, and Community in the Information Age*. New York: Russell Sage Foundation.
- Carroll, William K. 1986. *Corporate Power and Canadian Capitalism*. Vancouver: University of British Columbia Press.
- Clement, Wallace. 1977. *Continental Corporate Power: Economic Elite Linkages between Canada and the United States*. Toronto: McClelland and Stewart.
- _____. 1981. *Hardrock Mining: Industrial Relations and Technological Changes at INCO*. Toronto: McClelland and Stewart.
- _____. 1987. "Debates and Directions: A Political Economy of Resources." In Wallace Clement and Glen Williams (Ed.), *The New Political Economy* [p. 36–53]. Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press.
- _____. 1994. "Exploring the Limits of Social Democracy: Regime Change in Sweden." *Studies in Political Economy* 44: 95–123.
- _____. 2001. "Canadian Political Economy's Legacy for Sociology." *Canadian Journal of Sociology* 26: 405–420.
- _____ and Glen Williams. 1997. "Resources and Manufacturing in Canada's Political Economy." In Wallace Clement (Ed.), *Understanding Canada: Building the New Canadian Political Economy* [p. 43–63]. Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press.
- Cook, Cynthia D. and Roderic P. Beaujot. 1996. "Labour Force Interruptions: The Influence of Marital Status and Presence of Young Women." *Canadian Journal of Sociology* 21: 25–41.
- Corman, June. 1990. "Dissension within the Ranks: The Struggle over Employment Practices during a Recession." *Studies in Political Economy* 32 (Summer): 85–109.
- Coulombe, Serge. 2000. *The Canada-U.S. Productivity Growth Paradox*. Ottawa: Industry Canada Working Paper No. 32.
- Davies, Scott, Clayton Mosher, and Bill O'Grady. 1996. "Educating Women: Gender Inequalities among Canadian University Graduates." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 33: 125–142.
- de Sève, Michel, and Marlen Carter. 1980. "Les inégalités salariales entre les travailleurs féminins et masculins: Effet de qualification ou effet de statut?" *Recherches sociographiques* 21: 253–282.
- de Silva, Arnold. 1992. *Earnings of Immigrants: A Comparative Analysis*. Ottawa: Minister of Supply and Services.
- Desmarais, Serge and James Curtis. 1997. "Gender Differences in Pay Histories and Views on Pay Entitlement among University Students." *Sex Roles* 37: 623–642.
- Drache, Daniel. 1984. "The Formation and Fragmentation of the Canadian Working Class: 1820-1920." *Studies in Political Economy* 15 (Fall): 43–89.
- Dungan, Peter. 1997. *Rock Solid: The Impact of the Mining and Primary Metals Industries on the Canadian Economy*. Toronto: Institute for Policy Analysis.
- Fillmore, Catherine J. 1990. "Gender Differences in Earnings: A Re-analysis and Prognosis for Canadian Women." *Canadian Journal of Sociology* 15: 275–300.

- Fortin, Pierre. 1999. *The Canadian Standard of Living: Is There a Way Up?* Toronto: C.D. Howe Institute.
- Foschi, Martha and Shari Buchan. 1990. "Ethnicity, Gender, and Perceptions of Task Competence." *Canadian Journal of Sociology* 15: 1–18.
- Fox, Bonnie J. and John Fox. 1986. "Women in the Labour Market, 1931-1981: Exclusion and Competition." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 23: 1–21.
- Fox, Bonnie J. and John Fox. 1987. "Occupational Gender Segregation of the Canadian Labour Force, 1931-1981." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 24: 374–397.
- _____ and Pamela Sugiman. 1999. "Flexible Work, Flexible Workers: The Restructuring of Clerical Work in a Large Telecommunications Company." *Studies in Political Economy* 60 (Autumn): 59–84.
- Gérin-Lajoie, Jean. 1982. *Les métaux, 1936-1981*. Montréal: Boréal Express.
- Goldthorpe, John H. (Ed.). 1984. *Order and Conflict in Contemporary Capitalism: Studies in the Political Economy of Western European Nations*. Oxford: Clarendon Press.
- Guppy, Neil. 1987a. "Labouring at Sea: Harvesting Uncommon Property." In Patricia Marchak, Neil Guppy, and John McMullan (Eds.), *Uncommon Property: The Fishing and Fish-Processing Industries in British Columbia* [p. 173–198]. Toronto: Methuen.
- _____. 1987b. "Labouring on the Shore: Transforming Uncommon Property." In Patricia Marchak, Neil Guppy, and John McMullan (Eds.), *Uncommon Property: The Fishing and Fish-Processing Industries in British Columbia* [p. 199–222]. Toronto: Methuen.
- _____. 1989. "Pay Equity in Canadian Universities, 1972–73 and 1985–86." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 26: 743–758.
- Henry, Frances and Effie Ginsberg. 1985. *Who Gets the Work?: A Test of Racial Discrimination in Employment*. Toronto: Urban Alliance on Race Relations and the Social Planning Council of Metropolitan Toronto.
- Hughes, Karen D. and Graham S. Lowe. 2000. "Surveying the 'Post-Industrial' Landscape: Information Technologies and Labour Market Polarization in Canada." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 37: 29–53.
- Johannesson, Jan. 1995. "Microeconomic Evaluations of Labour Market Policy Measures in Sweden." In Jan Johannesson and Eskil Wadensjö (Eds.), *Labour Market Policy at the Crossroads* [p. 169–181]. Stockholm: Ministry of Labour.
- Kay, Fiona M. and John Hagan. "Raising the Bar: The Gender Stratification of Law-Firm Capital." *American Sociological Review* 63: 728–743.
- Krahn, Harvey and John W. Gartrell. 1983. "Labour Market Segmentation and Social Mobility in a Canadian Single-Industry Community." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 20: 322–345.
- Laxer, Gordon. 1989. *Open for Business: The Roots of Foreign Ownership in Canada*. Toronto: Oxford University Press.
- Laxer, Robert. 1976. *Canada's Unions*. Toronto: James Lorimer.
- Leach, Belinda. 1993. "Flexible Work, Precarious Future: Some Lessons from the Canadian Clothing Industry." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 30: 64–82.
- Leach, Belinda and Anthony Winson. 1995. "Bringing 'Globalization' Down to Earth: Restructuring and Labour in Rural Communities." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 32: 341–364.

- _____ and Anthony Winson. 1999. "Rural Retreat: The Social Impact of Restructuring in Three Ontario Communities." In David B. Knight and Alun E. Joseph (Eds.), *Restructuring Societies: Insights from the Social Sciences* [p. 83–104]. Ottawa: Carleton University Press.
- Levitt, Kari. 1970. *Silent Surrender: The American Economic Empire in Canada*. New York: Liveright.
- Li, Peter S. 1988. *Ethnic Inequality in a Class Society*. Toronto: Thompson Publishing.
- _____. 2000. "Earnings Disparities between Immigrants and Native-Born Canadians." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 37: 289–311.
- _____. 2001. "The Market Worth of Immigrants Educational Credentials." *Canadian Public Policy* 27: 23–38.
- Lian, Jason Z. and David Ralph Matthews. 1998. "Does the Vertical Mosaic Still Exist? Ethnicity and Income in Canada, 1991." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 35: 461–481.
- Lindbeck, Assar. 1997. "The Swedish Experiment." *Journal of Economic Literature* 35: 1273–1419.
- Lipsey, Richard G., Daniel Schwanen, and Ronald J. Wonnacott. 1994. *The NAFTA: What's In, What's Out, What's Next*. Toronto: C. D. Howe Institute.
- _____ and Robert C. York. 1988. *Evaluating the Free Trade Deal: A Guided Tour through the Canada-U.S. Agreement*. Toronto: C. D. Howe Institute.
- Livingston, D. W. 1999. *The Education-Jobs Gap: Underemployment or Economic Democracy*. Toronto: Garamond Press.
- Mahon, Rianne. 1987. "From Fordism To? New Technology, Labour Markets and Unions." *Economic and Industrial Democracy* 8: 5–60.
- Marchak, M. Patricia. 1983. *Green Gold: The Forest Industry in British Columbia*. Vancouver: University of British Columbia Press.
- _____. 1987. "Organization of Divided Fishers." In Patricia Marchak, Neil Guppy, and John McMullan (Eds.), *Uncommon Property: The Fishing and Fish-Processing Industries in British Columbia* [p. 223–248]. Toronto: Methuen.
- _____. 1991. *The Integrated Circus: The New Right and the Restructuring of Global Markets*. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- _____. 1995. *Logging the Globe*. Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press.
- _____, Scott L. Aycock, and Deborah M. Herbert. 1999. *Falldown: Forest Policy in British Columbia*. Vancouver: Ecotrust Canada.
- Menzies, Heather. 1997. "Telework, Shadow Work: The Privatization of Work in the New Digital Economy." *Studies in Political Economy* 53 (Summer): 103–123.
- Muszynski, L. and D. A. Wolfe. 1989. "New Technology and Training: Lessons from Abroad." *Canadian Public Policy* 15: 245–264.
- Myles, John. 1988a. "The Expanding Middle: Some Canadian Evidence on the Deskilling Debate." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 25: 335–365.
- _____. 1988b. "Decline or Impasse? The Current State of the Welfare State." *Studies in Political Economy* 26 (Summer): 73–107.
- Naylor, Tom. 1975. *The History of Canadian Business, 1867-1914, Industrial Development* [Vol. 2]. Toronto: Lorimer.

- Neumark, David (Ed.). 2000. *On the Job: Is Long-Term Employment a Thing of the Past?* New York: Russell Sage Foundation.
- Noël, Alain and Keith Gardner. 1990. "The Gainers Strike: Capitalist Offensive, Militancy, and the Politics of Industrial Relations in Canada." *Studies in Political Economy* 31 (Spring): 31–72.
- Olsen, Gregg M. 1998. "Remodelling Sweden: The Rise and Demise of the Compromise in a Global Economy." In Julia S. O'Connor and Gregg M. Olsen (Eds.), *Power Resources and the Welfare State: A Critical Approach* [p. 339–368]. Toronto: University of Toronto Press.
- Ornstein, Michael and Penni Stewart. 1996. "Gender and Faculty Pay in Canada." *Canadian Journal of Sociology* 21: 461–482.
- Panitch, Leo and Donald Swartz. 1993. *The Assault on Trade Union Freedoms: From Wage Controls to Social Contract*. Toronto: Garamond Press.
- Phillips, Paul. 1989. "Through Different Lenses: The Political Economy of Labour." In Wallace Clement and Glen Williams (Eds.), *The New Political Economy* [p. 77–98]. Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press.
- Pinkerton, Evelyn. 1987. "The Fishing-Dependent Community." In Patricia Marchak, Neil Guppy, and John McMullan (Eds.), *Uncommon Property: The Fishing and Fish-Processing Industries in British Columbia* [p. 293–325]. Toronto: Methuen.
- Pomfret, Richard. 2000. "Trade Policy in Canada and Australia in the Twentieth Century." *Australian Economic History Review* 40: 114–126.
- Porter, John. 1965. *The Vertical Mosaic: An Analysis of Social Class and Power in Canada*. Toronto: University of Toronto Press.
- Reitz, Jeffrey. 1998. *Warmth of the Welcome: The Social Causes of Economic Success for Immigrants in Different Nations*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Robson, Karen and Jean E. Wallace. 2001. "Gendered Inequalities in Earnings: A Study of Canadian Lawyers." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 38: 75–95.
- Rooth, Tim. 2000. "Australia, Canada, and the International Economy in the Era of Postwar Reconstruction, 1945–50." *Australian Economic History Review* 40: 127–152.
- Russell, Bob. 1995. "The Subtle Labour Process and the Great Skill Debate: Evidence from a Potash Mine-Mill Operation." *Canadian Journal of Sociology* 20: 359–385.
- _____. 1997. "Rival Paradigms at Work: Work Reorganization and Labour Force Inputs in a Staple Industry." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 34: 25–52.
- Smith, Michael R. 1999a. "Insecurity in the Labour Market: The Case of Canada since the Second World War." *Canadian Journal of Sociology* 24: 193–224.
- _____. 1999b. "The Production of Flexible Attitudes in the Canadian Pulp and Paper Industry." *Relations Industrielles* 54: 581–608.
- _____. 1999c. "How the Internal Flexibility of Plants in the U.S. Paper Industry was Increased and What it Tells us about the Effects of Employment Security." *Journal of Socio-Economics* 28: 691–705.
- _____. 1999d. "What is the Effect of Technological Change on Earnings Inequality?" *International Journal of Sociology and Social Policy* 19: 24–59.
- _____. 2001a. "What Have the FTA and the NAFTA done to the Canadian Labor Market?" *Forum for Social Economics* 30 (2): 25–50.

- _____. 2001b. "La mondialisation: A-t-elle un effet important sur le marché du travail dans les pays riches?" In Daniel Mercure (Ed.), *Une société monde? Les dynamiques sociales de la mondialisation* [p. 201–214]. Québec: Presses de l'Université Laval.
- _____. 2001c. "Technological Change, the Demand for Skills, and the Adequacy of their Supply." *Canadian Public Policy* 27: 1–22.
- _____, Anthony C. Masi, Axel van den Berg, and Joseph Smucker. 1995. "External Flexibility in Sweden and Canada: A Three Industry Comparison." *Work, Employment & Society* 9: 689–718.
- Smucker, Joseph, Axel van den Berg, Michael R. Smith, and Anthony C. Masi. 1998. "Labour Deployment in Plants in Canada and Sweden: A Three Industry Comparison." *Relations Industrielles* 53: 430–457.
- Teeple, Gary. 1995. *Globalization and the Decline of Social Reform*. Toronto: Garamond.
- Trefler, Daniel. 1999. *The Long and the Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement*. Ottawa: Industry Canada Publications.
- Tremblay, Louis-Marie. 1972. *Le syndicalisme québécois: Idéologies de la C.S.N et de la F.T.Q., 1940-1970*. Montréal: Presses de l'Université de Montréal.
- Vaillancourt, François. 1988. *Langues et disparités de statut économique au Québec, 1970 et 1980*. Québec: Gouvernement du Québec.
- van den Berg, Axel, Bengt Furåker, and Leif Johansson. 1997. *Labour Market Regimes and Patterns of Flexibility: A Sweden-Canada Comparison*. Lund: Arkiv förlag.
- _____, Anthony C. Masi, Michael R. Smith, and Joseph Smucker. 1998. "To Cut or not to Cut: A Cross-National Comparison of Attitudes Toward Wage Flexibility." *Work and Occupations* 25: 49–73.
- _____, Anthony C. Masi, Joseph Smucker, and Michael R. Smith. 2000. "Manufacturing Change: A Two-Country, Three-Industry Comparison." *Acta Sociologica* 43: 139–156.
- Veltmeyer, Henry and James Sacouman. 1998. "The Political Economy of Part Time Work." *Studies in Political Economy* 56 (Summer): 115–143.
- Wall, Ellen. 1994. "Farm Labour Markets and the Structure of Agriculture." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 31: 65–81.
- White, Jerry P. 1990. *Hospital Strike: Women, Unions, and Public Sector Conflict*. Toronto: Thompson Educational Publishing.
- _____. 1993. "Changing Labour Process and the Nursing Crisis in Canadian Hospitals." *Studies in Political Economy* 40 (Spring): 103–134.
- Wanner, Richard A. 1999. "Expansion and Ascription: Trends in Educational Opportunity in Canada, 1920-1994." *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 36: 409–442.
- Watkins, Melvin H. 1963. "A Staples Theory of Economic Growth." *Canadian Journal of Economics and Political Science* 29: 141–158.
- _____. 1989. "The Political Economy of Growth." In Wallace Clement and Glen Williams (Eds.), *The New Canadian Political Economy* [p. 16–35]. Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press.
- _____. 1997. "Canadian Capitalism in Transition." In Wallace Clement (Ed.), *Understanding Canada: Building on the New Canadian Political Economy* [pp. 19–42]. Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press.

- Webb, Michael and Mark W. Zacher. 1988. *Canada and International Mineral Markets: Dependence, Instability, and Foreign Policy*. Kingston Ontario: Queen's University Centre for Resource Studies.
- Weinfeld Morton. 2001. *Like Everyone Else...But Different: The Paradoxical Success of Canadian Jews*. Toronto: McClelland and Stewart.
- Wells, Donald M. 1995. "Origins of Canada's Wagner Model of Industrial Relations: The United Auto Workers in Canada and the Suppression of 'Rank and File' Unionism, 1936-1953." *Canadian Journal of Sociology* 20: 193-225.
- Western, Bruce. 1997. *Between Class and Market: Postwar Unionization in the Capitalist Democracies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Williams, Glen. 1991. "The National Policy Tariffs: Industrial Underdevelopment through Import Substitution." In Gordon Laxer (Ed.), *Perspectives on Canadian Economic Development: Class, Staples, Gender, and Elites* [p. 158-191]. Toronto: Oxford University Press.
- Wolfson, Michael C. and Brian B. Murphy. 1998. "New Views on Inequality Trends in Canada and the United States." *Monthly Labor Review* (April): 3-23.

Новые книги

Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Авраамова Е.М. и др.; Под ред. Т.М. Малевой; Моск. Центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003.

О ЧЕМ МЕЧТАЛИ СОЦИОЛОГИ...

Калимуллин Тагир Рашидович

доцент кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ

Email: mss011011@msses.ru

«Дерево – это дерево... Но дерево в устах Мину Друэ – это уже не просто дерево, это дерево приукрашенное, приспособленное к определенному способу восприятия, нагруженное положительными и отрицательными реакциями, образами, одним словом, к его чистой материальности прибавляется определенное социальное применение».

Р. Барт

«Не существует слова в каком-либо современном языке для описания этой группы, которая не является группой, класса, который не является классом, страты, которая не является стратой».

Р. Дарендорф

Наконец-то свершилось то, о чем так мечтали социологи¹ и сокрушались экономисты². Диалог между двумя дисциплинами (социологией и экономикой) налажен, причем не в ходе дебатов на страницах толстых научных журналов или дискуссий с высоких академических трибун, а в рамках одного исследовательского проекта, посвященного изучению российского среднего класса. Хотя список участников последнего может повергнуть в сомнение непосвященного социолога, который вправе задать вопрос: о каком диалоге может идти речь, если из десяти авторов монографии восемь являются либо кандидатами, либо докторами экономических наук? Присутствие же в списке авторов специалистов из областей математики и статистики, с которыми у социологии отношения еще более сложные, чем с экономической теорией, может показаться еще более обескураживающим. Хотим успокоить наших читателей: как минимум пять из десяти авторов, несмотря на экономические регалии, занимаются исследованием исключительно социологических проблем. А то, что проблема среднего класса является исследовательской прерогативой социологии, доказывать, наверное, не нужно. Но обо всем по порядку...

В данной работе сначала мы дадим оценку общему интеллектуальному фону, предшествовавшему публикации монографии, далее рассмотрим ключевые идеи работы,

¹ См.: [Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 2000. С. 14–64.](#)

² [Сторчевой М.А. Быть таким, каков ты есть... Рецензия на книгу: В.В. Радаев \(ред.\) Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 111-128.](#)

представим кратко факты, которые удалось обнаружить авторам в ходе реализации проекта, и подведем в заключении итоги, оценив значение рассматриваемой книги для российского академического сообщества. Анализируемая нами книга имеет характер коллективной монографии, тем не менее, в данной рецензии мы сочли необходимым дискутировать не столько с «принципалом», сколько непосредственно с автором каждого раздела. Для чего сделан этот нетрадиционный ход, станет ясно в ходе нашей дискуссии.

* * *

Российская социология начала 1990-х гг. отличалась тем, что у нее не было ни эмпирических фактов, позволяющих с цифрами в руках говорить о том, «сколько же классов в современном российском обществе», ни конвенциональных теорий или концепций, адекватно описывающих трудно поддающееся формализации чрезвычайно динамичное стратификационное пространство. О каких теориях или фактах могла идти речь, когда подавляющая часть российских социологов впервые открыла для себя классическую работу М. Вебера по стратификации только в 1992 г.? Положение усугублялось рядом обстоятельств, а именно:

- идеологической нагруженностью концепций среднего класса российского образца и сильным влиянием идеологического поля на стратификационные исследования, их политической ангажированностью³;
- методологическим плюрализмом, граничащим с плохо обоснованной эклектикой⁴;
- отсутствием *специфических* теорий и концепций, учитывающих особенности российской системы социальной стратификации⁵;
- заимствованием плохо согласующихся с российской системой социальной стратификации теорий и концепций, как правило, западного происхождения⁶;
- односторонним и крайне узким пониманием социально-экономических и политических функций среднего класса⁷;
- слабой эмпирической базой, отсутствием вызывающих доверие данных⁸;

³ См., например: *Семашко Л.* Молодой средний класс – гегемон опережающего развития и демократизации в России (тетрарный подход) // *Средний класс в России: прошлое, настоящее, будущее* / Под ред. Э.Г. Бурэ, М. Салазара, Б.В. Грызлова. СПб.: Санкт-петербургское философское общество, 1999.

⁴ См. обзор российских концепций среднего класса в книге: *Средний класс в России: количественные и качественные оценки.* М.: ТЕИС, 2000.

⁵ См., например: *Филиппов А.Ф.* Познание действительности и теоретическая коммуникация // *Pro et Contra.* 2000. Т. 5. № 4. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>; *Радаев В.В.* Есть ли шанс создать российскую национальную теорию в социальных науках? // *Pro et Contra.* 2000. Т. 5. № 3. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>

⁶ См.: *Филиппов А.Ф.* Указ. соч.; *Радаев В.В.* Есть ли шанс...

⁷ См., например: *Калимуллин Т.Р.* Конструирование мифа о среднем классе в России // *Векторы развития современной России.* М.: МВШСЭН, 2002.

⁸ См., например: *Гурова Т.* Дети поражения // *Эксперт.* 2001. № 23; *Гурова Т.* На старте российской мечты // *Эксперт.* 2001. № 45 (305); *Гурова Т., Медовников Д., Новиков А., Рогачков Д.* Новости национального потребления. Как и на что тратят деньги средние русские // *Эксперт.* 2000. № 5 (216).

- слабым использованием так называемых «продвинутых» методов анализа эмпирических данных, предпочтение одномерных и двумерных методов анализа данных более сложным статистическим процедурам и т.д.

К редким исключениям относятся исследования профессиональных российских и зарубежных социологов, экономистов и политологов, чьими усилиями была собрана огромная информация, которая отчасти легла в основу первого исследования коллектива авторов под руководством Т. Малевой⁹ по вторичному анализу данных¹⁰. Тем не менее, вслед за авторами рецензируемой книги следует признать, что и эти исследования не были лишены недостатков. Многие из них, на наш взгляд, были неизбежны в силу того, что исследования носили пионерский характер.

Во-первых, многие отечественные авторы исходили из неявной предпосылки о том, что в России должен сформироваться средний класс западного образца, чем в немалой степени способствовали формированию искаженной картины о российском среднем классе. Во-вторых, они отводили на процесс формирования среднего класса по историческим меркам чрезвычайно короткие сроки, благодаря чему в обществе сложилась некая ситуация ожидания: когда же, наконец, «появится» искомый средний класс. В-третьих, проводившиеся эмпирические исследования давали противоречивую картину: согласно одним оценкам, получалось, что среднего класса у нас ничуть не меньше, чем на Западе (60-80%), согласно – другим оценкам, его у нас вообще нет, потому что подавляющая часть населения относится к бедным слоям, и т.д.

Таким образом, в начале 2000 г. перед российскими исследователями стояла нетривиальная задача: в условиях сильного разброса мнений о природе и функциях среднего класса, его количественных и качественных характеристиках выработать методологию, которая, с одной стороны, учитывала бы многообразие критериев стратификации и решила проблему «раскола» между так называемыми субъективным и объективным подходами, оставаясь при этом нейтральной по отношению к давлению идеологического поля, и, с другой стороны, учитывала бы специфику системы стратификации российского общества.

Впрочем, положение исследователей в начале 2000-х гг. по сравнению с началом 1990-х гг. имело одно важное преимущество. Российскими социологами был освоен богатый западный опыт стратификационных исследований и накоплена значительная эмпирическая база о специфике российской системы социального неравенства. Весьма важно и то, что российская

⁹ См.: Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000.

¹⁰ См., например: *Заславская Т.И., Громова Р.Г.* К вопросу о «среднем классе» в российском обществе // Мир России. 1998. № 4; *Ильин В.И.* Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996 гг. Опыт конструктивистско-структуралистского анализа. Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, ИС РАН, 1996; *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996; *Саблина С.Г.* Кристаллизация статуса средних слоев в современной России // Социологический журнал. 2000. №1–2; Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999; *Тихонова Н.Е.* Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999; *Хахулина Л.А.* Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1999. № 2; *Шкаратан О.И., Сергеев Н.В.* Реальные группы: концептуализация и эмпирический расчет // Общественные науки и современность. 2000. № 5; *Беляева Л.А.* Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001; *Дилигенский Г.Г.* Люди среднего класса. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2002; Социальная стратификация современного российского общества / Под ред. З.Т. Голенковой. М.: ИС РАН, 1995.

стратификационная иерархия в определенной степени стабилизировалась, в результате чего появилась возможность выявить *структуру* и *типы действия* больших социальных групп – классов.

* * *

Монография начинается с **введения (автор В.В. Радаев)**, в котором анализируются расхождения между идеологическими и социологическими трактовками среднего класса.

Если подходить к проблеме среднего класса с жестких социологических позиций, то, согласно автору введения, оказывается, что наличие и масштабы среднего класса в сильной степени зависят от выбора стратификационных критериев. Поскольку этих критериев много, то все попытки объединить средний класс в единое целое являются необоснованными. Иными словами, среднего класса как единого целого просто не существует¹¹.

Однако до недавнего времени в российской социологии, публицистике и общественном мнении доминировали мифологические представления о среднем классе, т.е. схемы восприятия, оценивания и классификации, вырванные из другого исторического либо социокультурного (например, западной теории) контекста. Мифологизации среднего класса благоприятствовало:

- понимание под средним классом наиболее преуспевающих в материальном отношении групп, как правило, предпринимателей;
- приписывание среднему классу функций референтной группы. «Средний класс – это то, чем должна стать основная масса активного населения» [с. 17];
- приписывание среднему классу всех возможных позитивных качеств (от ключевого донора бюджета до основного гаранта социальной стабильности);
- приписывание стилевых и социокультурных свойств западного среднего класса российским средним классам. Принадлежать к последним – значить жить так, как живут на Западе.

Подобное мифологическое восприятие среднего класса – не новость. Аналогичная ситуация наблюдалась в 1950-х гг., когда на волне повышения общего уровня благосостояния населения в западных странах возникли концепции «общества среднего класса». Так, по мнению В.В. Радаева, на смену «темному» мифу о пролетаризации пришел «светлый» миф о среднем классе.

Трудно не согласиться с автором введения в том, что в западных обществах прогрессирующей поляризации населения на богатых и бедных не наблюдалось и не наблюдается. Но, по нашему мнению, доминирование среднего класса в социальной структуре, как это ни парадоксально, не снимает с повестки дня вопрос о возможности поляризации общества.

Если принять во внимание чрезвычайно модную нынче на Западе тему социальной эксклюзии, то проблема поляризации не может быть сведена к сугубо утилитарным вещам¹².

¹¹ Примечательно, что в начале 1970-х гг. советскими исследователями высказывались сходные идеи, но применительно к западному среднему классу [см.: Чаплыгин Ю.П. Миф о едином среднем классе. М.: Политиздат, 1970].

¹² См., например: Aqulnik, P., D. Le Grand, D. Piachaud, and J. Hills (eds.) *Understanding Social Exclusion*. Oxford: Oxford University Press, 2002; Byrne D.S. *Social Exclusion*. Buckingham [England]; Philadelphia: Open University Press, 1999.

Напротив, при увеличении среднего класса, ключевым ресурсом которого является образование, *вероятность того, что общество поляризуется, особенно возрастает*. Это подтверждается и статистическими данными. Так, на протяжении 1980-х гг. в США средняя почасовая заработная плата работников с докторской степенью возросла вдвое, выпускников вузов – на 13%, тогда как доходы окончивших школу упали на 14%, а имевших неполное среднее образование – на 18%.

В результате, по мнению целого ряда исследователей, в западных обществах формируется новая специфическая классовая структура, где «класс интеллектуалов», составляющих меньшинство населения противостоит «отчужденному классу». Данная ситуация является еще более взрывоопасной, нежели противостояние буржуазии и пролетариата. Во-первых, при таких условиях между классами отсутствует взаимодействие, мобильность (как восходящая, так нисходящая) становится ограниченной, стратификационная иерархия консервируется, поскольку эти классы, в отличие от буржуазии и пролетариата, уже не нужны друг другу. Во-вторых, представители отчужденного класса, в силу отсутствия формальных образовательных дипломов, уже не имеют прав претендовать на большую часть общественного достояния. В-третьих, образование и квалификация (точнее, знания) не могут быть приобретены только за деньги, а требуют больших интеллектуальных и, главное, временных затрат. Следовательно, принадлежность к классу образованных может принять наследственный характер, а положение низшего класса в этом смысле может стать вообще бесперспективным¹³.

По всей видимости, Россию в ближайшем будущем ожидает сходная перспектива. По крайней мере, тенденцию к этому авторы данного проекта уже зафиксировали (см. ниже).

Но вернемся к российскому среднему классу. Один из мифов о среднем классе, но уже в России, был разработан группой исследователей, объединенных под эгидой одного из авторитетных и наиболее читаемых российских изданий – журнала «Эксперт». В течение нескольких лет авторы проекта «Стиль жизни среднего класса»¹⁴ удивляли и продолжают удивлять академическое сообщество своими методами исследования и интерпретации данных, конструируя, как нам представляется, образ среднего класса, мало соответствующий действительности¹⁵. После критики новых мифостроителей в лице журнала «Эксперт» В.В. Радаев задается вопросом: «Нужны ли нам мифы о среднем классе?». Как это ни парадоксально, согласно автору введения, мифы не только нужны, но и полезны. Мифы о среднем классе необходимы потому, что из них может быть извлечена гамма образов (предпринимателя, частного инвестора, избирателя и т.д.), грамотное использование которых является залогом успешной политики и формирования консолидирующей общество идеологии. Задача исследователей в этой ситуации заключается в том, чтобы преодолеть политическую и идеологическую ангажированность и сконцентрироваться на существенных параметрах средних классов.

Раздел 1.1. «В поисках среднего класса: общие методологические подходы» открывает сюжет, проясняющий общий методологический подход коллектива (**автор Т.М. Малева**).

Со ссылкой на работу С. Дж. Роуза¹⁶ Т.М. Малева пишет, что «преобладающим подходом в современной западной науке является доходная стратификация, построенная на вычленинии

¹³ См.: *Иноземцев В.Л.* «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе // Социологические исследования. 2000. № 6.

¹⁴ См. сайт проекта: www.middleclass.ru

¹⁵ См.: *Калимуллин Т.Р.* Политический выбор среднего класса и его конструирование // Векторы развития современной России. М.: МВШСЭН, 2003 (в печати).

¹⁶ См.: *Rose S.J. Social Stratification in the United States.* N.Y.: New Press, 2000.

групп по уровню материальных активов» [с. 29]. Если следовать логике автора, получается, что в современных стратификационных исследованиях доминирует экономический подход, поскольку экономист дает определение среднего класса «в терминах дохода или материальных активов» [с. 29]. В данном случае следует отметить, что в современных стратификационных исследованиях нет доминирующего подхода. С определенными оговорками можно говорить лишь о наиболее популярных концепциях (например, классовых схемах Дж. Голдторпа и Э.О. Райта), которые весьма далеки от указанного автором стратификационного подхода.

Далее автор пишет, что «исследований, в которых с равной степенью глубины расследовались бы проблемы идентификации среднего класса в терминах материально обеспеченности, социально-профессионального статуса и субъективных оценок, почти нет» [с. 29]. Представляется, западные исследователи социальной стратификации, как минимум, возмутились бы такой постановке вопроса. Действительно, исследовательская схема, предложенная в данной книге, существенным образом отличается от имевших место ранее. Тем не менее, это не означает, что многокритериальный подход, в том числе и с применением указанных выше признаков статусной позиции, ранее не применялся. Еще в 1930–40-х гг. не кем-нибудь, а широко известным У.Л. Уорнером был реализован проект, в рамках которого был разработан так называемый *индекс статусных характеристик*, включавший элементы названных выше критериев социальной стратификации¹⁷.

Несколько удивляет номинация М. Вебера в качестве «отца» теорий среднего класса [с. 30]. Если верить С.И. Солнцеву, то впервые на концептуальном уровне средний класс был рассмотрен еще в середине XIX в., а до того, как М. Вебер написал свою судьбоносную работу по стратификации, был опубликован не один десяток трудов, посвященных среднему классу¹⁸. Если быть предельно честным, то следует признать, что М. Вебер не разработал ни одной теории среднего класса. Его вклад в стратификационную теорию заключается в другом, а именно: в разработке концептуального аппарата для стратификационных исследований¹⁹.

Далее автор пишет, что вопрос использования того или иного термина (класса, слоя, сословия и т.п.) для описания средних классов имеет смысл «для сугубо теоретической и идеологической дискуссии» [с. 30]. Позволим себе не согласиться с этим мнением. Методология социологических исследований учит: различение концептуальных и операциональных определений чрезвычайно важно, как для теоретических, так и практических целей. Это означает, что любой термин, прежде чем быть интегрированным в какую-либо теоретическую схему, должен быть как можно четче определен и отделен от других категорий²⁰. Например, ни одному экономисту в голову не придет говорить о том, что категории рынка ценных бумаг, рынка товаров или рынка труда описывают одни и те же явления. Хочется верить, что между классом, статусной группой и тем более сословием [см. с. 262] различия все же сохраняются.

Впрочем, все эти замечания носят, скорее, уточняющий характер, ибо главная идея данной части работы состоит в ином – в авторском стремлении подчеркнуть, что все критерии

¹⁷ См., напр.: Уорнер У.Л. Социальный класс и социальная структура // Рубеж. 1997. № 10–11. www.socnet.narod.ru/rubez/archive; Warner L. *Yankee City*. New Haven: Yale University Press, 1963.

¹⁸ См.: Солнцев С.И. Общественные классы. Важнейшие моменты в развитии проблемы классов и основные учения. 2-е изд. Пг.: Богдановой, 1923.

¹⁹ Вебер М. Класс, статус и партия / Социальная стратификация. Вып. I. М.: ИНП, 1992.

²⁰ См.: Батыгин Г.С. Лекции по методологии социологических исследований. М.: Аспект Пресс, 1995.

стратификации являются «равнозначными и равновеликими» [с. 30]. Отсюда выводятся основополагающие принципы исследования:

- нет смысла доказывать существование средних слоев, они не могут быть «уничтожены» (хотя здесь следует добавить, что такие примеры нам все-таки известны²¹), меняются только их размеры, характер и состав;
- строгих границ среднего класса не существует, поскольку средние классы – это совокупность разнородных групп;
- нельзя сводить проблему средних классов исключительно к определению их размеров, важен также их состав и формы активности;
- не имеет смысл рассматривать средние классы сквозь призму оценочной терминологии, важнее выявить объективные различия между средними и другими слоями.

Средние классы не могут быть описаны одним интегральным критерием. «Средние классы – социальная совокупность, характеризующаяся цепочкой признаков, к которым относятся: материальные ресурсные признаки» (уровень доходов, объем накопленных сбережений, уровень имущественной обеспеченности), «нематериальные ресурсные признаки» (образование, профессионально-квалификационная позиция, должностная позиция), самоидентификация (стратегии успешного экономического поведения, самооценки успешности адаптации и пр.). Социальные группы, составляющие средний класс, характеризуются разным уровнем концентрации признаков [с. 31].

По всей видимости, в данном случае приводится не определение среднего класса, поскольку без ущерба определению мы можем заменить термин «средний класс», на категории «низший класс», «высший класс», «элита», которые тоже могут характеризоваться разным уровнем концентрации указанных признаков. Скорее всего, в данном случае речь идет об определении социального класса. Впрочем, это не более чем наши догадки, поскольку никаких пояснений к этому определению не дается.

Смущает также и то, что движение в процессе познания классовой структуры начинается с определения не социального класса, а среднего класса. Что произойдет, если мы сначала дадим определение андеркласса или элиты, *выделим* их, и уже потом начнем примеривать их «одежки» по отношению к другим социальным классам?

Раздел 1.2. Средний класс по признакам материальной обеспеченности (авторы Л.Н. Овчарова, М.В. Михайлюк)

Существует много сторонников подхода, в соответствии с которым классовая структура релевантна распределению доходов домохозяйств. Авторы раздела принципиально не согласны с такой постановкой вопроса, прежде всего из-за отсутствия достоверных источников данных о доходах домохозяйств и распространенности феномена их сокрытия. Задача данной части работы состоит в том, чтобы построить интегральный критерий материальной обеспеченности на базе: текущих денежных доходов; накопленных сбережений; накопленного движимого имущества; наличия сельскохозяйственных животных; накопленного недвижимого имущества; имеющихся в распоряжении домохозяйства земельных паев, пастбищ и сенокосных угодий. В основе такого подхода лежит идея о том, что материально-имущественное положение домохозяйств определяется не столько текущими денежными доходами, сколько комплексом (концентрацией) материальных активов [с. 33, 34]. Под домохозяйством в данной монографии понимается

²¹ Трифонов И. Очерки истории классовой борьбы в СССР в годы нэпа (1921–1937). М.: Политическая литература, 1960.

экономическая семья, «в состав которой входят как объединенные, так и не объединенные родственными отношениями члены, проживающие на одной жилой площади и имеющие общий бюджет» [с. 35].

После довольно сложной процедуры оценки каждого из указанных выше параметров авторы приходят к выводу о том, что семьи, обладающие тремя и более из шести тестируемых материальных активов, могут быть отнесены к среднему классу по признаку материальной обеспеченности. Этому условию удовлетворяет 20,7% домохозяйств. Весьма важно, что в структуре среднего класса присутствуют не только городские, но и сельские домохозяйства, что еще раз опровергает тезис об отсутствии средних классов на селе. Шансы быть причисленным к среднему классу по материальной обеспеченности, судя по данным исследования, тесным образом связаны с профессионально-квалификационным статусом и уровнем иждивенческой нагрузки. Тем не менее, 18,8% домохозяйств, не попавших в средний класс, не имеют ни высокого уровня образования, ни квалификации, ни соответствующей самоидентификации. Последнее наблюдение, на наш взгляд, чрезвычайно важно, поскольку это позволяет существенным образом раздвинуть границы среднего класса по анализируемому критерию.

Повисает в воздухе «старый» статистический вопрос: «Три признака, по которым был выделен средний класс, это много или мало?» Что произойдет, если мы к количественным параметрам материальных признаков, добавим и качественные, косвенно определяемые в данном исследовании на основе определения даты приобретения домохозяйством того или иного предмета повседневного обихода? Не приведут ли эти новые итерации к изменению классовой структуры? Насколько правомерно говорить о представительности классовой структуры, когда из нее исключены вышестоящие группы (элита) и так называемый андеркласс?

При всей академичности и аккуратности работы с данными (что, кстати, характерно для всех разделов работы), в результате которой у читателя не должно остаться вопросов к процедуре их обработки, тем не менее, есть некоторые сомнения методологического характера. Можем ли мы говорить о том, что выделенные волевым усилием исследователей средние классы по материальному признаку и, как станет понятно в ходе нашего дальнейшего изложения, по другим параметрам, соответствуют «реальным группам», группам, характеризующимся сходными жизненными шансами, типами действия и, что еще более важно, сознания? Как мы увидим далее, между объектом данного исследования и реальными группами, над задачей обнаружения которых бьется не одно поколение социологов, выявится довольно высокая степень соответствия.

Раздел 1.3. Социально-профессиональный средний класс (автор В.В. Радаев)

Отвлечемся от параметров материальной обеспеченности и самоидентификации, которые, напомним, служат для авторов основными критериями выделения среднего класса, и перейдем к другому, не менее важному признаку классификации – социально-профессиональному.

Для выделения социально-профессионального среднего класса автор раздела использует следующие переменные: наличие/отсутствие высшего образования, наличие/отсутствие регулярной занятости; характер труда (физический/нефизический), наличие/отсутствие управленческих позиций. В итоге в средний класс попадают индивиды, обладающие высшим образованием, имеющие регулярную либо нерегулярную занятость (но не менее 20 часов в неделю), нефизический характер труда и либо возглавляющие (управляющие), либо имеющие в собственности малые предприятия. Этому условию удовлетворяют 15,7% индивидов. На семейном же уровне, когда становится значимым количество взрослых

представителей среднего класса в домохозяйстве (не менее половины), средний класс увеличивается до 21,4%.

Использование в качестве маркеров принадлежности к среднему классу высшего образования и характера труда возражений не вызывает. Хотя противников такого подхода найдется предостаточно, в целом нужно признать: высшее образование на статусной шкале располагается выше среднего специального и тем более общего среднего образования, а физический труд по сравнению с умственным менее престижен. Что же касается двух других критериев, то здесь ситуация намного сложнее.

Понятно, что регулярная занятость значительно повышает рыночные шансы индивидов и социальных групп. Однако не совсем ясно, почему с регулярно занятыми автор раздела объединил нерегулярно занятых. Аргументом для объединения такого рода является «достаточная нерегулярная занятость на рынке труда», т.е. не менее 20 часов недельной трудовой нагрузки. Означает ли это, что рыночные шансы (ключевой признак веберовского определения класса, которого, кстати, и придерживается автор раздела) обеих групп одинаковы? По всей видимости, нет. Тогда, может быть, у них сходны другие признаки? Однако включение этой группы в состав социально-профессионального среднего класса далее никак не поясняется.

Другой использованный автором критерий стратификации – наличие/отсутствие управленческих позиций – вызывает еще больше вопросов. Не совсем ясно, почему, используя этот критерий, автор выделяет малых предпринимателей, хотя для их выделения было бы более удачно применить другой критерий (наличие/отсутствие собственности). Кроме того, здесь возникает «старая» проблема: занятие управленческих позиций само по себе не является критерием власти (к измерению которой, по всей видимости, и стремился автор). Например, можно занимать должность управленца, но не иметь никакой власти, или не занимать никакой управленческой позиции и обладать всей полнотой власти, оказывая влияние на принятие важных решений в организации.

После проведения расчетов автор обнаружил, что к социально-профессиональному среднему классу на индивидуальном уровне относятся 28,2% респондентов, а на семейном – 28,3%. Результаты регрессионного анализа позволяют выделить основные параметры, определяющие попадание в социальное профессиональный средний класс на индивидуальном уровне. К этим признакам относятся: 1) культурный капитал; 2) физический капитал; некоторые элементы 3) экономического и 4) социального капиталов. Мы не имеем возможности описать все обнаруженные в исследовании факты, отметим только, что профессиональный средний класс по сравнению с нижестоящими в иерархии классами, согласно результатам исследования, обладает рядом весьма важных преимуществ, которые, в итоге, и предопределяют привилегированность его структурных позиций. К их числу относятся: высокий уровень доходов, имущественная обеспеченность, характер использования социального капитала, шансы на восходящую социальную мобильность и т.д.

Досадным промахом этой части работы, на наш взгляд, является отсутствие в анкете такого важного измерителя позиции социально-профессионального класса, как профессия. Между тем, введение в инструментарий этого признака позволило бы точнее определить, с одной стороны, степень консистентности классовой позиции средних классов, с другой – точнее дифференцировать структуру основных элементов классовой иерархии.

Раздел 1.3. Субъективный средний класс (автор Е.М. Аврамова)

То, что использование «субъективных» шкал в стратификационных исследованиях приводит в итоге к значительному увеличению доли среднего класса, является известным фактом, характерным не только для России. Однако, как совершенно верно отмечает автор этого раздела, самоидентификацию «нельзя однозначно рассматривать в качестве признака

принадлежности к среднему классу... Это лишь отражение представлений респондента о современном обществе и своем положении в нем относительно других социальных групп» [с. 145].

Е.М. Аврамова продолжает традицию, берущую свое начало с исследований уже упоминавшегося У.Л. Уорнера. Но в данном случае есть определенная специфика. При выделении среднего класса, как и в предыдущих разделах, используется многомерный подход. В результате совмещения четырех шкал (номинальной семиступенчатой и порядковой девятиступенчатой, измеряющих позиции домохозяйств, а также аналогичной семиступенчатой и номинальной трехступенчатой, измеряющих индивидуальные позиции) было установлено, что к среднему классу относятся 39,3% домохозяйств, а к слоям ниже среднего, нижнему и высшему, соответственно 36,8, 23,8 и 0,1%. Из этого же раздела мы узнаем, что такие характеристики, как возраст, образование, материальная обеспеченность, занятость и региональная специфика, влияют на самоидентификацию, прежде всего, средних классов.

Озадачивает использование автором неустоявшихся и, главное, несущих оценочный характер, терминов без определения. В частности, такие категории, как «статусная деградация», «ролевые статусные позиции» [с. 155, 187], «плохие профессионалы» [с. 155, 187], «нормальные каналы социальной мобильности» [с. 186], требуют, как минимум, дефиниций и пояснения.

Ряд выводов, сделанных в этой части работы, имеют противоречия с сюжетами из других частей книги. Так, делается вывод о том, что «отсутствие высшего образования существенно снижает шансы подняться выше среднего слоя» [с. 187], хотя несколько ранее говорится о слабом влиянии социально-профессионального потенциала (одним из элементов которого является образование) на адаптационные стратегии [с. 159]. И в то же время мы читаем: «... респонденты, которые относят себя к высшему и среднему слоям, оценивают свой статус, исходя из таких критериев, как профессиональный, образовательный и должностной уровень» [с. 164].

На наш взгляд, этого противоречия можно было бы избежать, если бы автором были продемонстрированы и прокомментированы результаты регрессионного анализа, о котором говорится в тексте [с. 163]. Однако в последнем мы видим только двухмерные распределения, что весьма удивительно, поскольку одной из авторских задач является оценка влияния «различных независимых переменных на вероятность принадлежности респондентов к тому или иному слою» [с. 160]. Представляется, что для таких оценок существуют более основательные и, главное, соответствующие поставленным задачам методы анализа.

Следует сделать замечание относительно использования шкал. В частности, в начале раздела предполагается, что применительно к домохозяйствам автором будет использована четырехступенчатая шкала [с. 149]. Однако в дальнейшем эта шкала несколько раз преобразуется то в пятиступенчатую [с. 150, 151], то в трехступенчатую [с. 165], то в семиступенчатую [с. 177]. Подобные трансформации, как представляется, затрудняют чтение текста и понимание излагаемого материала.

Автор говорит о слабой представленности высшего класса в выборке. По всей видимости, можно было бы отказаться от анализа этих групп в силу статистической нерелевантности и не давать сравнительных оценок.

Говоря о динамике общественного положения за десять лет для различных социальных групп, автор приводит данные о «позитивной социальной динамике», которая свойственна в основном тем, чей возраст 10 лет назад не превышал 30 лет [с. 179]. Если в отношении 25–30-летних респондентов еще можно быть уверенным в том, что они адекватно воспроизводят

свою (т.е. семейную) классовую позицию, то в отношении 23–24-летних и тем более 21–22-летних такой уверенности нет вовсе.

Несмотря на все эти замечания, следует отметить, что предложенный автором подход является существенной интеллектуальной новацией. Как будет показано ниже, доминирование среднего класса в этом измерении будет серьезным образом нивелировано за счет «включения» в модель классовой структуры других критериев стратификации.

В разделе 1.4 «Средние классы в географическом пространстве России: поселенческий и территориальный аспекты» автор (Л.И. Ниворожкина), используя математические модели и вероятностные оценки, демонстрирует территориальную сегрегацию социальных классов в России, на эмпирическом материале подтверждая давно обсуждаемый на уровне теоретических дискуссий факт влияния социально-территориального фактора на распределение жизненных шансов людей в целом и попадание в средний класс в частности.

Раздел 2.1. Что такое обобщенный средний класс? (авторы Т.М. Малева, Н.Ю. Фирсова)

Напомним читателям, что в предыдущих трех разделах речь шла о выделении средних классов в соответствии с так называемой «одномерной» стратификацией. Даже эти «одномерные распределения» следует считать большим шагом вперед, позволяющим раскрыть специфику современной системы неравенства в российском обществе. Однако авторы не остановились на этом.

Модель классовой структуры заимствуется авторами из схем классификаций, принятых в так называемых теориях сегментации рынка труда (хотя ссылок на работы представителей этого направления в тексте мы не обнаружили). В итоге, согласно базовой выборке, распределение классов выглядит следующим образом (см. рис.).

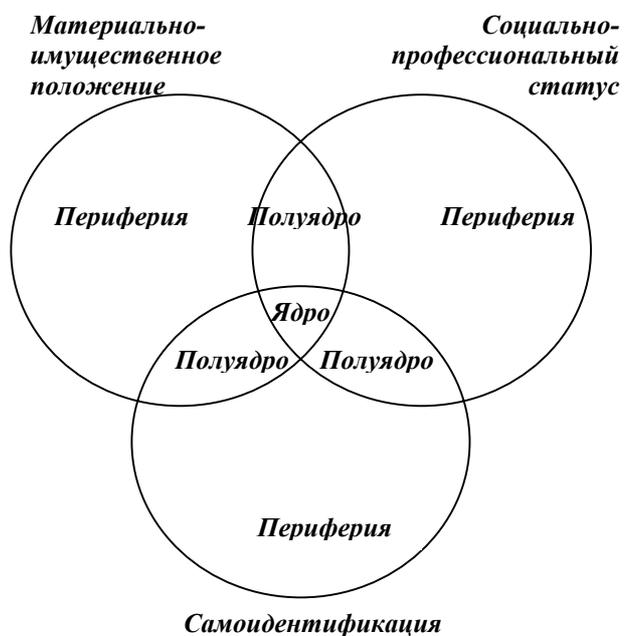
1. На пересечении всех трех полей, согласно концепции авторов исследования, находится *ядро* средних классов, т.е. домохозяйства, обладающие одновременно всеми тремя обозначенными выше признаками (6,9%).

2. Существуют сектора, образованные пересечением только двух полей. Эти сегменты образуют *полуядро* средних классов (12,2%).

3. Домохозяйства, обладающие только одним критериальным признаком, именуется *периферией* средних классов.

4. Наконец, сумма домохозяйств, у которой есть как минимум один признак среднего класса образует *совокупный* средний класс (52%).

5. Совокупность домохозяйств, которая имеет в своем арсенале не менее двух признаков среднего класса, называется *обобщенным* средним классом (19,1%).



Концепция авторов полностью удовлетворяет известному методологическому правилу: для того, чтобы теория была признана в среде профессионалов, она должна быть изящной, непротиворечивой и «эстетически красивой». Действительно, трудно найти аргументы

против обрисованной выше модели классовой структуры. Тем не менее, одно существенное возражение есть, и оно касается принципа классификации обобщенного среднего класса.

Почему авторы объединяют в обобщенный средний класс те домохозяйства, которые обладают двумя, а не, скажем, одним признаком среднего класса? Ответ исследователей таков: потому что домохозяйства, обладающие двумя признаками среднего класса, более похожи на ядро средних классов и имеют шансы приблизиться или даже войти в него, в то время как отрыв остальных групп от ядра значительно больше, и их шансы войти в него значительно меньше [с. 214].

Если следовать логике авторов, то при «стягивании» одних групп к ядру средних классов остальные элементы классовой структуры тоже должны были «подняться» выше своего настоящего положения. Подтягивая брюки, мы изменяем положение не только ремня, но и штанины. Представить иную картину довольно сложно. Обоснование описанной выше статистической операции должно было быть более аргументированным, нежели простая ссылка на сходство двух социальных групп. Это тем более важно, что в последующем большая часть статистических процедур будет осуществляться именно по отношению к обобщенному среднему классу.

Тем не менее, даже эта волюнтаристическая операция не «спасла» обобщенный средний класс от следующих авторских заключений: только треть образованных средних классов за годы реформ научились зарабатывать; только треть умеющих зарабатывать образованны; материальный достаток далеко не всегда является гарантией высокой самооценки; субъективный средний класс значительно шире среднеобеспеченных групп населения; образование и профессия не всегда являются основанием для высокой самооценки; субъективный средний класс существенно превосходит по размеру социально-профессиональный средний класс.

Все это, по мнению авторов раздела, свидетельствует, с одной стороны, о высокой неконсистентности критериев, по которым идентифицируются российские средние классы, а с другой – о незрелости социально-экономической структуры как самих средних классов, так и российского общества в целом [с. 222].

В разделе 2.2 «Средние классы и другие...» (авторы Т.М. Малева, Н.Ю. Фирсова) описывается эмпирическая модель классовой структуры российского общества, в которой низшие классы на момент опроса составляют 10,8% от базовой выборки, классы «ниже среднего» – 70,2% (в том числе «ниже среднего» без периферии – 37%, периферия средних классов 33,1%). Результаты анализа демонстрируют неоднородность структурных позиций не только средних, но и низших классов российского общества.

Раздел 2.3. Обобщенный средний класс в зеркале доходно-имущественных характеристик (авторы Л.Н. Овчарова, М.В. Михайлюк)

Напомним, что, по данным исследования, 20,7% семей имели материальные активы среднего класса. Из них в обобщенном среднем классе остались 13,4%. Это свидетельствует о том, что треть домохозяйств с доходно-имущественными характеристиками среднего класса потеряли данный социально-экономический статус. Однако 5,3% опрошенных домохозяйств, не имея соответствующих материальных активов, были причислены к среднему классу.

Выделенный обобщенный средний класс обладает значительными материальными активами, при этом ядро среднего класса аккумулирует большие материальные активы как в количественном, так и в качественном выражении. Исключение из числа среднего класса 7,3% семей с активами среднего класса и добавление 5,3% семей, не обладающих такими активами, не привело к ухудшению материальных характеристик. Напротив, по отдельным

показателям (например, по уровню доходов и сбережений) наблюдается рост средних характеристик. По мнению авторов, это значит, что часть домохозяйств с высокими доходами и сбережениями, оставшихся на втором уровне интегрального критерия материальной обеспеченности, теперь переместилась в средний класс. Более того, переход к трехмерным координатам среднего класса позволил сгладить некоторые методологические издержки интегрального критерия материальной обеспеченности [с. 233–234].

Раздел 2.4. Обобщенный средний класс и социально-профессиональный средний класс (автор В.В. Радаев)

Сравнительный анализ обобщенного и социально-профессионального средних классов дает возможность сделать довольно важный вывод: «треть семей социально-профессионального среднего класса обладает высокой степенью статусной неконсистентности, не попадая в обобщенный средний класс. И примерно по трети семей входят в полуядро и ядро средних классов (последняя группа характеризуется максимально высоким уровнем статусного соответствия)» [с. 242].

Регрессионный анализ показывает, что среди факторов, определяющих вероятность вхождения семей социально-профессионального среднего класса в обобщенный средний класс, выделяются место жительства (жители двух столиц имеют явные преимущества), пол основного кормильца семьи (там, где им является мужчина, шансы семьи на восходящую мобильность оказываются выше), возраст основного кормильца (чем моложе, тем шансы выше за исключением самой молодой группы – менее 30 лет).

Нижний средний класс демонстрирует достаточно скромные возможности – лишь менее пятой части семей попадают в полуядро обобщенного среднего класса. В целом можно заключить, что уровень статусной декомпозиции довольно высок. При этом различия между основными классами и по статусному уровню, и по степени статусной консистентности устойчиво воспроизводятся.

Раздел 2.5. Обобщенный средний класс в терминах самоидентификации (автор Е.М. Аврамова)

Согласно результатам исследования, «80% относящихся к низшим классам не признают значимости собственных усилий и рассчитывают в решении своих проблем на государство. В промежуточном социальном образовании (классе ниже среднего) уже вдвое меньше патерналистски ориентированных, а обобщенный средний класс явно предпочитает рассчитывать не себя» [с. 244–245]. На основании каких данных был сделан этот вывод, не совсем ясно. Представляется, что для последнего вообще нет никаких оснований, поскольку в инструментарии [с. 460–489] переменная, замеряющая патерналистские ориентации, попросту отсутствует.

Впрочем, остальные выводы, представленные в этом разделе, возражений не вызывают. В частности, обобщенный средний класс обладает явно большим адаптационным потенциалом, чем слои общества, расположенные внизу социальной лестницы. Последние (большая часть общества) располагают демографическими, профессиональными, мотивационными ресурсами, развитыми лишь в минимальной степени, что ограничивает возможность усилий, необходимых для успешной адаптации. Вместе с тем исследование показало, что высокий уровень развития адаптационных ресурсов характеризует далеко не весь обобщенный средний класс и даже не целиком его ядро. Однако, как полагает автор раздела, лишь в обобщенном среднем классе постепенно формируются позитивные тенденции социальной динамики российского общества [с. 247].

В разделе 2.6 «Пересечение средних классов в контексте поселенческой типологии» (автор Л.И. Ниворожкина) снова подтверждается факт влияния социально-территориальной стратификации на позиции социальных классов с той лишь разницей, что анализ этого влияния осуществлен с использованием довольно сложной и малораспространенной в отечественных стратификационных исследованиях статистической процедуры – логлинейного моделирования.

Раздел 3.1. «Образование как ресурс социальной мобильности» (автор А.А. Овчинников) условно можно назвать гимном высшему образованию. Несколько лет назад было принято считать, что образованные социальные слои не имели шансов продвинуться вверх по социальной иерархии. Однако результаты данного исследования демонстрируют обратную картину: доля лиц с высшим образованием в домохозяйствах ядра среднего класса в три раза выше, чем в целом по выборке, а доля лиц с учеными степенями выше в пять раз. Согласно данным проекта, представители ядра среднего класса обладают наиболее актуализированным, т.е. полученным сравнительно недавно образованием [с. 257–258].

Весьма важное заключение касается того, что представители ядра этого общественного образования являются детьми высокообразованных родителей, стремясь дать своим детям сходный или даже более высокий уровень образования. Более того, члены среднего класса по сравнению с нижестоящими социальными группами имеют более качественное образование за счет обучения в престижных учебных заведениях, расположенных как минимум в областных центрах. Например, почти на 80% ядро средних представлено людьми, окончившими школу в столицах, в республиканских, краевых, областных центрах или городах регионального подчинения [с. 262].

Еще более удивительно, но факт: средние классы воспроизводятся экономико-правовой и гуманитарной деятельностью [с. 264]. Средние классы обладают специфическими навыками, недоступными для большей части населения страны: они владеют как минимум одним иностранным языком и активно используют в повседневной деятельности «продвинутые» средства общения – Интернет. Все это в итоге сказывается на уровне доходов представителей среднего класса, который, например, у ядра средних классов по сравнению ближайшим социальным окружением выше в два раза.

Нельзя не согласиться с мнением авторов в том, что социальный разрыв по уровню образования нельзя преодолеть механическим наращиванием образования. Последнее, будучи кумулятивным и требующим значительных временных издержек феноменом, будет в значительной мере определять (если быть более точным, уже определяет) процессы социального исключения.

Из этого авторского заключения следуют, на наш взгляд, несколько важных выводов. С одной стороны, образование, и тем более высшее образование, совсем недавно считавшееся слабым и не приносящим доход активом, постепенно превращается в важный ресурс, отсутствие которого будет свидетельствовать о соответствующем социальном статусе. Так, на примере ядра среднего класса уже сегодня можно наблюдать то, как будет выглядеть консистентный статус «идеального представителя среднего класса». С другой стороны, система высшего образования, всегда являвшаяся механизмом воспроизводства известных социальных групп, с каждым днем все активнее будет вмешиваться в процесс конституирования социальной иерархии. Ни для кого не секрет, что образование требует значительных материальных издержек, а они, судя по последним тенденциям, будут только возрастать. Следовательно, уделом одних (немногочисленных групп) станет высокоинтеллектуальный и творческий труд, приносящий, кроме прочих благ, высокий уровень доходов, уделом других (массовых) групп – работа на вторичных рынках труда.

В данном случае мы, скорее всего, должны быть благодарны авторам книги за «возвращение» высокого статуса обладателям дипломов о высшем образовании, потерянного ими в закоулках экономических реформ 1990-х гг. Но одна, отнюдь не бодрящая мысль о людях, которые, возможно, никогда не будут иметь доступа к этому благу современной цивилизации, удерживает нас от выражения благодарностей.

Из раздела 3.2 «Активность на рынке труда» (авторы Т.М. Малева, С.В. Сурков) мы узнаем, что средние классы демонстрируют большую экономическую активность и больше тяготеют к предпринимательской деятельности. Для работников, относящихся к среднему классу, в большей степени характерна множественная занятость, тяготеющая к негосударственному сектору экономики. Наибольшая концентрация средних классов наблюдается в образовании, розничной торговле, строительстве, транспорте и здравоохранении. Хотя абсолютное большинство представителей среднего класса – это служащие и ИТР, доля лиц, занимающих руководящие позиции, здесь заметно выше, что естественным образом отражается на их заработках, в несколько раз превышающих оплату труда работников из нижестоящих социальных групп.

В исследовании не получили подтверждения ни тезис о том, что средние классы являются выходцами из теневого сектора, ни противоположное утверждение, что средние классы стремятся к легализации своего положения. Наиболее высокооплачиваемые представители среднего класса имеют только одно место работы, а оснований говорить о трудоголизме средних классов (хотя трудовые нагрузки у них несколько выше) нет. С точки зрения социальных гарантий со стороны работодателя, все страты находятся в относительно равном положении.

Раздел 3.3. Финансовое поведение (автор Я.М. Рощина)

С точки зрения технической оснащенности данный раздел, безусловно, является одним из самых сильных. По всей видимости, ситуация, когда отечественные социологи уступали своим западным коллегам по качеству представления и анализа статистических данных, постепенно становится достоянием истории.

Модели факторного и регрессионного анализов позволили автору раздела установить ряд важных зависимостей. Различия в способах финансового поведения между средним классом и другими слоями существенны – это касается и доходов, и сбережений, и страхования, и недвижимости. Хотя средний класс неоднороден по своим финансовым стратегиям, эта неоднородность не столь очевидна по сравнению с нижестоящими в иерархии группами. Более того, способы финансового поведения средних классов характеризуются большей стабильностью, они менее конъюнктурны и рискованны. Эти стратегии в большей степени ориентированы на перспективу, а не на реализацию текущих сиюминутных целей. Словом, перед нами возникает образ рационального экономического человека, для которого «использование социальных и частных трансфертов относительно невелико» [с. 313]. Последнее утверждение, на наш взгляд, противоречит предыдущим сюжетам книги, согласно одному из которых, включенность в сети взаимной материальной и трудовой поддержки более характерна для представителей именно среднего класса [с. 140].

Итак, средний класс – это класс имущих. Внутри средних классов четко выделяется ядро, члены которого активнее используют нетрадиционные для России способы умножения капиталов в виде валютных вкладов в коммерческие банки и ценные бумаги. Однако результаты исследования показывают, что практически весь сберегательный потенциал российского населения сконцентрирован полностью в среднем классе и особенно в ядре. В силу этого, действительно, «ожидать значительного увеличения численности средних классов в ближайшем будущем вряд ли следует» [с. 349].

В разделе 3.4 «Стиль жизни» (авторы Я.М. Рощина, С.В. Сурков) гимн позитивизму достигает своего апогея. Концепция стиля жизни и капиталов, заимствованная авторами у П. Бурдьё, переносится в плоскость измерительных процедур.

Мало кому, и не только в российской социологии, удавалось наглядно продемонстрировать дифференциацию стилевых и досуговых практик, как это сделано в данной части работы. Используя методы факторного анализа и кросстабуляции (который почему-то называется матричным моделированием), авторы обнаружили, что принадлежность к определенному классу «достаточно хорошо предсказывает вероятность различных стилей жизни. Эта взаимосвязь наиболее сильна для поля досуга» [с. 380].

Смушает только то, что операционализация форм капиталов (экономического и культурного) в данной части работы не соответствует аналогичной процедуре, предпринятой ранее в разделе 1.3. Более того, происходит смешение понятий «человеческого» и «культурного капиталов», когда для их выделения в разных частях коллективной монографии используются несходные параметры [ср. с. 110–119 и с. 354]. Конечно, у каждого автора могут быть свои трактовки тех или иных понятий. Но когда речь идет о коллективном проекте, представляется, что достижение общего понимания относительно категориального аппарата и, тем более, процедур операционализации должно быть достигнуто.

Раздел 3.5. Политическая и правовая активность (автор А.А. Овсянников)

Автор раздела обнаружил несколько особенностей политического и правового поведения средних классов. Во-первых, средний класс (точнее, 4,4% его ядра по сравнению с 2% остальных граждан) является (вернее, «считает себя») активистом общественного движения. Во-вторых, средние классы активны в профсоюзной деятельности. В-третьих, на выборах всех уровней активность заметна в двух стратах – ядре средних классов и слоях, имеющих статус ниже среднего.

Наиболее популярными формами защиты своих прав у населения является использование: 1) друзей, знакомых; 2) апелляций к руководству предприятий и организаций; 3) суда; 4) неформальных структур и авторитетных людей.

В целом раздел можно рассматривать в качестве бокового сюжета книги, поскольку никаких новых данных о политическом действии среднего класса по сравнению с исследованием, предпринятым, например, РНИСиНП в 1999 г. получить не удалось²². Удивляет также невнимание авторов к специфике потенциального и реального голосования, политических установок средних классов. Последние являются чрезвычайно важными элементами структурных позиций, позволяющими определить границы классов на уровне политического действия. В книге так много говорится о неконсистентности статусов средних классов, между тем, следует напомнить, что концепция статусной рассогласованности изначально была разработана Г. Ленски для измерения именно политических установок индивидов, обладающих разной степенью консистентности статусов.

Раздел 3.6. Обычные и инновационные практики (автор В.В. Радаев)

Под обычными практиками автор понимает типические действия людей, которые, с одной стороны, достаточно распространены, т.е. в них вовлечена значительная часть населения, с другой стороны, являются привычными способами действия, которые практикуются на протяжении жизни, как минимум, одного поколения. Под инновационными практиками понимаются типические действия людей, которые не слишком распространены, но уже

²² Средний класс в современном российском обществе: Сборник материалов / М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова, А.Ю. Чепуренко. М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 2000.

достаточно заметны и в то же время являются новыми способами действия [с. 391]. Примером обычных практик является трудоустройство посредством непосредственного обращения к работодателю, а инновационных – поиск работы через Интернет или обращение к услугам частных рекрутинговых агентств. Автор выделяет четыре стадии освоения инновационных практик: узнавание; примеривание и индивидуальное освоение; групповое освоение; общее распространение.

В основе этой концепции, на наш взгляд, лежит элитистское толкование социальных изменений, что неизбежно сопровождается номинацией средних классов или, как минимум, ядра среднего класса, в качестве «передовой», «продвинутой» – одним словом, привилегированной группы. Сначала инновационные практики, будь то трудоустройство через Интернет либо приобретение и использование в инновационных практиках мобильного телефона и прочих благ цивилизации, характерны, прежде всего, для этой части общества. Затем эти блага, в силу их удешевления, распространяются в среде других социальных слоев, которые имитируют потребительские практики вышестоящих собратьев, объективируя феномен, названный в конце XIX в. Т. Вебленом «подставным потреблением».

Но по мере массового распространения тех или иных благ появляются новые блага (более мобильные средства связи, новые финансовые инструменты, новые формы досуга и проч.), которые снова монополизируются привилегированными группами и оказываются недоступными большей части людей. И дело здесь не в том, что инновационные практики не понятны узколобым «не имеющим» и «не посвященным» представителям нижестоящих социальных групп, а в том, что они недоступны в силу их дороговизны. В связи с этим вспоминается известное выражение М. Вебера: «“Дух благородства”, характеризующий положительно привилегированные статусные группы, естественно связан с их “бытием”, которое для них “удобно и прекрасно”. Их царство на земле. Они живут для настоящего, эксплуатируя свое “великое прошлое”. Дух благородства негативно привилегированных страт, разумеется, относится к их будущему, в основу которого должно лечь настоящее и определить будущее...»²³.

Какую роль в этом процессе играет обобщенный (т.е. обладающий как минимум двумя вышеуказанными признаками) средний класс? Поскольку это более молодая, хорошо образованная, лучше материально обеспеченная, живущая в крупных и столичных городах группа, очевидно, то в большинстве сфер, где мы можем наблюдать феномен инновационных практик (в данном случае трудоустройство через Интернет, предпринимательская, финансовая и кредитная активность, специфические формы досуга и проведения отпуска и т.д.), активность обобщенного среднего класса превышает аналогичный параметр более массовых слоев в несколько раз.

Добро пожаловать в средний класс!

В заключении (авторы Т.М. Малева, В.В. Радаев) кратко подводятся итоги исследования.

Итак, в исследовании был использован, как пишут авторы, *позиционный и деятельностный подход*, который существенным образом отличается от ценностного (связанный с выделением глубинных объективных интересов) и конфликтного властноориентированного подходов. По неизвестным нам причинам последний отождествляется исключительно с ортодоксальным марксизмом и частью его наиболее верных сторонников [с. 430], хотя

²³ Вебер М. Класс, статус и партия / Социальная стратификация. Вып. I. / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНХП, 1992. С. 31.

известно, что среди неовеберианской школы стратификации есть немало ярких представителей именно властного подхода²⁴.

Авторами был обрисован эскиз российской пирамиды социального неравенства. В чем ее специфика? Около 10% российских семей находятся в самом низу стратификационной иерархии. Положение этих домохозяйств определяется не столько бедностью (в терминах материальных активов), сколько отсутствием остальных значимых социально-экономических ресурсов. Драматизм ситуации в том, что эта группа в перспективе не имеет шансов изменить свое материальное и социальное положение.

Другая, полярная группа – высший класс, слабо представленный в выборке, ведет настолько закрытый образ жизни, что «российская социология не располагает инструментами оценки их численности и тем более величины активов и экономических ресурсов, которыми они располагают» [с. 432]. Но не они составляют основу стратификационной пирамиды.

Эмпирически размер средних классов (согласно терминологии авторов, обобщенный средний класс) составляет 20% российских домохозяйств. Более сложно определить статус остальных групп (более 70%). Среди них примерно половина (33%) обладают некоторым потенциалом средних классов, но его явно недостаточно, чтобы их считать «полноценным» средним классом. Произойдет ли ожидаемое перемещение этих групп в сторону ядра среднего класса или нет – этим и определяется успех социально-экономических реформ.

* * *

Итак, что означает появление этой книги для российского академического сообщества в целом и исследователей социальной стратификации в частности?

Во-первых, сформулирована если не теоретическая перспектива, то, по меньшей мере, новая методология исследования социального неравенства, которая претендует на статус исследовательской программы (И. Лакатос) и которую не стыдно показать нашим западным коллегам. Опровергнуть представленную выше теоретическую схему, которая близка к неовеберианской традиции, будет довольно сложно. Для этого потребуются либо слом всей социальной структуры, в силу чего она (схема) окажется просто неадекватной, либо построение новой исследовательской перспективы, что, учитывая специфику российского академического сообщества (имеется в виду снижение интереса к стратификационным исследованиям), выглядит весьма проблематичным.

Во-вторых, получены надежные данные, описывающие систему неравенства современного российского общества, с которыми можно будет работать в дальнейшем, поскольку они уже доступны для широкого круга исследователей на сайте [Единого архива социологических данных Независимого института социальной политики](#).

В-третьих, в исследовании продемонстрирована инновационная, т.е. не имевшая места ранее практика «извлечения» данных, включая выкладку инструментария на суд общественности и алгоритмы измерения и методы анализа. Последние могут активно применяться (если быть более точным, уже применяются) не только в исследовательской работе, но в педагогической практике.

В-четвертых, было показано, что крупные исследовательские проекты в настоящее время могут быть реализованы только благодаря усилиям исследователей, представляющих разные дисциплины. Это, как было показано выше, может привести к некоторым

²⁴ См., например: Dahrendorf, R. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford: Stanford University Press, 1959; Миллс Ч.Р. *Властвующая элита*. М.: Иностранная литература, 1959.

неточностям (впрочем, весьма несущественным), но в итоге качество работы оказывается заметно выше.

Наконец, в-пятых, хочется верить, что благодаря этой книге экономисты, по крайней мере, в России, не станут испытывать аллергии, когда в научных тестах будут встречать термины «социальный» или «культурный капитал». Проект показал, что экономисты и социологи могут говорить на одном языке, главная проблема состоит в том, что они нечасто заглядывают к соседям, воспроизводя в текстах то, что принято называть «бритвой Оккама».

Сказанное не означает отсутствия проблем. Попытаемся их суммировать.

1. В исследовании не дается определения ключевых категорий – социального класса и среднего класса. То, что мы назвали определением (см. выше), таковым не является, поскольку оно может быть отнесено к любому элементу стратификационной иерархии.

2. Исследование начинается с измерения параметров средних классов и их сравнения с характеристиками других социальных классов, что является следствием отсутствия определения класса. При таком подходе не совсем ясно, действительно ли выделенный волевым усилием средний класс соответствует реальным социальным классам или является конструкцией *ad hoc*.

3. В исследовании реализован структурный и деятельностный подход безотносительно важнейших измерителей классовой позиции – власти и собственности. Если авторы следовали веберовской традиции, о чем в тексте заявлялось неоднократно, то они должны были исследовать жизненные шансы индивидов и домохозяйств в трех измерениях: экономическом, властном и престижном. Властный подход не может быть отождествлен, как утверждают авторы, с ортодоксальной марксистской традицией и его представителями. Власть и собственность являются ключевыми признаками, определяющими жизненные шансы в любом и тем более российском обществе.

4. Если авторы следуют логике веберовской традиции, то не ясно, почему без внимания остаются такие важные измерители статусной позиции, как престиж и профессия, примеры исследования которых были удачно продемонстрированы еще в 1980-х гг. В. Веселовским²⁵.

5. В исследовании в один (социально-профессиональный) класс объединяются и предприниматели, и наемные работники. Исследования показывают, что между этими сегментами средних классов есть существенные различия не только материального, но и идеологического плана. Их интересы, жизненные шансы и структурные, включая и властные позиции не могут не расходиться, поскольку если первые представляют нанимателей (в марксистской терминологии – «капитал»), то вторые – наемных работников («труд»).

6. В монографии не дано ясного обоснования причин объединения уже в рамках так называемого обобщенного среднего класса представителей ядра среднего класса и их ближайшего социального окружения. Логичнее было бы изменить статусные позиции и остальных социальных групп.

Вышеизложенное, несмотря на критические замечания, позволяет назвать анализируемую работу *лучшей работой по социальной стратификации, опубликованной в России*.

Кстати, мы забыли отметить еще одно важное достоинство книги – качество полиграфии. В отличие от других подобных томов, книга отпечатана на качественной бумаге и не распадается на отдельные листы при чтении уже третьей страницы. Так что приятного и познавательного всем чтения!

²⁵ Веселовски В. Классы, слои и власть. М.: Прогресс, 1981.

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.

Книга посвящена обоснованию нового направления – социологии рынков. Сегодня это наиболее активно развивающаяся область экономико-социологических исследований. Книга содержит обзор современных теоретических подходов и предлагает понятийные схемы для эмпирического анализа рынков с использованием инструментов экономической социологии. В ней приводится также эмпирический материал, полученный в ходе реализации нескольких проектов по изучению российских рынков потребительских товаров.

Введение	5
Раздел I. Общие понятия рынка и конкуренции	18
Глава 1. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства	19
Глава 2. Рынок как совокупность сетей, институтов и культур	33
Глава 3. Конкуренция как социальный процесс	48
Раздел II. Структуры и институты рынка	63
Глава 4. Структуры рынка	64
Глава 5. Институты рынка	76
Раздел III. Институциональная динамика рынков	94
Глава 6. Деловые стратегии и концепции контроля	95
Глава 7. Институциональная динамика: возникновение новых правил	113
Глава 8. Институциональная динамика: подстройка новых правил	134
Раздел IV. Источники эмпирических данных	149
Глава 9. Три ассоциации – три исследовательских проекта	150
Раздел V. Формирование новой конкурентной ситуации	156
Глава 10. Структурная динамика рынка в новой конкурентной ситуации	157
Глава 11. Деловые стратегии участников рынка в новой конкурентной ситуации	178
Раздел VI. Легализация бизнеса	198
Глава 12. Издержки деловых схем и причины легализации бизнеса	200
Глава 13. Параллельные институциональные режимы и институциональные компромиссы	221
Глава 14. Построение новых деловых конвенций	239
Глава 15. Борьба с параллельным импортом и контрафактной продукцией	257
Раздел VII. Новые деловые ассоциации и экономическая политика	278
Глава 16. Формирование новых деловых ассоциаций	279
Глава 17. Принципы экономической политики новых ассоциаций	293
Вместо заключения. Новая торговая революция	316
Глоссарий	319

Исследовательские проекты

ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТИТУТОВ ДЛЯ РОССИИ XXI ВЕКА

Интернет-конференция

Федеральный образовательный портал по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru/>) проводит интернет-конференцию «Поиск эффективных институтов для России XXI века» (27 октября – 22 декабря 2003 г.).

Научный руководитель – зав. кафедрой институциональной экономики ГУ–ВШЭ, д.э.н., проф. Рустем Махмутович Нуреев.

Цель конференции – привлечь всех заинтересованных исследователей к широкому обсуждению проблем институциональной трансформации экономики и общества России. Надеемся, что заявленная интегральная тема, предполагающая последовательный анализ субъектов российских реформ – от экономики домохозяйств, адаптации различных социальных групп к стратегиям выживания фирмы и проблемам поиска политической ренты субъектами государственного регулирования, даст возможность привлечения новых оригинальных идей, новых участников – социологов, экономистов, политологов.

Данная интернет-конференция – начинание, имеющее свою – весьма достойную – историю. Работа началась в 2000 г. в рамках пилотного проекта [Московского общественного научного фонда](#) «Виртуальные мастерские в общественных науках». В результате было сформировано проблемно ориентированное научное сетевое сообщество экономистов, социологов, психологов, занимающихся проблемами неинституциональной экономики. Результатом работы группы стали два издания коллективной монографии «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный аспект)» (М.: МОНФ, 1-е изд. – 2001, 2-е изд. – 2003) с учебно-методическими материалами, статьи в ведущих российских и зарубежных журналах, новые учебные программы. Эти материалы размещены на странице интернет-конференции в разделе [«История проекта»](#).

Комплексный характер монографии, которая освещает практически все основные аспекты институциональной трансформации экономики России 1990-х гг., а также наличие к каждой главе учебных заданий, позволяет рассматривать книгу не только как научный труд, но и как учебное пособие к таким курсам, как «Переходная экономика России» или «Институциональные изменения в постсоветской экономике». Книга получила отличные отзывы в научной периодике, а ее тираж «разлетелся» буквально за пару месяцев. И после выхода в свет второго издания монографии на образовательном портале началась наша интернет-конференция [«Поиск эффективных институтов для России XXI века»](#).

Интернет-конференция – это дискуссионная интернет-площадка, на которой в определенное время размещаются выступления участников. **К участию приглашаются все желающие** (подробнее об условиях участия см. ниже).

Интернет-конференция «Поиск эффективных институтов для России XXI века» включает четыре сессии, каждая из которых длится две недели: в первый день выставляются основные доклады, в течение последующих дней – остальные выступления по теме сессии. Все выступления свободно обсуждаются в разделе [«Дискуссия»](#) конференции.

Две прошедшие сессии интернет-конференции позволяют говорить о следующих предварительных результатах. В конференции принимают участие ученые более чем из 30 научно-исследовательских и учебных заведений из 18 городов России, Украины и Латвии.

Первая сессия была посвящена особенностям нерыночного приспособления домохозяйств к рынку. Обсуждались проблемы российской экономической ментальности: как она менялась в 1990-е гг. и какой тип работника сформировался в результате; экономические и социальные функции труда в современном российском обществе, а также логика институциональных изменений. Всего было представлено 9 докладов и 28 выступлений.

Широкую дискуссию вызвали материалы [Н.В. Латовой](#). Во-первых, в них была сделана попытка проанализировать российский менталитет с позиций капиталистической ментальности на материалах всего одной социальной группы: студентов. Естественно, такое исследование дало неожиданный результат, продемонстрировав гораздо большую готовность российского общества к рынку, чем это следовало ожидать. Во-вторых, методика, используемая Н.В. Латовой, заметно отличается от методики Г. Хофстеда – отчасти это связано со стремлением Н.В. Латовой приблизить методику к реалиям российской жизни, адаптировать её к современным условиям. Однако в этом случае остро встает проблема сопоставимости, на что указали многие участники дискуссии ([В.А. Ядов](#), [С.В. Цирель](#) и др.). Действительно, ситуация гораздо сложнее даже в отношении индивидуализма – коллективизма, не говоря уже о других типичных чертах российского менталитета, которые к тому же сильно различаются в зависимости от социальной группы и региона.

Достоинство дискуссии, с нашей точки зрения, заключается в том, что она показала: изменения в российском менталитете действительно происходят, и их необходимо исследовать с учетом возрастной и профессиональной структуры, а также региональных особенностей. Только в этом случае исследования позволят определить не только то, в какой степени институциональная среда формирует домохозяйства, но и то, как домохозяйства формируют институциональную среду, т.е. до конца понять логику институциональных изменений в постсоветской России.

Вторая сессия посвящена фирме в современной России. Широко обсуждаются легальные и внезаконные истоки российского бизнеса, изменение мотивации труда наемных работников и особенности поведения предпринимателей, а также соотношение конкуренции и монополии в постсоветской России. На данный момент во второй сессии представлено 12 докладов и 25 выступлений.

Центральной проблемой второй сессии стала проблема взаимоотношения предпринимателей и наемных работников: особенности мотивации и оплаты труда, а также проблемы принуждения к труду и его отчуждения. Здесь заслуживают особого внимания материалы, подготовленные [А.Л. Темницким](#), [Л.Г. Миляевой](#), [Т.Г. Озерниковой](#), [Г.П. Бессокирной](#). Важно подчеркнуть, что в центре внимания оказались не только вопросы адаптации наемных работников: от «слабых групп» (доклад [И.П. Поповой](#)) до «преуспевающий молодежи» (в докладах [А.Л. Темницкого](#) и [А.Н. Дёмина](#)), но и исследование поведения руководителей промышленных предприятий (доклад [И.Б. Гуркова](#), [Е.М. Авраамовой](#), [В.С. Тубалова](#)). Последние анализируют стратегическую архитектуру конкурентной фирмы, что позволяет нам глубже понять причины возникшей в начале XXI в. тенденции к экономическому росту.

Третья сессия начинается с 24 ноября 2003 г. и будет посвящена государству как экономическому субъекту современной России. Будут рассмотрены следующие вопросы.

- Как решалась проблема «институциональной неадекватности» российского государства в 1990-е гг.? Что удалось и что не удалось сделать? Почему?
- Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? Каковы исторические судьбы власти собственности в постсоветской России? Что ведет к ее ослаблению, а что – усиливает?

- Как разорвать порочный круг: «политический монополизм – административный ресурс – экономический монополизм» на региональном и федеральном уровнях?

На сегодняшний день уже представлено 8 докладов.

Четвертая сессия «Институт российского рынка» пройдет 8–22 декабря 2003 г. Планируется обсуждение следующих вопросов.

- Формальные и неформальные институты командной экономики: проблемы их трансформации. Цена перехода к рыночной экономике. Динамика транзакционных издержек. Различия стартовых условий перехода (территориальные и региональные аспекты).
- Сформировался ли институт рынка в постсоветской России? Какую роль в этом играют легальные и внезаконные фирмы? Какую роль играют рынки потребительских товаров и рынки ресурсов?
- Право силы вместо силы права или сила права вместо права силы (что необходимо для становления современного гражданского общества)?

Интернет-конференция еще не закончилась, однако уже сейчас созданы неплохие предпосылки для подготовки нового, третьего издания монографии «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)».

Условия участия в конференции

Чтобы принять участие в конференции, необходимо [зарегистрироваться](#). Зарегистрированные участники будут иметь доступ (через логин и пароль) к участию в дискуссии и получат возможность получать материалы конференции по электронной почте.

Участники конференции могут присылать как собственные доклады по тематическим сессиям и программным вопросам, так и вопросы и комментарии к докладам других участников. Объем докладов не более 5–8 страниц (не более 15 тыс. знаков). Доклады предоставляются в формате MS Word, кегль 12, через полтора интервала, сноски стандартные концевые. К каждому докладу должна быть приложена аннотация (не более 1 000 знаков) и (желательно) фотография докладчика. Доклады должны быть высланы не позднее чем за 5 дней до начала сессии.

По решению Консультативного Комитета проекта лучшие тематические сообщения будут рекомендованы к публикации в ведущих научных журналах. По результатам конференции может быть принято решение об издании тематического сборника. Авторы будут приглашены к участию в творческом коллективе под руководством проф. Р.М. Нуреева.

Надеемся, что этот проект сможет консолидировать научное сообщество и стать важной вехой на пути к национальной, российской школе нового институционализма для новой России.

Нуреев Рустем Махматович, руководитель конференции

Лобза Екатерина Валериевна, координатор конференции

Учебные программы

IR: Мы продолжаем представлять новый тип учебных программ, разработанных в рамках проекта Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>). Эксперимент начался летом 2003 г. В прошлом номере журнала мы уже публиковали первую интернет-программу. В этом номере предлагается еще одна.

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ¹

Мезенцева Елена Борисовна

к. э. н., доцент кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ

E-mail: mezents@orc.ru

2003

<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179>

Аннотация курса

Курс преподается на старших курсах бакалавриата, поскольку его освоение требует предварительного изучения основных экономических и социологических дисциплин: «Основы экономической социологии», «Общая социология», «Социальная структура и социальная стратификация», «Социальная и экономическая антропология», «Социальная статистика». Курс является продолжением изучения социально-экономической проблематики современного общества, логически следует после изучения студентами бакалавриата курсов «Основы экономической социологии», «Социология потребления», «Социология труда и занятости».

Основные темы данного курса связаны с выяснением содержания таких базовых понятий, как гендер, гендерный контракт, гендерная система, гендерный дисплей и пр., и изучением особенностей их проявления и взаимосвязи в сфере экономических отношений. Значительное место уделено изучению таких проблем, как дискриминация по признаку пола в сфере занятости, вертикальная и горизонтальная сегрегация, гендерные различия в уровне материального благосостояния, гендерные аспекты инвестиций в человеческий капитал и пр.

Программа изучения данной дисциплины предусматривает чтение лекций и проведение семинарских и занятий.

Самостоятельная работа студентов предполагает изучение теоретических материалов, конспектов лекций по курсу, широкого массива литературы (включая литературу на английском языке), статистических и аналитических отчетов, материалов социологических исследований.

В результате изучения курса студент должен: иметь представление об основных теоретических подходах к анализу гендерных аспектов экономического поведения, уметь самостоятельно ориентироваться в научной литературе по курсу, получить навыки самостоятельного анализа и интерпретации статических данных и результатов социологических обследований по проблематике курса.

¹ Программа подготовлена в рамках эксперимента Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>) «Учебные программы нового поколения».

Общие сведения о курсе

Цель курса – дать студентам углубленное представление об основных теоретических подходах к анализу гендерных аспектов экономического поведения и эмпирических исследованиях в данной предметной области.

Аудитория – студенты четвертого курса специализации «Экономическая социология».

Продолжительность – 15 недель (третий и четвертый модули, январь–апрель) по 4 часа в неделю. Соотношение лекций и семинарских занятий – 1:1.

Рубежный контроль – реферат по теме курса и письменный зачет.

Итоговая оценка складывается из трех элементов:

- работа на семинарских занятиях;
- оценка за реферат по теме курса;
- оценка за экзаменационную работу.

Основной вес приходится на работу на семинарах и экзамен.

* * *

К сожалению, базовый учебник по данной дисциплине в настоящее время отсутствует. Поэтому при разработке программы курса нам приходится опираться в основном на исследовательские работы и хрестоматии. Практически все источники из основной и значительной части дополнительной литературы доступны в сети Интернет в виде полнотекстовых документов. В тех случаях, когда у нас имелись авторские права или разрешения на размещение, некоторые источники были отсканированы специально для обеспечения данной программы.

Тема 1. Социальные и интеллектуальные предпосылки возникновения гендерных исследований как нового типа гуманитарного знания

Традиционные философские, социологические и психологические теории пола. Понятия «мужественности» и «женственности» в философских концепциях и психоанализе З. Фрейда. Теория инструментальных и экспрессивных ролей Т. Парсонса. Интерпретация гендерных различий с позиций биодетерминизма и социобиологии.

Социальные и интеллектуальные предпосылки феминизма. Концепции либерального, марксистского, социалистического, радикального, психоаналитического, экзистенциалистского и постмодернистского феминизмов. Феминистская критика традиционной науки. Проникновение феминистской теории в академическую среду – возникновение «Женских исследований» («Women's studies») и «Гендерных исследований» («Gender Studies»).

«Мужские исследования» («Men's studies») как новое направление научных исследований. «Кризис маскулинности» и мужские движения. Мужские исследования и парадигмы маскулинности. Маскулинность как история. Российский мужчина и его проблемы.

Основная литература

Лорбер Дж. Пол как социальная категория // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 127–136. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis6.html>

Бок Г. История, история женщин, история полов // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 170–200. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis6.html>

Элиас Н. Отношения между мужчиной и женщиной: изменение установки // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 103–127.
<http://www.hse.ru/science/igiti/thesis6.html>

Здравомыслова Е., Темкина А. Социология гендерных отношений и гендерный подход в социологии. <http://www.owl.ru/win/source.htm>

Здравомыслова Е., Темкина А. Феминистская критика эпистемологических оснований социологии: перспективы социологии гендерных отношений.
<http://www.owl.ru/win/source.htm>

Кон И.С. Меняющиеся мужчины в изменяющемся мире. Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001.
<http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>

Кон И.С. Маскулинность как история. Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001. <http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>

Кон И.С. Российский мужчина и его проблемы. Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001. <http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>

Дополнительная литература

Айвазова С. Права женщин в контексте русской культуры // Русские женщины в лабиринте равноправия. Очерки политической теории и истории. Документальные материалы. М., 1998. <http://www.owl.ru/win/books/rw/index.htm>

Бовуар С. де. Второй пол. Пер. с франц. М.: Прогресс; СПб: Алетейя, 1997. Т.1. Факты и мифы. С. 21–303.

Воронина О.А. Теоретико-методологические основы гендерных исследований / Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М.: МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. С. 13–95.

Здравомыслова Е., Темкина А. Исследования женщин и гендерные исследования на Западе и в России // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 177–185.

Тёрнер Б. Современные направления развития теории тела // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 137–168. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis6.html>

Уолцер М. Компания критиков: социальная критика и политические пристрастия XX века. Симона де Бовуар – ассимилированная женщина. Гл. 8.
<http://www.owl.ru/win/source.htm>

Фридан Б. Загадка женственности. М.: Прогресс, 1994.

Контрольные вопросы

- Каковы основные социокультурные механизмы построения гендерной асимметрии?
- Каковы основные представления о мужских и женских ролях (началах) в социологии половых ролей?
- Как описывают причину дискриминации женщин и пути ее преодоления различные направления феминизма: либеральное, социалистическое, радикальное, психоаналитическое и постмодернистское?
- Чем гендерные исследования отличаются от женских исследований?

- В чем различия между биодетерминизмом и гендерной теорией?
- Предопределена ли гендерная асимметрия биологически или она возникает вследствие социальных условий?
- Как Вы понимаете знаменитый афоризм Симоны де Бовуар: «Женщиной не рождаются, женщиной становятся»?
- Каково Ваше отношение к словам З. Фрейда: «Анатомия – это судьба...».
- Опишите основные этапы развития гендерных исследований на Западе.

Тема 2. Основные концептуальные подходы в гендерной теории

Этнография: культурный универсализм и гендерные роли. Дифференциация понятий «пол» и «гендер». Сущность категории гендера.

Теоретические подходы к анализу и объяснению гендерных различий. Генетика и эволюция (Л. Тайгер, Р. Фокс). Социобиология (Э.О. Уилсон, Д. Береш, Геодакян). Структурный функционализм (Т. Парсонс, Дж. Мердок, М. Комаровски, Дж. Боулби). Культурно-антропологический подход (М. Мид, Э. Оукли).

Теория социального конструирования гендера (К. Уэст и Д. Зиммерман). Три методологических источника теории социального конструирования гендера: 1) социальное конструирование реальности (П. Бергер, Т. Лукман); 2) драматургический интеракционизм (И. Гоффман); 3) этнометодология (Г. Гарфинкель).

Гендер в социально-демографических исследованиях. Гендер как стратификационная категория. Гендер как культурная метафора. Понятия «гендерный контракт», «гендерная система», «гендерный порядок», «гендерный дисплей». Развитие гендерных исследований в России – основные центры, темы исследований и учебные программы.

Основная литература

Айвазова С. От теории к практике: «контракт работающей матери», в кн.: Айвазова С. Русские женщины в лабиринте равноправия. Очерки политической теории и истории. Документальные материалы. М., 1998. <http://www.owl.ru/win/books/rw/index.htm>

Здравомыслова Е., Темкина А. Социальное конструирование гендера как методология феминистского исследования. <http://www.owl.ru/win/source.htm>

Пфау-Эффингер Б. Опыт кросс-национального анализа гендерного уклада // Социологические исследования. 2000. № 11. С. 24–36. http://socis.isras.ru/SocIsArticles/ListSocIs2000_7_12.htm

Bradley, K., and D. Khor. Toward an integration of theory and research on the status of women, *Gender and Society* (September 1993). Vol. 7. No. 3. P. 347–378. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Carrigan, T., B. Connell, and J. Lee. Toward a New Sociology of Masculinity, *Theory and Society* (September 1985). Vol. 14. No. 5. P. 551–604. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Goffman, Erving. The arrangement between sexes, *Theory and Society* (1977). Vol. 4. No. 3. P. 301–331. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Komarovsky, M. Cultural Contradictions and Sex Roles: The Masculine Case, *American Journal of Sociology* (1973). (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

West, C., and D. Zimmerman. Doing Gender, *American Journal of Sociology* (1987). (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

- Бергер П, Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М.: Academia-Центр, Медиум 1995.
- Воронина О. Основы гендерной теории и методологии // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М.: МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. С. 95–109.
- Клименкова Т. Женщина как феномен культуры. Взгляд из России. <http://www.owl.ru/win/source.htm>
- Томпсон Дж.Л., Пристли Дж. Социология. Вводный курс / Пер. с англ. Гл. 2. Биологический и социальный пол. М.: Издательство АСТ; Львов: Инициатива, 1998. С. 70–104.
- Уэст К., Зиммерман Д. Создание гендера (пер. Е. Здравомысловой) // Гендерные тетради / Под ред. А. Клецина. Труды СПб. филиала ИС РосАН. 1997. С. 94–124.
- Уолцер М. О терпимости. Лекции по этике, политике и экономике. Полный текст гл. 4 «Практические вопросы: Гендер» см.: <http://www.owl.ru/win/source.htm>
- Bielby, William T., and Denise D. Bielby. I Will Follow Him: Family Ties, Gender-Role Beliefs, and Reluctance to Relocate for a Better Job, *American Journal of Sociology* (March 1992). Vol. 97. No. 5. P. 1241–1267. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Hagan, J., A.R. Gillis, and J. Simpson. Clarifying and Extending Power-Control Theory, *American Journal of Sociology* (January 1990). Vol. 95. No. 4. P. 1024–1037. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Контрольные вопросы

- Чем различаются понятия «гендер» и «пол»?
- Какую содержательную нагрузку несут на себе гендерные (т.е. социально сконструированные) различия по отношению к биологическим?
- Чем, по Парсонсу, определяется социальный статус мужчины и его социальная роль в семье и чем определяется социальный статус женщины ?
- Каковы гендерные роли женщин и мужчин в нашей стране? Совпадают ли они с парсоновским делением на инструментальные мужские и экспрессивные женские?
- Каким образом Кэндес Уэст и Дон Зиммерманн определяют основные различия между полом, категорией пола и гендером?
- Каковы теоретические концепции, лежащие в основе теории социального конструирования гендера?
- Какой смысл И. Гоффман вкладывает в понятие «гендерный дисплей»?
- Какие средства используются для выражения гендерной принадлежности в ходе коммуникации?
- В чем состоял смысл стратегии «тайного ученичества», которую Г. Гарфинкель описывает в «случае Агнес»? Почему для Агнес было проблемой рутинизировать свои повседневные действия по поддержанию собственной гендерной идентичности?
- Какие ресурсы используются для утверждения и поддержания гендерных различий?
- Каким образом происходит усвоение гендерной идентичности в детском возрасте? В чем сходство задач, стоящих перед детьми 4–5 лет, с проблемами, которые пыталась разрешить Агнес?

- Каким образом создание гендера придает статус нормальности и естественности социальным отношениям? Как связаны между собой «создание гендера» и социальный контроль? Приведите примеры проявлений подобного социального контроля.
- В чем состоят различия между понятиями «гендерный уклад», «гендерная культура» и «гендерная система?»
- Как взаимосвязаны между собой культура, институты и социальное действие в гендерном укладе?
- На каких методологических основаниях построена классификация гендерных укладов Пфау-Эффингер?
- Назовите пути модернизации гендерного уклада и опишите их основные особенности.
- Оцените аналитические возможности использования теоретической модели гендерного уклада для современной России.
- В чем Вы видите основные особенности формирования и развития российской гендерной системы?
- Что такое «гендерный контракт»? На каких основаниях складывались базовые типы гендерного контракта в советской России?
- Что такое «легитимный контракт», «антилегитимный контракт», «теневой контракт»?
- Опишите основные тенденции в трансформации легитимного и антилегитимного гендерного контракта в постсоветское время.
- В чем состоят особенности новых типов маскулинности, возникших в постсоветское время?

Тема 3. Гендер и социальная стратификация

Основные понятия теории социальной стратификации. Гендерная стратификация как подсистема социальной стратификации. Соотношение понятий «гендерная дифференциация» и «гендерная стратификация». Основания гендерной дифференциации (биологический пол, гендерная идентичность, гендерные идеалы, гендерные роли). Маргарет Мид: социокультурное конструирование гендерных ролей. Традиционные мужские и женские роли. Гендерная дифференциация социальных ролей в функционализме и в теории конфликта.

Основания социальной стратификации (власть, собственность, престиж) и их гендерный «портрет». Разделение труда по признаку пола как основа формирования подсистемы гендерной стратификации. Взаимосвязь гендерной социальной стратификации и профессиональной сегрегации по признаку пола в современных обществах. Гендерная социализация как один из механизмов самоподдержания гендерной стратификации.

Концепция гендерной стратификации М. Манна. Патриархат в аграрных обществах. Три современных преобразования гендера и стратификации: 1) капитализм — нео-патриархат и гендерные классы; 2) либеральное гражданство, индивид и нация; 3) национальное государство и политизация гендерных отношений.

Кристин Дельфи и Диана Леонард: наследование имущества и социального статуса как механизм формирования внутрисемейной статусной иерархии и гендерного социального неравенства.

Дж. Хубер: экологические условия и использование орудий труда как основа формирования гендерного стратификационного деления.

Иерархии и стратификация в частной сфере (семья, община). Взаимосвязь гендерной и социальной стратификации в различных сообществах (М. Макинтош). Дифференциация домашнего труда как основание для формирования гендерной стратификации (Юлия Брайнс).

Основная литература

Хубер Дж. Теория гендерной стратификации // Антология гендерной теории / Под ред. Е. Гаповой и А. Усмановой. Минск: ПроPILEI, 2000. С. 77–99. (Ридер)

Brines, Julie. Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home, *American Journal of Sociology* (November 1994). Vol. 100. No. 3. P. 652–688. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Brinton, Mary C. The Social-Institutional Bases of Gender Stratification: Japan as an Illustrative Case, *American Journal of Sociology* (September 1988). Vol. 94. No. 2. P. 300–334. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Delphy, C. and D. Leonard. Class Analysis, Gender Analysis and the Family, in: Crompton, Rosemary, and Michael Mann (eds.) *Gender and Stratification*. Oxford: Polity Press, 1986. P. 57–74. (Ридер)

Grant, L. Seminar in gender stratification:

www.uga.edu/soc/soci8280seminar.pdf

<http://ecsocman.edu.ru/images/pubs/2003/01/28/0000042900/lindex20grant.pdf>

Mann, M. A Crisis in Stratification Theory? Persons, Households, Families, Lineages, Genders, Classes and Nations, in: Crompton, Rosemary, and Michael Mann (eds.) *Gender and Stratification*. Oxford: Polity Press, 1986. P. 40–57. (Ридер)

Pyke, K.D. Class-Based Masculinities: The Interdependence of Gender, Class and Interpersonal Power, *Gender and Society* (October 1996). Vol. 10. No. 5. P. 527–549. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

Коллинз Р. Введение в неочевидную социологию (гл. V. Любовь и собственность) // Антология гендерной теории / Под ред. Е. Гаповой и А. Усмановой. Минск: ПроPILEI, 2000. С. 114–141.

Наберушкина Э.К. Гендерная стратификация инвалидности // Социокультурный анализ гендерных отношений / Под ред. Е. Ярской-Смирновой. Саратов, 1998. http://meltingpot.fortunecity.com/rundberg/963/publ/gend_sb_www/chapter_3/naberuskina.htm

Gimenez, M.E. Social stratification (программа учебного курса) (<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/2409>)

Lane, L.N. Motherhood and the reproduction of gender stratification. (<http://wwwlib.umi.com/dissertations/sear...>)

Mackintosh, M.M. Domestic Labour and the Household, in: Burman, Sandra (ed.) *Fit Work for Women*. New York: St. Martin's Press, 1979. (Ридер)

Контрольные вопросы

- Как соотносятся между собой понятия «гендерная дифференциация» и «гендерная стратификация»?
- Каковы ключевые основания формирования гендерной дифференциации?
- Каково значение социокультурного конструирования гендерных ролей в формировании гендерной стратификации?
- В чем состоял вклад Маргарет Мид в понимание гендерной стратификации?
- Разделение труда по признаку пола как основа формирования подсистемы гендерной стратификации.
- Охарактеризуйте три современных преобразования гендера и стратификации в концепции гендерной стратификации Микаэля Манна.
- Какой механизм лежит в основе формирования статусной иерархии и гендерного социального неравенства в концепции Кристин Дельфи и Дианы Леонард?
- В чем основные отличия методологического подхода к анализу гендерной стратификации, предложенного М. Манном, от концепции гендерной стратификации К. Дельфи и Д. Леонард?
- Как связаны между собой различные основания социальной стратификации (включая пол) в традиционных сообществах (М. Макинтош)?
- Каким образом формируется гендерная стратификация на уровне домохозяйства? Какова роль дифференциации домашнего труда в этом процессе?
- Каким образом домашний труд воспроизводит гендерные статусы мужа и жены?
- Каковы основные функции гендерных стереотипов? Какие из этих функций являются наиболее важными?
- Что понимается под «скрытым учебным планом»? Какими средствами могут транслироваться гендерные стереотипы в рамках «скрытого учебного плана»?
- Существует ли дискриминация мальчиков и девочек в рамках средней школы? Если да, то в каких формах, и против кого она направлена?
- Что понимается под нормой успешности для мужчин? Существует ли аналог этой нормы для женщин?

Тема 4. Положение мужчин и женщин в экономике: подход с позиций марксизма, неомарксизма, радикального и социалистического феминизма

Марксизм и неомарксизм: основные положения. Ф. Энгельс: «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Женский производительный труд как первое условие освобождения женщины. Характеристика буржуазной семьи. Феминистская критика марксистского подхода – неприемлемость марксистского разделения производительного и непроизводительного труда, исключение из поля зрения экономической науки большей части деятельности, выполняемой женщинами в частной сфере.

Современные теоретические подходы к анализу положения женщин в экономике.

Кристин Дельфи (радикальное направление): концепция «семейного способа производства» и эксплуатация женщин как следствие культурной укорененности этого способа производства.

Хайди Хартманн («теория двух систем»): патриархат и капитализм как две независимые, но взаимодействующие и функционально связанные между собой системы. Механизм воспроизводства патриархатных отношений в современной капиталистической экономике.

Р. Баррон и Г. Норрис: подчиненное положение женщины в обществе и в экономике как средство обеспечения гибкости рынка труда.

Основная литература

Энгельс Ф. Варварство и цивилизация // Происхождение семьи, частной собственности и государства. М.: Госполитиздат, 1950. С. 163–170.

<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Тартаковская И.Н. Социалистический феминизм // Социология пола и семьи. Самара, 1997. С. 31–40. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Айвазова С. Гендерное равенство в контексте прав человека. М., 2001. <http://www.owl.ru/win/books/gender/index.htm>

Мезенцева Е.Б. Гендерная проблематика в экономической теории.

<http://www.owl.ru/win/books/articles/mezenzeva.htm>

Журженко Т.Ю. Предмет и задачи феминистской экономической теории // Теория и история феминизма. Харьков: Ф-Пресс, 1996. С. 181–223.

<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Коллонтай А.М. Женщина-работница в современном обществе // Айвазова С. Русские женщины в лабиринте равноправия. Очерки политической теории и истории. Документальные материалы. М., 1998. <http://www.owl.ru/win/books/rw/index.htm>

Дополнительная литература

Айвазова С. Идеология «новой женщины»: смена вех, в кн.: Айвазова С. Русские женщины в лабиринте равноправия. Очерки политической теории и истории. Документальные материалы. М., 1998. <http://www.owl.ru/win/books/rw/index.htm>

Цебрикова М.К. Предисловие к книге Джона Стюарта Милля «Подчиненность женщины» // Айвазова С. Русские женщины в лабиринте равноправия. Очерки политической теории и истории. Документальные материалы. М., 1998. <http://www.owl.ru/win/books/rw/index.htm>

Braverman, H. *Labor and Monopoly Capital*. N.Y.: Monthly Review Press, 1974.

Delphy, C. *Close to Home*. Amherst: University of Massachusetts Press, 1984.

Hartmann, H. The Unhappy marriage of Marxism and Feminism. Towards a More Progressive Union, *Capital and Class* (1979). No. 8.

Young, I. Socialist Feminism and the Limits of Dual Systems Theory, *Socialist Review* (March-June 1980). Vol. 10. No. 2–3.

Zaretsky, E. *Capitalism, the Family, and Personal Life*. N.Y.: Harper and Row, 1973.

Контрольные вопросы

- В чем, по мнению классиков марксизма, состояли основные причины подчиненного положения женщин?
- Какие пути преодоления этой подчиненности были предложены в рамках классического марксистского подхода?
- В чем причина отрицательного отношения основателей марксизма к женскому освободительному движению?
- По каким основаниям классический марксистский подход к объяснению подчиненного положения женщин критикуется с позиций феминизма?
- Какие позиции марксизма неприемлемы для феминисток?
- В чем состоят основные особенности концепции «семейного способа производства», предложенной Кристин Дельфи? В чем Вы видите основные слабости этой концепции?
- Каким образом описывается механизм воспроизводства патриархатных отношений в современной капиталистической экономике с позиции теории двух систем?
- Какие теоретические источники лежат в основе «теории двух систем»?
- В чем Хайди Хартманн видит функциональную связь между системами капитализма и патриархата?
- Сформулируйте основные критические замечания, которые могут быть высказаны в адрес этого подхода.

Тема 5. Анализ положения мужчин и женщин в экономике с позиций неоклассического подхода

Критика базовых постулатов неоклассического подхода с позиций феминистки ориентированных исследователей. Критика концепции «homo economicus» (постулатов о об автономии личности, о рациональности поведения, неизменности предпочтений, эгоизме как главном побудительном мотиве человеческой деятельности).

Процессы распределения внутри семьи. Модель семейного консенсуса П. Самуэльсона. Альтруистическая модель Г. Беккера: Феминистская критика неоклассических моделей внутрисемейного распределения доходов.

Неоклассический подход к анализу репродуктивного поведения. Решение иметь ребенка как инвестиционное решение. Занятость женщин на оплачиваемой работе как фактор относительного удорожания времени работающей матери. Взаимосвязь уровня материального благосостояния семьи и числа детей. Взаимосвязь уровня образования женщин и репродуктивного поведения. Количество и «качество» детей в семье. Изменение объема инвестиций в ребенка в зависимости от численности детей. Противоречия между теоретическими моделями и эмпирическими данными.

Основная литература

Альтовский Е. Новый взгляд на систему национальных счетов // Информационно-аналитическая газета «Модус». 1999. 15 августа. № 16 (95).

<http://modus.mobile.ru/index.html?id=1009>

Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение // США: экономика, политика, идеология. 1994. № 1. С. 99–107; № 2. С. 93–98 (<http://www.libertarium.ru/libertarium/69974>).

- Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. 1994. С. 12–36. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/90883>
- Вулли Фр. Феминистский вызов неоклассической экономической теории // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 77–101. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis6.html>
- Журженко Т.Ю. Предмет и задачи феминистской экономической теории // Теория и история феминизма. Харьков: Ф-Пресс, 1996. С. 181–223.
- Нельсон Дж. Труд, гендер и экономический/социальный дуализм // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Отв. редактор и составитель Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН – МЦГИ – «Русская панорама», 2002. С. 259–275. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Дополнительная литература

- Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). М.: Наука, 1993. Главы 1–2. <http://ek-lit.agava.ru/avtosod.htm>
- Кесслер-Хэррис Э. Женский труд и социальный порядок // Антология гендерной теории / Под ред. Е. Гаповой и А. Усмановой. Минск: ПроPILEI, 2000. С. 171–190.
- Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Предложение труда, производство в домашнем хозяйстве, семья и жизненный цикл (Гл. 7) // Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Пер. с англ. под ред. Р. Колосовой, Т. Разумовой, С. Рощина. М.: МГУ, 1996. С. 241–258.
- England P. The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions, in: Ferber, M.A., and J.A. Nelson (eds.) *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1993. P. 37–54.
- Ferber, Marianne A. The Study of Economics: A Feminist Critique, *American Economic Review* (May 1995). Vol. 85. No. 2. P. 357–361. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Jacobsen, Joyce P. Introduction, in: *The Economics of Gender*. Blackwell Publishers Inc. Cambridge, Massachusetts, 1998. P. 3–41.
- Siow, Aloysius. Differential Fecundity, Markets, and Gender Roles, *Journal of Political Economy* (April 1998). Vol. 106. No. 2. P. 334–354. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Strober, Myra H. Rethinking Economics Through a Feminist Lens, *American Economic Review* (May 1994). Vol. 84. No. 2. P. 143–147. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Контрольные вопросы

- Какие поведенческие постулаты модели «экономического человека» являются основным объектом критики со стороны представительниц феминизма?
- В чем, по Беккеру, состоит гендерная асимметрия в накоплении человеческого капитала в браке?
- В какие виды издержек эта асимметрия трансформируется в случае развода для женщин? А для мужчин?
- Какие модели поведения позволяют минимизировать возможные издержки от асимметричного накопления человеческого капитала в браке? Дайте краткую характеристику отдельно для мужчин и для женщин.

- Опишите основные модели внутрисемейного распределения доходов. Можно ли считать эти модели гендерно-нейтральными или нет?
- В чем состоит феминистская критика в адрес неоклассических моделей внутрисемейного распределения доходов, предложенных Г. Беккером?
- Как связаны между собой материальное благосостояние семьи и число детей? Каким образом эта взаимосвязь интерпретируется с позиций неоклассического подхода?
- Как связаны между собой количество и «качество» детей в семье? Как изменяется объем инвестиций в ребенка в зависимости от численности детей?
- Существуют ли противоречия между неоклассическими моделями репродуктивного поведения и эмпирическими данными? Дайте свою интерпретацию причины этих противоречий.

Тема 6. Институциональный подход к исследованию положения мужчин и женщин в экономике

Торстейн Веблен. «Теория праздного класса»: эволюция экономической роли женщин в истории: женщина как добыча захватчика; женщина как производитель потребительских благ для своего господина; женщина как объект демонстрации мужского успеха и богатства. Концепция демонстративного потребления и ее гендерный аспект. Демонстративное освобождение женщины от производительной деятельности как способ подтверждения социального статуса мужчины.

Современная постановка гендерных проблем с позиций неинституционального подхода. Брак и семья как институциональные структуры. Р. Поллак: брак как результат стремления индивидов создать стабильную среду для жизни и воспитания детей. Институт брака как институциональная структура, сочетающая гибкость (возможность адаптации к изменениям), и жесткость (охрана каждого из супругов от эгоистической эксплуатации со стороны другого). Минимизация издержек контроля как экономический смысл заключения брака. Понятие «морального риска» применительно к анализу брачных и гендерных отношений.

Брак как имплицитный («отношенческий») контракт. Принципиальная неполнота имплицитных контрактов. Роль социальных институтов (государство, церковь, комьюнити) в толковании условий брака как имплицитного контракта. Л. Вайтцман: брак как контракт, условия которого в большой мере диктуются государством. Значение «переговорной силы» супругов в реализации подобных контрактов.

Брак как «кооперативная игра» (Мэнсер и Браун, Макэлрой и Хорни). Домашнее насилие как один из способов разрешения в свою пользу переговоров по спорным вопросам.

Основная литература

Lundberg, S., and R.A. Pollak. Bargaining and Distribution in Marriage, *Journal of Economic Perspectives* (Autumn 1996). Vol. 10. No. 4. P. 139–158. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Lundberg, S., R.A. Pollak, and T.J. Wales. Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit, *Journal of Human Resources* (Summer 1997). Vol. 32. No. 3. P. 463–480. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Мезенцева Е.Б. Гендерная проблематика в основных направлениях экономической мысли // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М.: МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. С. 109–125. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Олейник А. Домашнее хозяйство и его типы // Институциональная экономика. Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2000. С. 375–387.

Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 50–77. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/90886>

Дополнительная литература

Кесслер-Хэррис Э. Женский труд и социальный порядок // Антология гендерной теории / Под ред. Е. Гаповой и А. Усмановой. Минск: ПроPILEI, 2000. С. 171–190. (Ридер)

Jacobsen, Joyce P. Introduction, in: *The Economics of Gender*. Cambridge, Mass.: Blackwell Publishers Inc., 1996. P. 3–41.

Lundberg, S., and R. Pollak. Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market, *Journal of Political Economy* (December 1993). Vol. 101. No. 6. P. 988–1010. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Manser, M., and M. Brown. Marriage and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis, *International Economic Review* (February 1980). Vol. 21. No. 1. P. 31–44.

Smock, Pamela J. Gender and the Short-Run Economic Consequences of Marital Disruption, *Social Forces* (September 1994). Vol. 73. No. 1. P. 243–262. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Контрольные вопросы

- В чем состояла эволюция экономической роли женщин в истории по Торстейну Веблену?
- Опишите концепцию демонстративного потребления и ее гендерный аспект. Каким образом гендерные роли женщин связаны с подтверждением социального статуса мужчины?
- Дайте характеристику брака и семьи как институциональных структур.
- Каковы функции брака по Роберту Поллаку?
- В чем состоят основные особенности института брака?
- Как институционалисты объясняют экономический смысл заключения брака с учетом возможного оппортунистического поведения партнеров?
- Возможно ли применение понятия «морального риска» к анализу брачных и гендерных отношений? Приведите примеры.
- Какие особенности позволяют интерпретировать брак как имплицитный («отношенческий») контракт?
- Какова роль социальных институтов (государство, церковь, комьюнити) в толковании условий брака как имплицитного контракта?
- Чем определяется «переговорная сила» супругов в реализации подобных контрактов?
- Каким образом может быть интерпретировано домашнее насилие с позиций институционального подхода?

Тема 7. Гендерные аспекты инвестиций в человеческий капитал

Разделение труда внутри семьи с позиций теории «человеческого капитала». Понятие «человеческого капитала» (Т. Шульц, Г. Беккер). «Человеческий капитал» в широком и в

узком смысле. Две части «человеческого капитала»: общая и специфическая. Понятия «рыночного» и «домашнего» семейного капитала. Специфика инвестиций в человеческий капитал как основа гендерного разделения труда на микро- и макроуровнях. Домашний труд как фактор формирования специфического «домашнего человеческого капитала».

Специфический «семейный капитал» и брачные отношения. Брак как процесс сортировки мужчин и женщин для создания малых партнерств с помощью брачного рынка. Понятие специфического «семейного капитала». Принятие решений о вступлении в брак и расторжении брака в зависимости от ожидаемой полезности. Вероятность развода как функция продолжительности брака. Взаимосвязь между вероятностью развода, уровнем образования и величиной индивидуальных доходов супругов. Противоречия теоретической модели и эмпирических данных об уровне и факторах разводимости.

Основная литература

Баскакова М.Е. Высшее образование для мужчин и женщин // Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001.
<http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>

Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 12–36. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/90883>

Капелюшников Р.И. Теория человеческого капитала (1998).
http://www.libertarium.ru/libertarium/10624/lib_article_t?PRINT_VIEW=1

Jacobsen, Joyce P. Causes of Earnings Differences: Human Capital, in: *The Economics of Gender*. Cambridge, Mass.: Blackwell Publishers Inc., 1996. P. 258–291. (Ридер)

Smock, Pamela J. Gender and the Short-Run Economic Consequences of Marital Disruption, *Social Forces* (September 1994). Vol. 73, No. 1. P. 243–262. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Vella, Francis. Gender Roles and Human Capital Investment: The Relationship between Traditional Attitudes and Female Labor Market Performance, *Economica. New Series* (May 1994). Vol. 61. No. 242. P. 191–211. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

Исторический обзор подходов к концепции человеческого капитала
http://www.sibupk.nsk.su/Public/Chairs/c_ectheory/kapital/gl1.htm

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Человеческий капитал, образование и профессиональное обучение // Экономика / Пер. с англ. М.: Дело, 1998.

Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Инвестиции в человеческий капитал, образование и профессиональная подготовка // Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Пер. с англ. под ред. Р. Колосовой, Т. Разумовой, С. Рощина. М.: МГУ, 1996. С. 317–363.

Waldfoegel, Jane. Understanding the “Family Gap” in Pay for Women with Children, *Journal of Economic Perspectives* (Winter 1998). Vol. 12. No. 1. P. 137–156. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Контрольные вопросы

- В чем состоят различия в инвестициях мужчин и женщин в человеческий капитал? Каким образом эти различия влияют на гендерное разделение труда на микро- и макроуровнях?

- В чем состоят отличительные особенности «домашнего человеческого капитала» по сравнению с «рыночным»?
- Дайте описание брачного рынка в модели Г. Беккера.
- Какие функции выполняет брачный рынок?
- Что такое «выбор по сходству» и «выбор по различию»? В каких случаях действуют эти модели выбора брачного партнера?
- Каковы функции приданного и выкупа за невесту в функционировании брачного рынка?
- Каким образом происходит процесс «сортировки» мужчин и женщин на брачном рынке? Можно ли говорить о том, что на брачном рынке присутствуют рыночные сигналы, обеспечивающие эффективность подобной сортировки? Если да, то в чем они могут выражаться?
- Какие факторы, по Г. Беккеру, принимаются во внимание супругами при решении о расторжении брака?
- Как связаны между собой продолжительность брака и вероятность решения о разводе? Чем это объясняется в модели Г. Беккера?
- Насколько выводы, полученные на данной модели, соотносятся с эмпирическими данными? Чем Вы можете объяснить противоречия между теоретической моделью и эмпирическими данными?
- Как связаны между собой вероятность развода, уровень образования и величина индивидуальных доходов супругов?
- Считаете ли Вы, что в современных условиях девушки при выборе брачного партнера ориентируются в основном на критерий дохода? А на какие критерии ориентируются в таком случае юноши? Приведите аргументы в защиту Вашей точки зрения.

Тема 8. Женщины и мужчины в сфере занятости и на рынке труда

Основные тенденции в занятости мужчин и женщин в XX веке. Взаимосвязь уровня занятости женщин и темпов экономического развития. Жизненный цикл семьи и возрастная динамика занятости мужчин и женщин.

Структура и динамика занятости мужчин и женщин в России. Гендерные различия основных показателей занятости и безработицы в период экономических реформ в России: изменение уровня трудовой активности и отраслевой структуры занятости; региональная дифференциация основных показателей занятости и безработицы мужчин и женщин; вторичная занятость и предпринимательство в гендерном аспекте.

Основная литература

- Мезенцева Е.Б.* Трудовые права в современном российском контексте (гендерный аспект) // Права женщин в России: исследование реальной практики их соблюдения и массового сознания. М.: МЦГИ, 1998. Т.1.
<http://www.gender.ru/public/prava/glava2/mezents.htm>
- Римашевская Н.М.* Гендерные аспекты социально-экономической трансформации в России // Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001. <http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>
- Ржаницына Л.С.* Макроэкономические проблемы в ракурсе гендерного подхода: анализ российской практики // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской

практики / Отв. ред. и сост. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН – МЦГИ – «Русская панорама», 2002. С. 153–167. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Роцин С.Ю. Гендерное равенство и расширение прав и возможностей женщин в России в контексте целей развития тысячелетия (Доклад Рабочей группы ООН о поощрении равенства мужчин и женщин и расширения возможностей женщин). Июль 2003. Раздел 3. Гендерное равенство на рынке труда, в чем оно? <http://www.owl.ru/rights/undp2003/index.htm>

Тюрюканова Е.В. Миграция женщин из России: еще одна «стратегия успеха»? // Гендерные аспекты социальной трансформации. М.: ИСЭПН, 1996. С. 84–102. <http://www.a-z.ru/women/texts/tyuryukanr.htm>

Cotter, David A., et al. The Demand for Female Labor, *American Journal of Sociology* (May 1998). Vol. 103. No. 6. P. 1673–1712. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Marini, Margaret M., et al. Gender and Job Values, *Sociology of Education* (January 1996). Vol. 69. No. 1. P. 49–65. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

Ашвин С. Утверждение мужской идентичности на рынке труда современной России // Рубеж. Альманах социальных исследований. № 16–17. <http://socnet.narod.ru/Rubez/archieve-frame.htm&text>

Баскакова М.Е. Проблемы и права работников с семейными обязанностями // Права женщин в России: исследование реальной практики их соблюдения и массового сознания. М.: МЦГИ, 1998. Т. 1. <http://www.gender.ru/public/prava/glava2/st-2.htm>

Баскакова М.Е. Равные возможности и гендерные стереотипы на рынке труда. <http://ngo.org.ru/ngoss/get/cid11365/id12723.html>

Исупова О.Г. Недостаточно оплачиваемая работа: почему мы соглашаемся? // Социологические исследования. 2000. № 3. http://socis.isras.ru/SocIsArticles/2002_03/Isupova.doc

Либоракина М.И. Женщины и приватизация. М.: Фонд «Институт экономики города», 1999. http://www.urbanecomomics.ru/biblio/a8_2.html

Ржаницына Л.С., Чекорина Н.И. Женщины и реформирование Трудового кодекса (Доклад на совместном заседании Комиссии по делам женщин при председателе Совета Федерации РФ и Центра гендерной экспертизы законопроектов информационно-аналитического управления аппарата Совета Федерации на тему «Методология гендерной экспертизы законопроектов»). <http://www.wcons.org.ru/exp001.shtml>

Bolle, P. Part-time work: Solution or trap?, in: Fetherolf Loutfi, Martha (ed.) *Women, Gender and Work. What is Equality and How Do We Get There?* Geneva: International Labour Office, 2001. P. 215–239.

Ettner, Susan L. The Impact of “Parent Care” on Female Labor Supply Decisions, *Demography* (February 1995). Vol. 32. No. 1. P. 63–80. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Контрольные вопросы

- Опишите основные тенденции в занятости мужчин и женщин в XX веке.
- Охарактеризуйте различия в повозрастных показателях занятости между мужчинами и женщинами и дайте их интерпретацию.

- Чем можно объяснить сближение профилей занятости мужчин и женщин в последней четверти XX века?
- Как связаны между собой жизненный цикл семьи и возрастная динамика занятости мужчин и женщин?
- Дайте общую характеристику особенностей занятости мужчин и женщин в России в советский и постсоветский период.
- Каковы основные сдвиги в отраслевой и профессиональной структуре занятости мужчин и женщин, произошедшие за последние 15 лет? Чем они могут быть объяснены?
- Опишите динамику показателей безработицы среди мужчин и женщин за последние 15 лет. Существуют ли отличия в показателях безработицы между полами? Если да, то в чем они состоят и чем это можно объяснить?
- Дайте сравнительную характеристику мужского и женского предпринимательства в России.

Тема 9. Профессиональная карьера, лидерство, предпринимательство: гендерный аспект

Понятие «профессиональная карьера». Значение профессиональной карьеры в системе ценностей мужчин и женщин. Значимость отдельных атрибутов карьеры для мужчин и женщин (получение больших полномочий, более высокого статуса, власти, материального благополучия).

Факторы, влияющие на построение профессиональной карьеры: характеристики женской и мужской рабочей силы (уровень образования и профессиональной квалификации, владение новыми информационными технологиями и т.д.), степень загруженности семейными и бытовыми обязанностями, степень гендерной стереотипизации профессиональных установок и поведения, уровень интернальности / экстернальности.

Соотношение профессиональной карьеры и семейных ценностей в жизненной стратегии мужчин и женщин. Различия в профессиональном целеполагании и целедостижении мужчин и женщин. Приоритетность семейных ценностей как доминирующая жизненная стратегия женщин. Модель «одна карьера на семью». Особенности «двухкарьерных семей».

Гендерный анализ карьеры по ее видам. Четыре модели служебной карьеры: «трамплин», «лестница», «змея», «перепутье».

Основные концептуальные подходы к анализу лидерства в сфере бизнеса и предпринимательства

Концепции, утверждающие доминирование гендерного фактора над лидерской позицией: концепция «гендерного потока» (Барбара Гутек); гендерной селекции лидеров (Дж. Боумен, С. Суттон и др.) и пр.

Концепции, утверждающие доминирование лидерской позиции над гендерным фактором: ситуационно-должностной подход (Р. Хаус, Дж. Хант); статусная теория лидерства (Дж. Бергер и др.) и пр.

Концепции, утверждающие равноценность лидерской позиции и гендерного фактора: концепция информационной обработки (Д. Гамильтон); социально-ролевая теория гендерных различий лидерства (Элис Игли).

Различия в способах взаимодействия руководителей разного пола с коллективами. Анализ различных подходов к женскому стилю менеджмента: подход с позиций равных возможностей, меритократический подход, подход с позиций «иногo взгляда», подход,

альтернативный мужскому. Дифференциация мужского и женского стиля лидерства по отдельным компонентам руководства.

Проблемы женского предпринимательства: история формирования слоя женщин-предпринимательниц. Социальные траектории женщин в бизнесе. Количественная динамика и качественная эволюция женского предпринимательства. Основные барьеры на пути становления и развития женского предпринимательства

Основная литература

Бендас Т.В. Гендерные исследования лидерства. <http://women.library.kr.ua/gendislid.html>

Богущи Л. Гендерная культура, или о типологии взаимоотношений полов в организациях // ОФИС. 1999. № 3. <http://www.officemag.kiev.ua/rus/archive/03-1999/14.html>

Роцин С.Ю. Предпринимательство и собственность // Гендерное равенство и расширение прав и возможностей женщин в России в контексте целей развития тысячелетия (Доклад Рабочей группы ООН о поощрении равенства мужчин и женщин и расширения возможностей женщин). Июль 2003. Раздел 3. Гендерное равенство на рынке труда, в чем оно? <http://www.owl.ru/rights/undp2003/index.htm>

Тартаковская И.Н. Мужская работа, женская работа // Рубеж. Альманах социальных исследований. 2001. № 16–17. <http://www.socnet.narod.ru/Rubez/16-17/tartakovskaya.htm>

Чирикова А.Е. Женщина-менеджер в современном бизнесе // Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001. <http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>

Чирикова А.Е. Женское предпринимательство в России: концептуальные подходы и направления исследований // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Отв. ред. и сост. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН – МЦГИ – «Русская панорама», 2002. С. 235–250. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Bielby, William T., and Denise D. Bielby. I Will Follow Him: Family Ties, Gender-Role Beliefs, and Reluctance to Relocate for a Better Job, *American Journal of Sociology* (March 1992). Vol. 97. No. 5. P. 1241–1267. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Francis, Vella. Gender Roles and Human Capital Investment: The Relationship between Traditional Attitudes and Female Labor Market Performance, *Economica. New Series* (May 1994). Vol. 61. No. 242. P. 191–211. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

Чирикова А.Е. Женщина во главе фирмы (проблемы становления женского предпринимательства в России) // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 94–102.

Киянова М.К. Женщины и бизнес: две ловушки на пути к вершинам // ЭКО. 1995. № 4.

Малютина Т.Г. Отличительные черты женского предпринимательства в России // Женское предпринимательство в экономике России и СНГ. М., 2002.

Махмутова Е.Н. Ценностные ориентации женщин-предпринимателей: социальные перспективы реализации // Женское предпринимательство в экономике России и СНГ: Сб. М., 2002.

Прокофьева Л., Фести П., Мурачева О. Профессиональная карьера мужчин и женщин // Вопросы экономики. 2000. № 3.

- Раковская О.А. Особенности становления профессиональной карьеры женщин // Гендерные аспекты социальной трансформации: Сб. науч. ст. М., 1996.
- Mooney Marini, M., et al. Gender and Job Values, *Sociology of Education* (January 1996). Vol. 69. No. 1. P. 49–65. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Wright, Erik Olin, Janeen Baxter, and Gunn Elisabeth Birkelund. The Gender Gap in Workplace Authority: A Cross-National Study, *American Sociological Review* (June 1995). Vol. 60. No. 3. P. 407–435. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Creighton, Colin. The Rise of the Male Breadwinner Family: A Reappraisal, *Comparative Studies in Society and History* (April 1996). Vol. 38. No. 2. P. 310–337. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Claes, M.-T. Women, men and management styles, in: Fetherolf Loutfi, Martha (ed.) *Women, Gender and Work. What is Equality and How Do We Get There?* Geneva: International Labour Office, 2001. P. 385–405.

Контрольные вопросы

- Различается ли значимость отдельных атрибутов карьеры для мужчин и женщин?
- Какие факторы оказывают наибольшее влияние на построение карьеры мужчин, а какие – женщин?
- Есть ли значимые систематические различия в соотношении профессиональных и семейных интересов у мужчин и женщин?
- Как Вы считаете, есть ли гендерные различия в длительности прохождения этапов профессиональной карьеры?
- Какие модели карьеры в большей степени характерны для женщин и для мужчин?
- Сравните две различные модели семьи: двухкарьерную модель и модель «одной карьеры на семью». Какой из этих вариантов Вам представляется предпочтительным с точки зрения стабильности брака, материального положения, условий для воспитания детей, индивидуальных гарантий на будущее для каждого из супругов?
- Сопоставьте основные концептуальные подходы к анализу лидерства в сфере бизнеса и предпринимательства и оцените их с точки зрения убедительности.
- В чем состоят основные различия между различными подходами к женскому стилю менеджмента?
- Охарактеризуйте основные барьеры на пути становления и развития женского предпринимательства в России.

Тема 10. Теории рыночной дискриминации по признаку пола

Дискриминация в занятости по признаку пола – центральное понятие в экономическом анализе гендерного неравенства. Формы дискриминации в занятости по признаку пола:

Дискриминация со стороны работодателя (Г. Беккер). Понятие «склонности к дискриминации». Дискриминация как сознательное поведение со стороны работодателя. Взаимосвязь между «склонностью к дискриминации» и величиной различий в заработной плате мужчин и женщин на фирмах, проводящих данный тип дискриминации.

Дискриминация со стороны потребителя. Дискриминация со стороны потребителя как ведущая причина профессиональной сегрегации по признаку пола. Влияние дискриминации со стороны потребителя на ставки заработной платы дискриминируемых групп в каждой профессии.

Дискриминация со стороны работника, сферы ее проявления и последствия.

Статистическая дискриминация как следствие несовершенства информации о качествах потенциальных работников. Феминистская критика механизма, лежащего в основе статистической дискриминации.

Дискриминация, связанная с монопольной структурой рынка. Модель переполнения: взаимосвязь профессиональной сегрегации по признаку пола и уровня заработной платы.

Модель двойственного рынка труда. Особенности занятости в первичном и вторичном секторах. Гендерная и профессиональная структура работников первичного и вторичного секторов рынка труда. Основные причины, объясняющие вытеснение женщин (и этнических меньшинств) во вторичный сектор.

Особенности отдачи от человеческого капитала в первичном и вторичном секторах. Взаимосвязь объема накопленного человеческого капитала и заработной платы в первичном и вторичном секторах рынка труда. Уровень инвестиций в человеческий капитал со стороны работодателей в зависимости от сектора занятости.

Основная литература

Мезенцева Е.Б. Дискриминация в занятости по признаку пола: теоретические подходы // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М.: МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. С. 126–137. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Роцин С.Ю. Гендерное равенство и расширение прав и возможностей женщин в России в контексте целей развития тысячелетия // Доклад Рабочей группы ООН о поощрении равенства мужчин и женщин и расширения возможностей женщин. Июль 2003. Раздел 3. Гендерное равенство на рынке труда, в чем оно? <http://www.owl.ru/rights/undp2003/index.htm>

Дополнительная литература

Вулли, Ф. Феминистский вызов неоклассической экономической теории // THESIS, Женщина, мужчина, семья. 1994. № 6. С. 77–101. <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis6.html>

Килпатрик, К. Эффективное использование равных прав: равное вознаграждение за труд равной ценности во Франции и Британии // Обеспечение равенства полов: политика стран Западной Европы / Под ред. Фр. Гардинер. Пер. с англ. М.: Идея-Пресс. С. 47–76.

Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Теории рыночной дискриминации // Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Пер. с англ. под ред. Р. Колосовой, Т. Разумовой, С. Роцина. М.: МГУ, 1996. С. 463–479.

Becher, G. *The Economics of Discrimination*. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1971.

Контрольные вопросы

- Насколько оправданным является запрет принимать женщин на многие рабочие места с тяжелыми или вредными для здоровья условиями труда? Что это, по Вашему мнению, – забота о здоровье женщин или дискриминация по признаку пола? Нужно ли учитывать при разработке подобных запретительных мер мнение и желание самих женщин?

- Как связаны между собой «склонность к дискриминации» и величина гендерного разрыва в заработной плате?
- Почему фирмы, проводящие тот или иной тип дискриминации, тем не менее, не вытесняются с рынка? Какие механизмы позволяют им сохранять свои рыночные позиции?
- Дайте общую характеристику модели статистической дискриминации.
- С чем связаны возможные экономические потери работодателя, строящего политику найма исходя из модели статистической дискриминации?
- В чем состоит возможный экономический выигрыш работодателя, строящего политику найма исходя из модели статистической дискриминации?
- В чем состоят основные причины, объясняющие вытеснение женщин (и этнических меньшинств) во вторичный сектор рынка труда?
- Существуют ли различия в режимах отдачи от человеческого капитала между первичным и вторичным секторами? Каким образом эти различия влияют на выбор стратегии занятости со стороны мужчин и женщин?
- Различаются ли стратегии работодателей относительно инвестиций в человеческий капитал работников первичного и вторичного секторов?

Тема 11. Профессиональная сегрегация по признаку пола

Понятие «профессиональной сегрегации». Гендерное «измерение» профессиональной сегрегации в различных культурных сообществах: анализ антропологических данных. Понятие вертикальной и горизонтальной сегрегации. Формы проявления вертикальной и горизонтальной сегрегации. Взаимосвязь профессиональной сегрегации и трудовой мобильности.

Теоретические подходы к объяснению причин возникновения и сохранения гендерной профессиональной сегрегации: гендерные различия в режимах накопления человеческого капитала, гендерные различия в предпочтениях при выборе видов деятельности, достижение максимальной эффективности использования человеческих ресурсов, возможность сочетания рыночных и нерыночных видов деятельности, сегрегация как следствие несовершенной информации о характеристиках работников.

Методы оценки профессиональной сегрегации – индекс диссимилиации (Дункана), «отношение между полами» [sex ratio], индекс женской занятости [women's employment], индекс предельного соответствия [marginal matching]. Характеристика статистических данных, используемых для расчета различных индексов.

Особенности профессиональной сегрегации в развитых и развивающихся странах. Оценка масштабов и динамики гендерной сегрегации в России.

Возможности воздействия на профессиональную сегрегацию через инструменты социальной политики (политика регулирования оплаты труда, политика в области найма и продвижения в должности, политика образования, политика, влияющая на принятие решений об участии в занятости, политика субсидирования работодателей и создания новых рабочих мест). Оценка эффективности различных инструментов социальной политики в отношении профессиональной сегрегации.

Основная литература

Анкер Р. Теории профессиональной сегрегации по признаку пола: аналитический обзор // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Отв. ред. и

сост. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН – МЦГИ – «Русская панорама», 2002. С. 299–328. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Мезенцева Е.Б. Профессиональная сегрегация по признаку пола // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М.: МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. С. 137–163. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Роцин С.Ю. Гендерное равенство и расширение прав и возможностей женщин в России в контексте целей развития тысячелетия // Доклад Рабочей группы ООН о поощрении равенства мужчин и женщин и расширения возможностей женщин. Июль 2003. Раздел 3. Гендерное равенство на рынке труда, в чем оно? <http://www.owl.ru/rights/undp2003/index.htm>

Watts, Martin. Occupational Gender Segregation: Index Measurement and Econometric Modeling, *Demography* (November 1998). Vol. 35. No. 4. P. 489–496. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

Евстратова Е. Измерение профессиональной сегрегации по признаку пола, в кн.: Современная экономическая теория. Материалы научной конференции «Ломоносовские чтения». 1996. М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 1997. С. 78–80.

Занятость отдельных социально-демографических групп населения в переходной экономике России / Под ред. Р.П. Колосовой, Т.О. Разумовой. М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 1998. С. 13–16.

Королев И.Б. Оценка уровня сегрегации по полу. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. <http://www.actuaries.ru/fscr/scienceconf/2001/nov23/36f.htm>

Cole, Maria. Gender and Power: Sex Segregation in American and Polish Higher Education as a Case Study, *Sociological Forum* (June 1997). Vol. 12. No. 2. P. 205–232. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Robinson, D. Differences in occupational earnings by sex, in: Fetherolf Loutfi, Martha (ed.) *Women, Gender and Work. What is Equality and How Do We Get There?* Geneva: International Labour Office, Geneva, 2001. P.157–189.

Jacobsen, Joyce P. Gender Segregation in the Workplace, in: *The Economics of Gender*. Cambridge. Mass.: Blackwell Publishers Inc., 1996. P. 221–258.

Detman, L.A. Women behind Bars: The Feminization of Bartending, in: Reskin, B., and P. Roos (eds.) *Job Queues, Gender Queues: Explaining Women's Inroads into Male Occupations*. Philadelphia, Pa.: Temple University, 1990. P. 241–255.

Контрольные вопросы

- В чем состоят основные различия между вертикальной и горизонтальной сегрегацией?
- Какие проявления гендерной сегрегации наиболее полно объясняются с помощью неоклассического подхода?
- Какие проявления гендерной сегрегации лучше объясняются с помощью институциональных теорий?
- Какие проявления профессиональной сегрегации невозможно объяснить без привлечения гендерных теорий? Опишите суть гендерного подхода к интерпретации причин сегрегации в сфере занятости.

- Как связаны между собой показатели гендерной сегрегации и межпрофессиональные различия в заработной плате?
- Опишите основные методы измерения профессиональной сегрегации и охарактеризуйте статистические данные, используемые для расчета различных индексов.
- Каким образом связаны между собой значения индекса диссимилиации Дункана и степень агрегирования данных о профессиональной структуре занятости?
- Опишите основные инструменты возможного воздействия со стороны государства на сложившийся уровень гендерной сегрегации. Может ли государство оказать реальное воздействие на профессиональные предпочтения и профессиональный выбор юношей и девушек, или же любые подобные меры обречены на провал? Обоснуйте Вашу точку зрения.
- В чем Вы видите основные причины увеличения гендерной профессиональной сегрегации в России за последние 15 лет?

Тема 12. Гендерные аспекты в разделении домашнего труда. Экономическое значение домашнего труда

Специфические особенности домашнего труда: неограниченность во времени, отсутствие формализованных стандартов качества и внешней оценки, работа в изоляции и пр.

Домашний труд как гендерная граница [gender boundary] и основа гендерной идентичности. Участие в домашнем труде как способ утверждения гендерной идентичности партнеров (модель гендерного дисплея). Интерпретация гендерного разделения домашнего труда в модели экономической зависимости.

Домохозяйка: особенности формирования социального статуса и оценка экономических рисков.

Оценка неоплачиваемого труда женщин и их вклада в экономику. Характеристика особенностей объемных и стоимостных методов оценки неоплачиваемого труда. Вклад неоплачиваемого труда в создание ВВП – сопоставление различных эмпирических результатов. Особенности применения методов оценки неоплачиваемого труда в развивающихся и развитых странах.

Основная литература

- Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 65–102. <http://www.hse.ru/journals/main.htm> или Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. 2001. С. 23–60. <http://www.ecsoc.msses.ru/NewText.php>
- Бенерия Лс. Неоплачиваемый труд: в продолжение дискуссии // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Отв. ред. и сост. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН – МЦГИ – «Русская панорама», 2002. С. 275–299. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>
- Брайнс Дж. Экономическая зависимость, гендер и домашнее разделение // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Отв. ред. и сост. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН – МЦГИ – «Русская панорама», 2002. С. 328–351. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>
- Здравомыслова О.М. Российская семья в 90-е годы: жизненные стратегии мужчин и женщин // Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001. <http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>

- Мезенцева Е.Б. Гендерные аспекты разделения домашнего труда: основные тенденции и вопросы экономической оценки. М.: МЦГИ, 2003.
<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>
- Bianchi, S.M., et al. Is Anyone Doing the Housework? Trends in the Gender Division of Household Labor, *Social Forces* (September 2000). Vol. 79. No. 1. P. 191–228. (JSTOR)
<http://links.jstor.org/>
- Gupta, Sanjiv. The Effects of Transitions in Marital Status on Men's Performance of Housework, *Journal of Marriage and the Family* (August 1999). Vol. 61, No. 3. P. 700–711. (JSTOR)
<http://links.jstor.org/>
- McCloskey, Laura Ann. Socioeconomic and Coercive Power within the Family, *Gender and Society* (August 1996). Vol. 10. No. 4. P. 449–463. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Nilson, Linda Burzotta. The Social Standing of a Housewife, *Journal of Marriage and the Family* (August 1978). Vol. 40. No. 3. P. 541–548. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Shelton, Beth Ann, and John Daphne. The Division of Household Labor, *Annual Review of Sociology* (1996). Vol. 22. P. 299–322. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

- Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость женщины // Российское общество на рубеже веков: штрихи к портрету. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. <http://ebook.mpsf.org/books/76/glava8.html>
- Лыткина Т. Распределение власти в семье как фактор стратегий занятости и организации домохозяйства // Рубеж. Альманах социальных исследований. № 16–17.
<http://socnet.narod.ru/Rubez/archieve-frame.htm&text>
- Bracher, Michael, and Gigi Santow. Economic Independence and Union Formation in Sweden, *Population Studies* (November 1998). Vol. 52. No. 3. P. 275–294. (JSTOR)
<http://links.jstor.org/>
- Brines, Julie. Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home, *American Journal of Sociology* (November 1994). Vol. 100. No. 3. P. 652–688. (JSTOR)
<http://links.jstor.org/>
- Cohen, Philip N. Replacing Housework in the Service Economy: Gender, Class and Race-Ethnicity in Service Spending, *Gender and Society* (April 1998). Vol. 12. No. 2. P. 219–231. (JSTOR)
<http://links.jstor.org/>
- Creighton, Colin. The Rise of the Male Breadwinner Family: A Reappraisal, *Comparative Studies in Society and History* (April 1996). Vol. 38. No. 2. P. 310–337. (JSTOR)
<http://links.jstor.org/>
- Powell, Theresia Maria. Evaluation Of Unpaid Work, *Women's Action Alliance (Australia), Inc.*
<http://www.users.bigpond.com/jsmitty/waaEvaluationofUnpaidWork.html>
- Silver, Hilary. Homework and domestic work, *Sociological Forum* (June 1993). Vol. 8. No. 2. P. 181–204. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- South, Scott J., and Glenna Spitze. Housework in Marital and Nonmarital Households, *American Sociological Review* (June 1994). Vol. 59. No. 3. P. 327–347. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>
- Spracklin, Kathryn. Unpaid Work: A Measure of Women's Equality, in: *Work is Work is Work: Kitchen Table Revolution.* <http://www.mothersarewomen.com/ktr.htm>

Контрольные вопросы

- Опишите суть модели экономической зависимости. Почему отношения экономической зависимости нельзя в полном смысле слова отождествить с контрактными?
- Как соотносятся между собой категории «экономическая зависимость» и «гендер»? С каких позиций объясняется их взаимосвязь?
- Какова роль социальных институтов в формировании взаимосвязи «экономической зависимости» и «гендера»?
- В чем отличие между нормами, регулирующими обмен в трудовой сфере, и нормами социального обмена, соответствующими брачным отношениям?
- Каковы возможные стратегии сопротивления со стороны экономически зависимых партнеров? В чем суть парадокса Кертиса?
- Каким образом связаны между собой разделение домашнего труда и гендерная идентичность?
- Что происходит в парах, которые нарушают нормативные предписания относительно половой принадлежности кормильца и зависимого?
- Как можно оценить степень экономической зависимости внутри домохозяйства?
- Какова взаимосвязь индивидуальных характеристик (таких, как возраст, пол, раса, образование, состав семьи, доход) с участием в домашнем труде?
- Какова взаимосвязь участия в оплачиваемой занятости и выполнения домашней работы?
- Чем можно объяснить тот факт, что мужчины и женщины различным образом реагируют на ситуацию экономической зависимости?
- Чем объясняется то обстоятельство, что концепция гендерного дисплея находит подтверждение только для мужчин?
- Почему отклонения от «нормативной» гендерной роли в большей степени представляют угрозу мужской идентичности, чем женской?
- Каковы возможные варианты разрешения противоречий для семей, где имеет место инверсия гендерных ролей? Почему их возможности выбора более или менее гармоничной стратегии существенно ограничены?
- Какие объемные показатели используются для оценки масштабов домашнего производства?
- С чем связана недооценка численности работников, занятых в нерыночном секторе при использовании показателя затрат труда?
- С чем связано занижение численности женщин при статическом учете занятости?
- Какие стоимостные показатели могут быть использованы для оценки масштабов домашнего производства?
- Какие аргументы можно привести в пользу того, что чисто экономический подход к анализу домашней экономики является явно недостаточным?

Тема 13. Гендерные последствия экономического роста и глобализации экономики

Концептуализация воздействия процессов глобализации на положение женщин: концепция интеграции», концепция эксплуатации, концепция маргинализации. Занятость мужчин и женщин в неформальном секторе экономики. Гендерная сегментация неформального сектора экономики.

Этапы участия женщин в неформальном секторе занятости (Пирсон): первый этап – «импорт-замещающее производство»; второй этап – «экспортно-ориентированное производство», третий этап – «глобальная феминизация рабочей силы». «Жизненный цикл» зон экспортного производства в развивающихся странах и изменение доли женщин в численности занятых.

Основная литература

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 6–12.

<http://www.ecsoc.msses.ru/NewText.php>.

Мезенцева Е.Б. Гендерные аспекты деятельности в неформальной экономике // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М.: МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. С. 163–185. <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/105179/2802>

Хоткина З.А. Особенности национальной торговли. Рынок как место «купли-продажи» рабочей силы. <http://www.owl.ru/win/research/Khotkina.html>

Хоткина З.А. Женщина на рынке труда и просто на рынке (права женщин в сфере неформальной занятости) // Права женщин в России: исследование реальной практики их соблюдения и массового сознания. М.: МЦГИ, 1998. Т.1.

<http://www.gender.ru/public/prava/glava2/khotki1.htm>

Durano, Marina. Foreign direct investment and its impact on gender relations.

http://www.eurosur.org/wide/Globalisation/IS_Durano.htm

Nelson, Margaret K. Between Paid and Unpaid Work: Gender Patterns in Supplemental Economic Activities among White, Rural Families, *Gender and Society* (August 1999). Vol. 13. No. 4. P. 518–539. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

Виноградский В.Г. «Орудия слабых»: Неформальная экономика крестьянских домохозяйств // Социологический журнал. 1999. № 3–4. С. 36–48.

<http://www.nir.ru/sj/sj/sj3-4-99vino.html>

Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catalaxy, 1995. Ч. 1.

<http://www.libertarium.ru/libertarium/way>

Кандиотти Д. Пол в неформальной экономике: проблемы и направления анализа // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 356–371.

Мальшиева М.М. Глава 1. Глобализация гендерного неравенства, в кн.: Современный патриархат. Социально-экономическое эссе. М.: Academia, 2001. С. 14–62.

Фадеева О.П. Неформальная занятость в сибирском селе // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 61–93. <http://www.ecsoc.msses.ru/Region.php>

Хоткина З.А. Женская безработица и неформальная занятость в России // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 85–93.

Boserup, E. *Women's Role in Economic Development*. N.Y.: St. Martin's Press, 1975.

Pearson, R. Gender relations, capitalism and Third World industrialization, in: Sklair, L. (ed.) *Capitalism and Development*. L.: Routledge, 1994.

Контрольные вопросы

- Как связаны между собой экономический рост и положение женщин в экономике и обществе? Охарактеризуйте основные позиции, существующие по этому вопросу.
- Дайте краткую характеристику концепции интеграции, концепции эксплуатации и концепции маргинализации. Какие критические замечания Вы можете высказать по их поводу? Насколько эти концептуальные подходы соотносятся с эмпирическими данными?
- Какова была эволюция участия женской рабочей силы в неформальном секторе экономики? Опишите периодизацию этого процесса, предложенную Пирсон, и кратко охарактеризуйте каждый из этапов.
- Что такое «жизненный цикл» зон экспортного производства? Почему по мере развития зон экспортного производства происходит изменение их специализации и гендерной структуры занятости?
- Дайте общую характеристику участия мужчин и женщин в неформальном секторе экономики в современной России. Существуют ли значимые отличия по полу и если да, в чем они состоят?

Тема 14. Гендерные аспекты социальной политики. Государство всеобщего благосостояния и гендер

Понятие «государства всеобщего благосостояния». Основные критерии типологизации государства благосостояния в концепции Г. Эспинг-Андерсена.

Особенности либерального, социал-демократического и консервативного режимов государства благосостояния.

Феминистская критика существующих подходов к типологизации государства благосостояния. Гендерные различия между странами, относящимися к одному и тому же типу государств благосостояния.

Гендерные концепции государств всеобщего благосостояния: А. Орлофф («государство-рынок-семья»); Льюис и Остнер («материальное обеспечение семьи» как дополнительный критерий типологизации). Сравнительный анализ различных концепций государства всеобщего благосостояния с позиций гендерного подхода.

Роль государства благосостояния в обеспечении гендерного равенства.

Критерии эффективности социальных программ с позиции гендерного подхода. Типы социальной политики, затрагивающей интересы женщин и мужчин: патриархатная, патерналистская, либеральная, эгалитарная.

Гендер и гражданство. Основания гражданского статуса для мужчин и женщин.

Гендерные аспекты социальной политики в современной России. Реформа системы здравоохранения и состояние здоровья женщин. Гендерные различия пенсионного обеспечения и основные направления реформирования в этой области. Гендерные аспекты образования и различия в режимах формирования человеческого капитала.

Основная литература

- Баскакова М.Е. Гендерные проблемы введения накопительной системы. <http://www.a-z.ru/women/texts/glava1r/htm>
- Баскакова М.Е., Баскаков В.Н. Пенсионные выплаты у мужчин и у женщин. <http://www.a-z.ru/women/texts/pensrd/htm>
- Баскакова М.Е., Баскаков В.Н. Подводные камни пенсионной системы. <http://ns.ng.ru/krugzhiz/01/z001w13.htm>
- Баскакова М.Е. Высшее образование для мужчин и женщин, в кн.: Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001. <http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>
- Русин Т. Профессия социального работника в США, в кн.: Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2001. <http://www.auditorium.ru/books/2589/pdf>
- Orloff, Ann Shola. Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of Gender Relations and Welfare States, *American Sociological Review* (June 1993). Vol. 58. No. 3. P. 303–328. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Дополнительная литература

- Буссмейкер Дж. Гражданство, типология государств всеобщего благосостояния и материальное обеспечение семьи: истоки и опыт осуществления политики равенства полов // Обеспечение равенства полов: политика стран Западной Европы / Под ред. Фр. Гардинер. Пер. с англ. под ред. Е.Б. Мезенцевой. М.: Идея-Пресс, 2000. С. 253–276.
- Гардинер Фр. Гендерное равенство: типология государств всеобщего благосостояния // Обеспечение равенства полов: политика стран Западной Европы / Под ред. Фр. Гардинер. Пер. с англ. под ред. Е.Б. Мезенцевой. М.: Идея-Пресс, 2000. С. 11–45.
- Григорьева Н.С., Чубарова Т.В. Гендерный подход в здравоохранении: Учеб. пособие. М.: Альфа-Принт, 2001.
- Самарина О. Социальная защита женщин и семейная политика в современной России // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 131–136.
- Тихонова Н.Е. Последствия реформ 90-х годов для женщин из бедных городских семей. <http://www.iksiran.ru/comlex.htm>
- Тихонова Н.Е. Специфика семейного положения и семейных ролей женщин из бедных слоев городского населения. <http://www.iksiran.ru/comlex.htm>
- Токсанбаева М. О социальной уязвимости женщин // Вопросы экономики. 2000. № 3. 2000.
- Хасбулатова О.А. Российская государственная политика в XX столетии: гендерный анализ // Женщина в российском обществе. 2000. № 3.
- Ярская В.Н., Ярская-Смирнова Е.Р. «Не мужское это дело...» Гендерный анализ занятости в социальной сфере // Социологические исследования. 2002. № 6. http://socis.isras.ru/SocIsArticles/2002_06/Yarskaya,Yarskaya-Smirnova.doc
- Esping-Andersen, G. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 1990. P. 9–34.
- Even, William E., and David A. Macpherson. Gender Differences in Pensions, *Journal of Human Resources* (Spring 1994). Vol. 29. No. 2. P. 555–587. (JSTOR) <http://links.jstor.org/>

Lewis, J. Gender and the development of welfare regimes, *Journal of European Social Policy* (1992). No. 2–3. P. 159–173.

Luckhaus, L. Equal treatment, social protection and income security for women, in: Fetherolf Loutfi, Martha (ed.) *Women, Gender and Work. What is Equality and How Do We Get There?* Geneva: International Labour Office, 2001. P. 405–441.

Контрольные вопросы

- Опишите основные подходы к типологизации государства благосостояния.
- Каковы основные особенности либерального, социал-демократического и консервативного режимов государства благосостояния по Г. Эспинг-Андерсену?
- Что такое «декоммодификации»? Почему это понятие занимает ключевое место в концепции Эспинг-Андерсена?
- Каковы основные критические замечания в отношении существующих подходов к типологизации государства благосостояния и, в частности, в отношении концепции Эспинг-Андерсена?
- Насколько велики гендерные различия между странами, входящими в один и тот же тип, по Эспинг-Андерсену?
- В чем суть гендерных концепций государств всеобщего благосостояния? Покажите это на примере подхода Orloff («государство-рынок-семья») и концепции Lewis and Ostner («материальное обеспечение семьи»).
- В чем вы видите положительные и отрицательные стороны названных подходов?
- Какова роль государства благосостояния в обеспечении гендерного равенства?
- Как интерпретируется понятие «гендерное равенство» с позиций различных направлений феминизма?
- Опишите классификацию стран по соблюдению принципа гендерного равенства на основе рейтинговых оценок. Какие факторы вносят наибольший вклад в обеспечение равенства?
- По каким основаниям может обеспечиваться доступ к социальным благам для мужчин и женщин? Что означает понятие «social citizenship» и как оно связано с гендерной проблематикой?
- Как эволюционировала на протяжении XX века российская государственная политика в отношении женщин? К какому типу можно отнести современную политику государства в этом вопросе?
- Дайте характеристику гендерных различий в режимах пенсионного обеспечения.
- Каковы возможные гендерные последствия перехода к накопительной пенсионной системе?
- Каковы возможные гендерные последствия реформы системы образования в России?

Конференции

TRUST AND ENTREPRENEURIAL BEHAVIOUR IN EAST AND WEST EUROPEAN ECONOMIES – CONCEPTS, DEVELOPMENTS, COMPARATIVE ASPECTS

International Conference, Bremen, September 26–27, 2003

Programme September 26, 2003

09⁰⁰ – 09¹⁵

Welcome

Hans-Hermann Höhmann (Bremen)

Introduction

Friederike Welter (Essen)

PANEL I, 09¹⁵ – 11⁰⁰

Concepts of Trust

Economy, Culture and the Concept of Trust

Hans-Hermann Höhmann (Bremen)

Institutions, Trust and Entrepreneurship – a conceptual look at Institutional Economics (conceptual-theoretical)

David Smallbone (London) / Friederike Welter (Essen)

Trust and / as Social Capital

Stephan Panther (Kassel)

Comments

Hans Frambach (Wuppertal, invited)

PANEL II, 11¹⁵ – 13⁰⁰

Trust: Evolution, Measurement, Transition

Social and Economic Mechanisms of Creating and Destroying Interpersonal Trust in a “Cross-Cultural” Perspective

Bernhard Lageman (Essen)

How to Measure Trust and Trustworthiness

Janathan W. Leland (New York)

Transition Economies and Trust Building

Reinhard Bachmann (London)

Comments

Carsten Herrmann-Pillath (Witten, invited)

PANEL III, 14⁰⁰ – 16⁰⁰

The «Dark» Side of Trust

Trust, Corruption and Economic Growth: Eastern and Western Europe

Gert Tinggaard Svendsen (Aarhus)

Corruption and Entrepreneurship: Does Generalized Trust Matter?

Vartuhi Tonoyan (Mannheim)

«Do Mafiosi Trust Each Other?»

Clotilde Champeyrache (Paris)

Comments

Heiko Pleines (Bremen)

PANEL IV, 16³⁰ – 18³⁰

Trust: The Case of Russia

How Trust Is Established in Economic Relationships when Institutions and Individuals are not Trustworthy (The Case of Russia)

Vadim Radaev (Moscow)

Trust, Institutional Change and SME in Russia

Siniša Kušić / Annette Weisbach (Frankfurt am Main)

Trust – Milieus of Russia's SMEs': a Cross-Regional Comparison

Alexander Tschepurenko (Moskau)/ Elena Malieva (Bremen)

Comments

Onno Hoffmeister (Berlin, invited)

September 27, 2003

PANEL V, 09⁰⁰ – 11⁰⁰

Trust: Country and Sector Aspects

The Effect of Trust in Courts on the Performance of Ukrainian SMEs

Irina Akimova (Kiev), Gerhard Schwödiauer (Magdeburg)

Development and Changes of Trust in Estonia

Urve Venesaar (Tallinn)

Trust and «labour hoarding» in Russian firms: a conventionalist approach

Rouslan Koumakhov (Paris)

Comments

Martin Raiser (invited)

PANEL VI, 11¹⁵ – 13⁰⁰

Trust: The case of Germany and UK

Trust Among Entrepreneurs and 'Post-socialist' Regional Development: Findings from the East German ICT - Sector

Henning Nuisl (Leipzig)

Risk and the Role of Trust in Small Firm Networking Behaviour in Germany

Teemu Kautonen (Essen)

Entrepreneurial Strategies and Trust in a UK Context

Fergus Lyon / David Smallbone (London)

Comments

Uwe Mummert (Nürnberg, invited)

PANEL VII, 14⁰⁰ – 16⁰⁰

Trust: The Case of Italy

Global Competition and Entrepreneurial Behaviour in Industrial Districts: Trust Relations in the Prato District

Gabi dei Ottati (Florence)

Trust Relationship in Cultural Districts: The Audio - Visual Cluster of Rome

Luciana Lazzarotti / Luca Pirolo (Florence)

Local Policies and Trust Relations: the Case of the VATO Territorial Pact

Luigi Burrone (Florence)

Comments

Bernhard Lageman (Essen)

PANEL VIII, 16³⁰ – 18³⁰

Project Results and Research Perspectives

Branch versus “Culture”: Explaining our Research Results in a “Cross-Sectoral” and in a “Cross-Cultural” Perspective

Friederike Welter/ Bernhard Lageman (Essen)

Conclusion, Perspectives for Further Research and Co-operation

Hans-Hermann Höhmann (Bremen)