

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 2, № 5, 2001

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д.э.н., зав. кафедрой экономической социологии ГУ-ВШЭ, проректор ГУ-ВШЭ; директор Интерцентра Московской школы социальных и экономических наук. E-mail: radaev@hse.ru

Редактор, администратор сайта – **Еремин Сергей Петрович**, аспирант ГУ-ВШЭ, E-mail: ecsoc@msses.ru

Проект осуществляется при поддержке

Московской высшей школы социальных и экономических наук (www.msses.ru)

Журнал выходит пять раз в год.

№ 1 - январь,

№ 2 - март,

№ 3 - май,

№ 4 - сентябрь,

№ 5 - ноябрь.

Содержание

Вступительное слово	3
<u>Интервью</u>	
Дэвид Старк	6
Фред Блок	15
<u>Новые тексты</u>	
Gimpelson, V., Treisman, D., and G. Monusova Public Employment and Redistributive Politics: Evidence from Russia's Regions	21
<u>Новые переводы</u>	
Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие (перевод М.С.Добряковой)	49
<u>Взгляд из регионов</u>	
Ярошенко С. С. Бедные северного села трансформирующейся России: двойное исключение	59
<u>Дебютные работы</u>	
Трусова А. И. Динамика среднего класса в России 1990-х гг.	79
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Корвер Т. Голландский подход: всего понемногу, или экономическая социология в Нидерландах (перевод М.С.Добряковой)	112
Новикова Е. Г. Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии – 4	122
<u>Новые книги</u>	
Гордон Л.А., Клопов Э.В. Потери и приобретения в России девяностых (В.А. Ядов)	127
Куценко О.Д. Общество неравных. (М.В. Сердюкова)	133
<u>Исследовательские проекты</u>	
Стартовые малые предприятия после кризиса 1998 г.	136
Профессиональное обучение и переподготовка в условиях структурной перестройки российской экономики	138
<u>Учебные программы</u>	
Рощина Я. М. Социология потребления	141
<u>Конференции</u>	
Кузина О.Е. О пятом конгрессе Европейской социологической ассоциации	157
Радаев В.В. Пятая ежегодная конференция Международного общества новой институциональной экономики	161
ISA XV World Congress of Sociology	163

VR Вступительное слово главного редактора

Ноябрь – не самый легкий месяц. Большинство из нас находятся в климатических зонах, слабо приспособленных для ноябрьской жизни. Скрасить картину призван новый номер нашего журнала.

Теперь номера открываются рубрикой «**Интервью**». Мы начинаем новый проект – серию интервью с ведущими экономическими социологами и теми, кто внес серьезный вклад в развитие этой дисциплины. Авторам, представляющим наиболее важные направления экономической социологии или наиболее важные смежные дисциплины, задаются несколько фундаментальных вопросов о состоянии и основных направлениях экономической социологии, наиболее значимых работах и перспективных темах исследований. Присутствие интервьюера в этих беседах по исходному замыслу будет минимальным. Мы старались воздерживаться от того, чтобы подсказывать, подталкивать, выводить разговор на какую-то определенную линию. Как правило, до начала интервью я информировал коллег лишь о его общей направленности, не сообщая заранее конкретных вопросов. Поэтому многие высказывания являются не столько систематизированным академическим изложением (которое мы можем прочитать в статьях), сколько первой живой реакцией, указанием на наиболее значимое, интересное. В конце каждого интервью будет приведена выборочная библиография работ данного исследователя.

Таких интервью собрано уже достаточно, чтобы публиковать их даже не по одному, а по два в каждом номере. Нас ожидают встречи с людьми, которые во многом определяют сегодня развитие данной области, – М.Грановеттером, Р.Сведбергом, Н.Флигстином и многими другими. Вы заметите, насколько по-разному они видят состав направлений экономической социологии, ее прорывные точки и перспективы. И это несмотря на то, что многие из них прекрасно знают друг друга и относительно регулярно общаются. Видимо, дело не в том (или не только в том), что «все люди разные», но в самом состоянии современной экономической социологии – подвижной, становящейся.

Новая серия начинается с двух интервью. Первое – с **Дэвидом Старком**, имя которого нам уже хорошо известно. Дэвид Старк несомненно является одной из наиболее ярких фигур в современной экономической социологии. Прежде всего он известен в связи с теорией организаций и сетевым подходом. Кроме того, он считается одним из ведущих специалистов по проблемам посткоммунистических экономик Восточной Европы (в первую очередь, Венгрии). Самая известная его статья была переведена на русский язык и опубликована в журнале «Вопросы экономики» (см. библиографию после интервью). Он выступал с докладом на организованной нами международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» (Москва, январь 2000 г.). Мы дважды размещали работы Старка в нашем журнале¹.

Второе интервью – с **Фредом Блоком**, труды которого российским специалистам пока, наоборот, почти не знакомы. Между тем, он хорошо известен своей книгой «Постиндустриальные возможности», нацеленной на критику неоклассического

¹ Его новая большая статья о гетерархии на английском языке находится в Томе 1, № 2, а перевод ее основной теоретической части – в Томе 2, № 2. Полный текст данного перевода готовится нами к публикации в книге: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).

направления в экономической теории, стал одним из авторов самого влиятельного сборника работ по экономической социологии под редакцией Н.Смелсера и Р.Сведберга (*Handbook of Economic Sociology*, 1994), представив важную главу о роли государства в хозяйственной жизни. В 2001 г. вышло новое издание книги К.Поланьи «Великая трансформация» с расширенным предисловием Ф.Блока (см. библиографию после интервью).

В рубрике «**Новые тексты**» мы предлагаем одну из последних статей Владимира Гимпельсона, который совсем недавно стал директором вновь созданного Центра трудовых исследований ГУ-ВШЭ. Статья написана им в соавторстве с одним из наиболее известных исследователей экономики посткоммунистической России Д.Трейсманом (Университет Калифорнии, Лос Анжелес) и Галиной Монусовой (ИМЭМО РАН). Статья публикуется в исходном (и пока единственном) англоязычном варианте.

В рубрике «**Новые переводы**» мы разместили работу Николь Биггарт, которая несомненно входит в число ведущих специалистов в области сравнительных исследований хозяйственной организации. Предлагаемый текст достаточно прост по содержанию и изящен по стилю. Автор формулирует четыре основные предпосылки, противопоставляющие экономико-социологический подход традиционному экономическому подходу. Данный текст был представлен в качестве доклада на международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» (Москва, январь 2000 г.). Предлагаемый ниже перевод готовится к изданию в качестве заключительной главы в новой книге: *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу* / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).

В рубрике «**Взгляд из регионов**» нас ожидает работа С.Ярошенко (Сыктывкар) о бедных слоях населения в северных селах. Анализируется механизм формирования застойной бедности в условиях экономической, социальной и пространственной изоляции от основных источников жизнеобеспечения.

Размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст Алины Трусовой включает в себя основные разделы лучшей дипломной работы социологического факультета ГУ-ВШЭ выпуска 2001 г. В ней на основе оригинального анализа данных RLMS рисуется динамика российского среднего класса. Опровергается гипотеза о стабильности «ядра» среднего класса.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» предлагается очередной страновой материал – «Экономическая социология в Нидерландах» (автор – Тон Корвер). Данный обзор стал своего рода неожиданностью. В отличие от всех предшествующих обзоров, рисующих отрадные картины бурного становления и развития экономической социологии в той или иной стране, он полон скептицизма и откровенно пессимистических нот. Не все же нам радоваться...

Е.Г.Новиковой подготовлен новый, **четвертый обзор электронных ресурсов** в области экономической социологии. На этот раз речь идет о базах социологических данных в Интернете. Это данные панельных исследований в Великобритании и Нидерландах.

В разделе «**Новые книги**» нас ожидают размышления В.А.Ядова о последней соавторской книге Л.А. Гордона и Э.В. Клопова «Потери и приобретения в России

девятию» (в двух томах). Помимо интереса к самой книге, для нас это еще одна дань памяти Леонида Абрамовича Гордона (см. также Том 2, № 4).

Далее помещена рецензия на изданную в Харькове книгу О.Д.Куценко «Общество неравных. Классовый анализ неравенства в переходном обществе. Подходы западной социологии». Рецензия подготовлена М.В.Сердюковой.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы знакомим вас с двумя новыми проектами, которые реализуются в рамках программы «Социальная политика: реалии XXI века» (при финансовой поддержке Фонда Форда). Первый посвящен стартовым малым предприятиям (Е.М.Бухвальд, А.Ю.Чепуренко, Т.Б.Обыденнова). Второй – деятельности государственных служб занятости (коллектив Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО), руководитель проекта – В.И.Кабалина).

Вновь мы предлагаем новую «**Учебную программу**». На этот раз речь идет об одном из основных курсов экономической социологии – социологии потребления. Особенность программы, подготовленной Я.М.Рошиной, состоит в том, что в отличие от программ культурологической ориентации – доминирующей ныне в социологии – это достаточно редкий вариант экономически ориентированного курса.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» предлагаются три обзора. Сначала приводится краткий обзор работы секции экономической социологии на пятой конференции Европейской социологической ассоциации (ESA), подготовленный О.Е.Кузиной.

Далее следует мой материал о Пятой ежегодной конференции Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE), 14-15 сентября 2001 года, Беркли, США. Конференция состоялась через два дня после трагических событий в Нью-Йорке, Вашингтоне и пригороде Питсбурга.

В заключение приводятся общий замысел и структура секций, которые будут работать в рамках Исследовательского комитета «Хозяйство и общество» на грядущем Конгрессе Международной социологической ассоциации (ISA) в Брисбене, Австралия (7-13 июля 2002 г.).

* * *

В следующий раз встретимся после Рождественских каникул.

Интервью

VR Мы начинаем новый проект – серию интервью с ведущими экономическими социологами и теми, кто внес серьезный вклад в развитие этой дисциплины. Авторам, представляющим наиболее важные направления экономической социологии или наиболее важные смежные дисциплины, задаются несколько фундаментальных вопросов о состоянии и основных направлениях экономической социологии, наиболее значимых работах и перспективных темах исследований. Присутствие интервьюера в этих беседах по исходному замыслу будет минимальным. Мы старались воздерживаться от того, чтобы подсказывать, подталкивать, выводить разговор на какую-то определенную линию. Как правило, до начала интервью я информировал коллег лишь о его общей направленности, не сообщая заранее конкретных вопросов. Поэтому многие высказывания являются не столько систематизированным академическим изложением (которое мы можем прочесть в статьях), сколько первой живой реакцией, указанием на наиболее значимое, интересное.

Таких интервью собрано уже достаточно, чтобы публиковать их даже не по одному, а по два в каждом номере. Нас ожидают встречи с людьми, которые во многом определяют сегодня развитие данной области – М.Грановеттером, Р.Сведбергом, Н.Флигстином и многими другими. Вы заметите, насколько по-разному они видят состав направлений экономической социологии, ее прорывные точки и перспективы. И это несмотря на то, что многие из них прекрасно знают друг друга и относительно регулярно общаются. Видимо, дело не в том (или не только в том), что «все люди разные», но в самом состоянии современной экономической социологии – подвижной, становящейся.

Мы начинаем нашу новую серию с двух интервью. Первое – с **Дэвидом Старком**, имя которого уже нам хорошо известно. Дэвид Старк, несомненно, является одной из наиболее ярких фигур в современной экономической социологии. Прежде всего он известен в связи с теорией организаций и сетевым подходом. Кроме того, он считается одним из ведущих специалистов по проблемам посткоммунистических экономик Восточной Европы (в первую очередь, Венгрии). Самая известная его статья была переведена на русский язык и опубликована в журнале «Вопросы экономики» (см. библиографию после интервью). Он выступал с докладом на организованной нами международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» (Москва, январь 2000 г.). Мы дважды размещали работы Старка в нашем журнале¹.

Второе интервью – с **Фредом Блоком**, труды которого российским специалистам пока, наоборот, почти не знакомы. Между тем, он хорошо известен своей книгой «Постиндустриальные возможности», нацеленной на критику неоклассического направления в экономической теории, стал одним из авторов самого влиятельного сборника работ по экономической социологии под редакцией Н.Смелсера и Р.Сведберга (Handbook of Economic Sociology, 1994), представив важную главу о роли

¹ Его новая большая статья о гетерархии на английском языке находится в Томе 1, № 2, а перевод ее основной теоретической части – в Томе 2, № 2. Полный текст данного перевода готовится нами к публикации в книге: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).

государства в хозяйственной жизни. В 2001 г. вышло новое издание книги К.Поланьи «Великая трансформация» с расширенным предисловием Ф.Блока (см. библиографию после интервью).

ДЭВИД СТАРК

30 июня 2001 г., Амстердам

IR Незадолго до интервью мы пили кофе в одном из амстердамских баров поблизости от университета, где проходила конференция SASE. Выяснилось, что у Дэвида две дочери-близняшки тинейджерского возраста. Он говорил о них с неподдельной радостью и каким-то удивлением. Этот разговор невольно вспомнился мне 11 октября 2001 г., когда самолеты протаранили высотные здания в Нью-Йорке, где живет Дэвид. В ответ на мое письмо он написал, что с ним и его семьей все в порядке. Хотя был шанс, что он сам мог оказаться в тот день в соседнем здании вместе со своим аспирантом – по каким-то обстоятельствам встреча была перенесена.

* * *

- Дэвид, Вы называете себя экономсоциологом. А когда это произошло впервые? Когда Вы начали сознавать себя экономсоциологом? Когда Вы начали читать курсы именно по экономической социологии?

- Полагаю, это началось, когда я читал курсы по теории организаций в Университете Висконсина еще в середине 1980-х гг. Но когда я мысленно возвращаюсь в то время, мне кажется, что тогда я еще не считал себя экономсоциологом. Должно быть, это произошло позднее – в самом конце 1980-х – начале 1990-х годов. И я думаю это случилось... Впрочем, нет, не так, теперь я вспомнил. Я начал считать себя экономсоциологом, когда я работал над статьей «Труд, стоимость и справедливость» [Work, Worth, and Justice]. Это было в 1986 г. в Париже. В основу работы было положено эмпирическое исследование, проведенное мною на венгерских фабриках. А до того момента я считал себя, в первую очередь, социологом политики и социологом организаций.

Перемена произошла во время сотрудничества с одним из студентов Пьера Бурдые – французским социологом Люком Болтански (который в то время тоже не считал себя экономсоциологом) и экономистом Лораном Тевено. Мы много разговаривали, в том числе, все больше – о взаимодействии между экономической теорией и социологией. И когда я писал «Труд, стоимость и справедливость», я, наверное, как раз прочел работу Марка Грановеттера и подумал: «О, да я занимаюсь экономической социологией!».

- А как бы Вы определили основное течение (или течения) экономической социологии? Какие течения образуют сегодня современную экономическую социологию как самостоятельную дисциплину?

- Полагаю, одна из проблем экономической социологии как раз и состоит в том, что, насколько я могу судить по своей работе, это область, которая уже точно знает, каковы ее основные течения. Я думаю, что подобная сформированность несколько преждевременна, но на данный момент в число основных направлений включаются: сетевой анализ, экологическая теория организаций, институционализм и, наверное, некоторые версии социологии рационального выбора.

К примеру, на кафедре социологии Колумбийского университета была вакансия преподавателя экономической социологии. И каждый из кандидатов на это место (это все были молодые аспиранты, желавшие получить место ассистента) начинал разговор так: «Я исследую разные темы». Они начинали говорить: «Я экономсоциолог, и сейчас я работаю в рамках сетевого анализа, экологической теории организаций и институционализма». Да, и еще теории рационального выбора упоминались в различных комбинациях. И я, послушав все эти речи, а также почитав кое-что, пришел к выводу, что это еще очень молодое поле. Оно действительно молодое, ему всего лишь десять лет, и лишь половину этого времени оно существует в качестве самостоятельного поля.

Конечно, в то же время экономическая социология продолжает одну из наиболее давних социологических традиций. И то, что в столь юные свои годы оно «замыкается» на достаточно ограниченном числе направлений, можно считать проявлением силы. Разумеется также, мною были названы не все направления, а только то, что бросается в глаза в первую очередь. И все же число этих направлений весьма ограничено. А линии водораздела прочерчены четко и недвусмысленно. Я сейчас пытаюсь немного изменить создавшееся положение, задать вопросом: а знаем ли мы уже наверняка, каковы будут основные подходы в данном поле? Может быть, у экономической социологии есть время разработать новые типы идей – и они подтолкнут нас к новому витку развития?

- Если я правильно понимаю, люди, как правило, идентифицируют себя одновременно с несколькими полями, говоря: «Я работаю в традиции сетевой теории, институционализма...» Как, например, в Вашем случае, Вы, вероятно, относите себя не к какому-то одному полю, а сразу к нескольким полям. Кстати, какие это поля?

- Да, конечно, я не отношу себя к одному полю. Я бы сказал, что отчасти я использую наработки сетевого анализа, отчасти я институционалист. Но я уже начал задумываться над тем, являюсь ли я по-прежнему институционалистом.

- А теория организаций?

- В общем, да. Я думаю, что почти вся экономическая социология так или иначе связана с теорией организаций. В упомянутой мною третьей категории я выделил собственно организационную экологию [population ecology of organizations]. Она также оказала на меня влияние.

- А могли бы Вы указать на какие-то наиболее примечательные события в области экономической социологии? Например, не появились ли какие-то книги или статьи, скажем, за последние два-три-четыре года, которые можно назвать особенными, необычными, важными?

- Ну, есть какие-то очевидные вещи. Как, например, работа Хэррисона Уайта «Откуда появляются рынки?»² – она вполне заслуживает того, чтобы стать классикой. Правда, это довольно давнишняя работа.

- Да, она вышла двадцать лет назад.

- Верно, двадцать лет назад. Вы спрашиваете о чем-то более новом, что меня заинтересовало?

² White, Harrison. Where do Markets Come From? // *American Journal of Sociology*, Vol. 87, 1981. P. 517-547.

- Да, поскольку классику мы все более или менее знаем. А вот с новыми работами всё не столь однозначно.

- Давайте поставим вопрос несколько иначе: какие наиболее интересные направления возникают сейчас в рамках экономической социологии? И я скажу Вам то, что говорю сейчас своим студентам. Я говорю им, что самое интересное, что происходит сейчас в социологии и, в частности, в экономической социологии, – это пересечение экономической социологии с исследованиями науки и технологий. Я имею в виду здесь, например, работы французских исследователей науки и технологий, особенно Бруно Латура и Мишеля Каллона.

Что дают нам исследования науки и технологий? Они обращают ваше внимание на вещи, на физические артефакты, существующие вокруг нас. И если задуматься об этом, если взять, к примеру, сетевой анализ – в его стандартном американском или западноевропейском варианте, который авторы, подобные Латуру, критикуют за присущий ему социологизм, – то получается, что мир составляют только люди, и все. А Латур говорит, что мир, помимо людей, состоит и из множества вещей. И что социологию следует понимать как распределение связей [assignments of associations], не сводимых к отношениям между людьми. Это целый ансамбль связей: прежде всего человека с человеком, организаций с организациями, но также человека с вещами, человека с идеями, это также связи идей с вещами. И вот вся эта общая структура связей должна стать объектом исследования социологии. Именно тогда сетевой анализ становится анализом сетей, которые включают людей и неодушевленные предметы – артефакты, изобретения, технологию, элементы знания, объективированные в окружающем мире. Я еще не использовал эти рассуждения в моих собственных исследованиях, но пытаюсь заинтересовать в этом студентов.

- Интересы Мишеля Каллона более широки – насколько я помню из его расширенного введения к «Законам рынков»³. А кроме этих исследований, могли бы Вы назвать какие-то еще работы Бруно Латура и Мишеля Каллона, на которые следует обратить внимание?

- Что касается Латура, думаю, хорошая отправная точка здесь – его работа «Мы никогда не были современными»⁴, эту книгу легко найти. Другая книга – «Наука в действии»⁵. А также «Пастеризация Франции»⁶ – замечательное исследование.

- Насколько я знаю, Вас давно интересует французская экономическая социология. (Кстати, Лоран Тевено не определяет себя однозначно как экономсоциолог). А как у Вас возник такой интерес?

- Французская социология меня интересует давно. Еще в 1983 г. Л.Болтански и П.Бурдьё пригласили меня во Францию. Кроме того, я давно слежу за работами Бурдьё

³ Callon, Michel (ed.). *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell, 1998.

⁴ Latour, Bruno. *Nous n'avons jamais été modernes: essai d'anthropologie symétrique*. Paris: Editions La Découverte, 1991; Latour, Bruno. *We Have Never Been Modern* // Translated by Catherine Porter. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993; Latour, Bruno. *Wir sind nie modern gewesen: Versuch einer symmetrischen Anthropologie*. Berlin: Akademische Verlag, 1995.

⁵ Latour, Bruno. *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers Through Society*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987.

⁶ Latour, Bruno. *The Pasteurization of France* // Translated by Alan Sheridan and John Law. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1988.

и других французских социологов. Думаю, они делают очень интересную и необычную работу. Так что если у меня и есть какие-то особые пристрастия, то это к Франции. Я считаю, что их работы отличаются особенным творческим подходом, особенно интересны.

- *И, наконец, последний вопрос: могли бы Вы назвать какие-то области, темы, которые кажутся Вам наиболее перспективными в экономической социологии? Какие-то подходы?*

- Я назвал бы здесь два важных новых направления. Об одном я уже говорил. А второй связан с отказом от рассуждений о сетях как о чем-то статичном и переходом к более динамичному их пониманию. Некоторые уже занимаются этим. В полной мере данная тема еще не разработана – так что, думаю, у сетевого анализа есть реальное будущее, причем, это касается не только совершенствования уже существующих методов и теорий, но и истинного продвижения вперед. Это рассмотрение сетей в динамических терминах.

- *Своего рода реорганизация сетей?*

- Того, как сети формируются, как меняются стабилизирующие их факторы, как они воспроизводятся, переходят из одного состояния в другое. Я пытаюсь это делать на примере Венгрии, где мне удалось собрать данные о структуре собственности крупнейших пятисот фирм, действовавших в венгерской экономике за последние десять лет. Полагаю, это будет интересным и полезным исследованием, поскольку данные весьма конкретны, а тема – чрезвычайно серьезна и важна.

Подобные лонгитюдные исследования дадут нам реальную возможность проследить, как сети складываются, трансформируются, затем, возможно, распадаются и исчезают. Я надеюсь, что в ходе этого анализа возникнут новые вопросы. Придут другие исследователи сетей, посмотрят и скажут: «Ммм, пожалуй, я знаю новый метод – и, пожалуй, вам стоит к нему присмотреться, поскольку он поможет вам гораздо лучше понять ваши данные». Думаю, этому будет сопутствовать и то, что происходит уже сейчас. Т.е. визуализация наших заявлений, когда мы уже не просто будем читать тексты, написанные аналитиками сетей, но и будем обращаться к их веб-сайтам, чтобы познакомиться с моделями двумерных и иногда квазитрехмерных пространств. Думаю, это вполне вероятно.

- *Начинаем с рисунков, затем переходим к демонстрации фильмов?*

- Да, и думаю, это будет играть важную роль. Полагаю, визуализация – это не просто способ представления результатов. Это также и способ самовыражения, позволяющий читателю, наблюдателю, пользователю найти нужную ему модель. Надеюсь, это будет чрезвычайно увлекательным.

Другая область касается вопросов новой экономики. Знаете, для некоторых идея новой экономики – это нечто когда-то появившееся и уже ушедшее в прошлое. В целом, я полагаю, что проблема данной интерпретации в том, что здесь смешивают понятия, новая экономика сводится к www.dot.com. Считают, что когда dot.com обвалится, новой экономики не станет. Возможно, термин «новая экономика» стал столь тесно ассоциироваться с этим явлением «dot.com», что он уже никогда не обретет полноценного значения. Но дело не в термине. Дело в понятиях и процессах, имеющих место в мире. Так что изучение форм знания и проблем оценивания [valuation], которые стоят перед людьми не только в условиях фондовых рынков и не только при капитализме, касается всех видов знания. Как мы оцениваем фирму, как мы оцениваем стоимость [worthiness] работников, обладающих знанием? Что должно быть единицей

оценивания? Например, если реальными активами фирмы являются не просто ее физические активы, но ее активы в сфере знания, и если мы не можем даже представить эти активы в сфере знания как нечто самостоятельное, не зависимое от сетей, в которые они встроены. Какова тогда единица оценивания этих активов в области знания – активов, выходящих за границы фирмы в традиционном понимании? Это будет очень интересной задачей. И эту задачу пытаются решить не только социологи. В США есть периодический деловой журнал, который называется «Рекомбинантный капитал».

Или же другая проблема. Есть особый тип услуг. Вы обращаетесь к базе данных, даете им название компаний, а они описывают вам сети, альянсы, в которых находятся эти компании. Вам дадут не просто список, но и обеспечат доступ к веб-сайту, где Вы сможете работать с различными видами двумерных и квази-трехмерных пространств, моделей, форм этих сетей. И это не просто новая игрушка в академической среде. Доказательство тому – подписка, и чрезвычайно дорогая – порядка трех тысяч долларов в одном из случаев, т.е. четыреста долларов в месяц. Либо вы можете платить за ограниченное почасовое пользование или, например, назвать им пять компаний и заплатить триста долларов – есть разные варианты. Очевидно, что у этих услуг есть рынок. Они бы ушли из бизнеса, если бы для них не было рынка. Но ребята, производящие и приобретающие эти данные, выстраивающие алгоритмы, работающие с веб-сайтами, безусловно, уверены, что рынок для них есть, что в финансовом сообществе, в деловом мире есть люди, которые скажут: «Нам недостаточно знать, что вы прилежно трудитесь в своей фирме, мы должны посмотреть не только на то, кто у вас занимает ведущие позиции, какова ваша финансовая основа, что вы производите и как осуществляются исследовательские работы, но и на ваши связи, на место фирмы в сетях».

- Да, это вполне разумно, но в российской действительности мне трудно представить, что возможно получить подобную информацию на коммерческой основе. Как правило, ее не разглашают.

- А в США открыто торгующие фирмы не являются секретом, все их альянсы, которые хоть в какой-то степени формализованы, регистрируются в АСС⁷, так что информация о них есть в открытом доступе. И вы просто нанимаете группу исследователей, которые следят за деловой прессой в определенной сфере, и можете дополнительно узнать все прочие связи интересующей вас фирмы – в том числе менее формализованные, хотя и вполне реально существующие. Можно получить такие данные и по России, они могут получиться несколько иными, но это не означает, что мы имеем дело с совершенно иным явлением. Так что, как я говорил, для термина «новая экономика» решающую роль играют вопросы оценивания.

Затем следуют вопросы технологии. Мне кажется, было бы ошибочным утверждать, что новые информационные и компьютерные технологии, а также интерактивные технологии коренным образом меняют организации, как это предсказывают технологические детерминисты или утописты. Но, думаю, столь же ошибочно было бы полагать, что новые интерактивные технологии никак не коснутся уже известных нам организационных форм. Что от нас требуется – так это понять, как можно применять эти новые технологии, как их использовать новыми, прежде не просчитываемыми способами, как они влияют на реальное функционирование организационных форм.

Вкратце я могу это описать, сославшись на опыт моей собственной кафедры в Колумбийском университете и рассказав, что мы пытаемся делать сейчас. В самом

⁷ Administrative Committee on Coordination. (Прим. перев.)

конце 1930-х, скорее даже в начале 1940-х гг. ее возглавлял Роберт Мертон. И он поставил тогда две параллельные исследовательские задачи. Первая была направлена на изучение истоков и функционирования бюрократии. Вместе со своими студентами – прежде всего, с Питером Блау, Алвином Гоулднером, Джеймсом Коулманом (каждый из которых, кстати сказать, в свое время стал президентом Американской социологической ассоциации) – он начал исследовать происхождение и функционирование бюрократии посредством целого ряда методов. Блау использовал малые группы, Коулман – опросы, Гоулднер – этнографию. Они изучали то, как возникла бюрократия, какие именно ее формы развивались, что это значит вообще – «бюрократическая организация»?

В то же время Мертон организовал параллельный проект – это было первое систематическое исследование массовой коммуникации. Вместе со своим коллегой Полом Лазарсфельдом они открыли Бюро радиоисследований. Первые контракты они заключили с Государственным департаментом США, это было во время Второй мировой войны. Мертон и Лазарсфельд задались вопросом: как мы, социологи, можем помочь своим союзникам? И они ответили: «Госдепартамент США снимает фильмы, нацеленные на привлечение максимального числа людей на сторону союзников. А уверены ли мы, что эти фильмы производят желаемый эффект?» В то время производители фильмов приходили к какому-нибудь высокому чину в Госдепартаменте, и тот говорил: «Да, пожалуй, это стоящий фильм». Это называлось пропагандой. Однако Мертон спросил: «А уверены ли мы, что наша аудитория видит то же, что и мы?». Так что они открыли Бюро радиоисследований, в работу которого входил анализ текстов на радио и рекламных роликов на телевидении. Они организовали первые фокус-группы, давали им прослушать минутные рекламные ролики и спрашивали: «Что вы услышали, что вам понравилось, какие мысли это у вас вызвало, какие ассоциации?». Они собирали по несколько человек в специальных кабинках, показывали им фильм. Перед человеком было две кнопки – красная и зеленая. Когда ему что-то нравилось или, наоборот, не нравилось, он нажимал ту или другую, у них было для этого достаточно времени, и можно было точно отследить... Так что задолго до того, как теоретики начали формально говорить о реакции аудитории, Лазарсфельд и Мертон проводили систематические исследования в этой области.

Но вернемся к нашему разговору. Чем они занимались? Они исследовали происхождение и функционирование бюрократии в эпоху массовой коммуникации. Что делаем мы? Нас интересует происхождение и функционирование организации, построенной на множестве связей [collaborative organization]. Не бюрократии. Конечно, бюрократия есть и сейчас, но есть также и новые, не-бюрократические формы, и мы еще не вполне понимаем эти новые, основанные на связях формы – менее иерархизированные, более гибкие, структурированные скорее горизонтально, нежели бюрократически. И мы занимаемся этим уже не в эпоху массовой коммуникации. Конечно, массовая коммуникация существует и поныне. Но мы живем в новую эпоху интерактивных средств массовой информации, основанных на связях [collaborative media]. Они исследовали массовое производство и массовую коммуникацию. Мы исследуем производство и коммуникацию, основанные на связях [collaborative production and collaborative communication]. И Боб Мертон сразу это уловил – когда я рассказал ему, он сразу загорелся, поддержал такой подход. Для Мертона и Лазарсфельда эти два исследования могли быть параллельными. Для нас же они должны быть сопряженными. Потому что в нашу эпоху организационная структура [design] неотделима от структуры цифрового интерфейса. В организации происходит

все больше и больше взаимодействий поверх ее границ, в онлайн-режиме существуют рабочие места, работает электронная почта, интернет, веб-сайты, и мы должны исследовать все это, ибо это неотъемлемая часть организационной формы. Так что полагаю, впереди еще много увлекательной работы по исследованию интернета, его роли в осуществлении связей между людьми, по исследованию новых форм коммуникации, новых моделей сетей между сообществами, потребителями и т.д., будет исследоваться также и то, что происходит внутри, в рамках организаций. Да, впереди еще много увлекательного.

Выборочная библиография работ Дэвида Старка

- Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах, в кн: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).
- Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996. № 6. С. 4–24.
- Stark, David. "For a Sociology of Worth." Conference on Economic Sociology at the Edge of the Third Millenium, Moscow, January 2000. Available in a revisited version (*Экономическая социология*. Том 1, № 2, 2000. С. 7-36 //www.ecsoc.msses.ru).
- "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology*, Vol. 101, No. 4 (January 1996). P. 993-110.
- The Great Transformation? Social Change in Eastern Europe // *Contemporary Sociology*, May 1992.
- "La valeur du travail et sa rétribution en Hongrie." // *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 85, November 1990. P. 3-19. Available in English as "Work, Worth, and Justice." www.sociology.columbia.edu/faculty/stark/worth.
- "Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy." in: *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*, edited by Victor Nee and David Stark. Stanford: Stanford University Press. 1989. P. 137-168
- Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective // *American Sociological Review*, August 1986.
- Stark, David, and Laszlo Bruszt. One Way or Multiple Paths: For a Comparative Sociology of East European Capitalism, // *American Journal of Sociology*, Vol. 106, No. 4, (November 2001). P. 993-110.
- Stark, David, and Laszlo Bruszt. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Bruszt, Laszlo and Stark, David. Remaking the political field in Hungary: From the politics of confrontation to the politics of competition // *Journal of International Affairs*, Summer 1991.
- Grabner, Gernot and Stark, David (eds.). *Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages, and Localities*. Oxford, New York: Oxford University Press, 1997.
- Grabner, Gernot and Stark, David. Organizing diversity: Evolutionary theory, network analysis and postsocialism // *Regional Studies*, July 1997.
- Nee, Victor, and David Stark with Mark Selden (eds.). *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe* Stanford: Stanford University Press, 1989.

ФРЕД БЛОК**29 июня 2001 г., Амстердам**

IR Мы встретились в Амстердаме на ежегодной конференции SASE, где Фред должен бы выступить дискуссантом по моему докладу. Однако вследствие организационных неурядиц и передвижек мы оказались в разных секциях. Чтобы его труд не пропал даром, по пути на вечерний прием, пролежавшему вдоль и поперек бесчисленных каналов, он изложил мне основные пункты своей критики (с которой я вынужден был согласиться). Тогда же мы договорились об этом интервью.

* * *

- *Выступая на последней сессии конференции SASE, Вы назвали себя «экономсоциологом, хотя и с некоторыми оговорками». Скажите, а когда это произошло, когда Вы начали обозначать себя именно так? Когда Вы начали читать специальные курсы по экономической социологии?*

- Дело было так. Будучи еще студентом Колумбийского университета, я посещал курс Терренса Хопкинса (думаю, его как раз посещала моя подружка). Он назывался «Социология хозяйств» [Sociology of the Economies]. И Хопкинс читал практически то же, чему его учил Карл Поланьи, еще когда сам Хопкинс в 1950-е гг. был студентом в Колумбийском университете. А свой собственный курс он читал уже где-то в 1966-67 гг. Это было время, когда в американской социологии не было такого понятия, как экономическая социология. Данный курс был откровением, он был чрезвычайно интересен для меня. И примерно с того времени я и стал ощущать себя социологом хозяйств [a sociologist of economies]. Но тогда я не мог выйти на улицу и объявить это во всеуслышание, поскольку никто вокруг этим не занимался. Так что когда я поступил на магистерскую программу, я полагал, что работаю в традиции политической экономии, в общих рамках неомарксизма. Но в этой работе всегда неявно чувствовалось сильное влияние Поланьи, и нестрогое следование неомарксистской теории ощущалось то более, то менее отчетливо.

Моя диссертация была посвящена вопросам источников нарушения международного экономического порядка. Это была осознанная попытка развить выдвинутые в конце 1930-х гг. идеи Поланьи о структуре международных экономических правил. Я пытался показать, каким образом США реконструировали глобальный финансовый порядок во время и после Второй мировой войны. Однако все это я делал, практически не опираясь ни на какую конкретную дисциплину.

- *Как и многие другие в то время. А когда это произошло? Когда экономическая социология получила признание?*

- Думаю, для меня решающую роль сыграл Ричард Сведберг. Я не помню точной даты, но думаю, это было...

- *Начало 1990-х?*

- Нет, это было в 1980-е гг., думаю, даже в начале 1980-х. Он тогда пришел и сказал: «Знаете, ребята, вы должны понимать, что то, чем вы занимаетесь, по сути является экономической социологией». И я подумал: «Прекрасно, мне это подходит». Мне,

пожалуй, больше нравится язык социологии хозяйств, потому что – как и в случае социологии религии – это социология, позволяющая уйти от теоретической схемы, которой придерживаются большинство исследователей-практиков. И в этом смысле «социология хозяйств», кстати, лучше «экономической социологии», поскольку в ее названии есть некоторый оттенок, предполагающий нацеленность на изучение форм хозяйства. Но я смирился с этой лингвистической проблемой и радостно стал сознавать себя экономсоциологом.

Для меня это было очень важное событие, поскольку я всегда ощущал себя маргиналом в этой дисциплине. Чувствовал, что тот тип политэкономии, которым я занимаюсь, – это нечто не вполне законное, не вполне соотносящееся с основным направлением. Так что когда меня, свежее испеченного выпускника, только что защитившего диссертацию и попавшего на рынок труда, спросили: «И о чем же Ваша диссертация?», я ответил: «О том, как заключать и расторгать соглашения, подобные Бреттон-Вудскому соглашению». И знаете, они посмотрели на меня так, будто я свалился с луны...

- Да, зато теперь Вы чувствуете, что стояли у самых истоков.

- Верно. И экономическая социология сделала немислимый шаг, заявив: «Смотрите, основы анализа экономического процесса заложили Маркс, Вебер, Дюркгейм, и вот теперь мы продолжаем эту традицию».

- Вы упомянули, что не вполне отождествляете себя с основным направлением экономической социологии. А как бы Вы определили основное направление (или направления) экономической социологии в настоящее время?

- Ну, вообще-то мне бы не хотелось делать подобные классифицирующие обобщения, поскольку в каком-то смысле это все слишком запутано, и здесь есть самые разные фигуры. А когда принимаешься раскладывать их по полочкам, то волей-неволей упрощаешь и всю сложность их формулировок. Я бы, наверное, сформулировал это следующим образом: одним из самых влиятельных течений в рамках экономической социологии в США является то, что мы называем экономической социологией в бизнес-школах. В этом есть свои положительные и отрицательные стороны. Я имею в виду, что в среде бизнес-школ социологи, находясь в окружении экономистов, финансистов и т.д., всегда ощущают уязвимость своего положения. И здесь для них чрезвычайно важно существование такой дисциплины, как экономическая социология, ибо это дает им возможность сопротивляться узости мышления – а такая вероятность весьма велика в подобной среде. И мне кажется, что в этой самой среде бизнес-школ наши коллеги ведут весьма серьезную работу. Однако отрицательная сторона заключается в сужении экономсоциологической перспективы – по крайней мере, на уровне тенденции (это, конечно, не универсальная тенденция, и здесь возможны исключения). Исследователи принимаются детально изучать сетевые отношения между фирмами, не уделяя достаточного внимания анализу более широкого контекста [environment], в котором расположены эти фирмы. И это становится своего рода...

- Простите, Вы имеете в виду социологические исследования организаций или же социологию, которая развивается в бизнес-школах?

- И то, и другое. Я имею в виду и социологов, исследующих организации, и социологов из бизнес-школ.

- И много социологов работает в бизнес-школах?

- Да, довольно много. По крайней мере, достаточно много тех, кто нашел работу в среде бизнес-школ [business school setting]. Я не особенно слежу за этой литературой,

но экологическая теория организаций являет собой пример бурного развития в среде бизнес-школ со всеми ловушками, неизбежно подстерегающими позитивистскую социальную науку. Знаете, можно дать этот вопрос на рассмотрение комитету экономистов, и они не согласятся с моим выводом. Но мне кажется, здесь появляется нечто общее – в способе построения модели, прогнозов относительно выживания фирмы, стоимости [value] и т.д. И я полагаю, что перед нами пример того, как сужается круг вопросов, и это общая тенденция для данной среды. Но опять-таки хочу повторить: в этом есть и плохое, и хорошее. В частности, в бизнес-школах экономсоциологи вовлечены в реальную деятельность, наблюдая работу бизнесменов. А это весьма полезно для анализа. Так что, как мне кажется, прежде всего следует подчеркнуть деление на микро- и макро-

- *Вы прежде говорили, что современная экономическая социология недооценивает макроуровневые подходы.*

- Да, и знаете, проблема в том, что после того, как великие теории [grand narratives] утратили свое былое влияние – как, например, теория Маркса или Парсонса – у нас практически не осталось макросхем, на которых можно было бы строить свои рассуждения. В результате экономическая социология вынуждена сосредотачиваться на микроуровне, участвовать в этой идущей ныне дискуссии по поводу индивидуального действия, рационально ли оно...

- *О локальных порядках [local orders]...*

- Верно. И мне кажется, что ценность идущей от Поланьи традиции – в том, что она удерживает наше внимание на отношениях между государствами, на структуре и экономике. Когда правила игры, на основе которых организована мировая экономика, рассматриваются на глобальном уровне, Вы рассматриваете то, как политика и культура структурируют эти отношения.

- *А могли бы Вы назвать наиболее важные события в экономической социологии за последние два-три года? Я имею в виду книги, статьи, конференции и пр. Что Вам показалось примечательным, может быть, необычным, выступающим из общего ряда? Или, может быть, было что-то, ставшее своего рода переломным моментом или обещающее стать таковым?*

- Думаю, среди таких событий – азиатский кризис 1997-1998 гг., а также кризис в России, трудности, возникшие в Бразилии. Эти события кажутся мне чрезвычайно важным переломным моментом для более широкого понимания проблем организации глобальной экономики с точки зрения неоллиберализма. И я думаю, что реакция США на эти события наглядно демонстрирует раскол между сознанием элиты и сознанием большинства. Об этом говорил Джозеф Стиглиц, я имею в виду его публичное заявление...

- *Об отходе от Вашингтонского консенсуса?*

- Да. Мне кажется, что это очень важный момент. Т.е. отчасти здесь отражены более общие вещи, происходящие в рамках экономической теории. Так что это не просто мнение Стиглица, но и мнение людей, которые по всем своим убеждениям принадлежали к основному течению [mainstream], ратуя за свободное движение капитала в международной экономике...

- *Вы знаете, эта статья Стиглица была сразу же переведена и опубликована в России. Но возвращаясь к собственно экономической социологии – были какие-то заметные*

книги, статьи за последние годы? Что бы Вы порекомендовали студентам в качестве своего рода прорывной работы, открывающей новую перспективу?

- За последние пару лет...

- Ну, допустим, за три-пять лет.

- Не могу сразу сообразить... Важные работы за последние пять лет... Может быть, подскажите мне что-нибудь для начала?

- *Это действительно не простой вопрос – мы все знаем о классике, а вот современные работы выделить сложнее...*

- Дайте-ка подумать. Наверное, если говорить о том, что сделано за последние три-пять лет, то стоит назвать книгу Питера Эванса об укорененной автономии [embedded autonomy]⁸. Я назвал бы ее одной из основных работ именно потому, что в ней по-новому очерчивается отношение государства к экономическому развитию. И, думаю, это помогает выстроить важное направление работы, которое начинается с разрешения искусственного дуализма по поводу того, является ли государство однозначно хищническим [predatory] по отношению к экономике, или же оно абсолютно рационально и служит во благо людям. С определения условий, при которых связи между государством и экономикой обоюдовыгодны и плодотворны, и т.д. Проблема этих связей является частью более общей дискуссии по поводу отношений между формальным и неформальным, здесь предпринимаются попытки ответить на вопрос о том, какие способы деформализации более или менее продуктивны в своем выборе множества путей артикулировать формальное и неформальное, с тем, чтобы те в свою очередь породили функциональный эквивалент...

- *А, например, если взять «Американский социологический журнал» [American Journal of Sociology] – в нем постоянно публикуются разные статьи, относящиеся к нашей теме. Может быть, что-то показалось Вам особенным?*

- Что бы меня особенно заинтересовало? Ну, это случается довольно часто. Но сейчас я едва ли сразу на память назову то, что мне показалось особенно интересным. Проблема, думаю, здесь заключается в том, что природа действительно значимых работ такова, что только через какое-то время – и немалое – понимаешь, важны они или нет.

- *А Вы рекомендуете студентам какие-то новые работы или, как правило, ждете, пока пройдет некоторое время?*

- Как правило, я что-то рекомендую по прошествии трех-четырёх лет. Но, думаю, иногда я для пробы даю какие-то материалы, если вижу, что, вроде бы, это что-то достойное. Впрочем, я здесь отнюдь не конечная инстанция, чтобы решать...

- *И, наконец, мой последний вопрос: какие области Вы считаете наиболее перспективными? Например, если бы перед Вами сидел молодой аспирант, что бы Вы ему посоветовали?*

- Здесь можно назвать пару вещей, которые я упоминал во время нашего заседания. Одна из них – критический анализ реконструирования экономического измерения. Это чрезвычайно важная проблема, не достаточно разработанная в качестве самостоятельной области знания. Экономическая статистика во многом является способом конструирования социальной реальности. В каждом из видов статистики

⁸ Evans, Peter. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1995.

существует целый ряд методологических альтернатив, которые влияют на окончательный результат. Это одна из областей, где еще предстоит огромная работа, – в силу изначального несоответствия статистики и возможностей генерирования новых групп социальных фактов путем конструирования...

- Вы хотите сказать, что социологам следует изучать тот же регрессионный анализ, но использовать при этом другие группы переменных?

- Думаю, не так уж и плохо быть методологически подкованным – хотя я и не особенно в этом силен. Однако в случае с этой статистикой дело даже не в самих регрессионных моделях, а том, как сочетать их между собой, как анализировать их совокупные результаты. Это касается и основ того, как рассчитывать национальные счета [national income accounts]. В большинстве случаев основа расчетов – физический капитал, в то время как инвестиции, формы подготовки и так называемый человеческий капитал выпадают из поля зрения. Однако есть все основания полагать, что экономические процессы присутствуют в этих формах инвестиций даже в более значительной степени. Так что в результате мы получаем искаженное представление, которое ограничивается одним и тем же набором категорий. Таким образом, для того, чтобы играть в конструирование новых измерений, может быть, стоит задуматься о категориях и более серьезно подойти к методологии. Мне это кажется важным. Иными словами, стоит просто взглянуть со стороны и понять, что эти измерения неадекватны, – и придется с этим согласиться. Я не говорю, что это окончательное решение проблемы. Но это серьезный шаг вперед, позволяющий нам лучше понять существующие компромиссы [trade-offs]. Я говорил об этом, например, в работе «Постиндустриальные возможности».

- Вы коснулись методологического подхода. А какие перспективные темы Вы бы назвали?

- Вторая потенциально перспективная тема – и я также говорил об этом на заседании – это финансовая социология [finance sociology]. Изучая то, каким образом хозяйственная деятельность финансируется из частных или общественных фондов, мы сумеем понять, как различные акторы мобилизуют разные объемы ресурсов. И, знаете, во многом это будет так, как говорил один из немцев: бюджет – это своего рода скелет государства. Мне кажется, мы могли бы начать выстраивать социологию финансов, которая являлась бы таким «скелетом» для более общей структуры экономики и включала бы также динамический элемент – когда мы могли бы распределять предприятия во времени в зависимости от того, как различные виды деятельности финансируются или не финансируются. Это было бы способом вновь ввести в анализ макроструктуру и при этом не вернуться к старым ограниченным схемам...

- Но ведь помимо финансов государства есть еще финансы корпораций, финансы домохозяйств...

- Да, так, и я думаю, что сюда войдут все эти элементы. Это должна быть достаточно общая схема. Например, у нас в США есть мощные институциональные инвесторы, и исследователи пытаются их анализировать на предмет того, как сбережения перетекают от домохозяйств и превращаются в финансовые инвестиции, и наоборот. И опять-таки я думаю, что не стоит это оставлять одним только экономистам, можно использовать это как исходную точку для построения упомянутых моделей-«скелетов». Но вообще-то я стараюсь никому ничего не навязывать, не подталкивать аспирантов к той или иной области...

- Но все-таки у них возникают подобные вопросы. И они идут с ними к Вам...

- Да. И на самом деле я не могу с легкостью предложить им ряд проблем, которые однозначно важны. Думаю, что решающую роль здесь играет вопрос, поднятый на сегодняшнем заседании: исследование моментов трансформации институциональных правил, которые наполняют ту или иную сферу экономической деятельности. Глубокое исследование таких переходных моментов всегда является полезным и результативным занятием. Т.е. если мы изучаем изменения, необходимо понять эти процессы на более глубоком уровне, изучить не только частные случаи фундаментальных кризисов – таких, как кризис 1930-х, кризис 1989-1991 гг. – это крайние случаи, и они не смогут дать нам адекватных инструментов для анализа динамики изменений мирового порядка.

Выборочная библиография работ Фреда Блока

Block, Fred L. Introduction, in: Polanyi K. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press, 2001 (1944). P. XVIII-XXXVIII.

-- *The Vampire State and Other Myths and Fallacies about the U.S Economy*. New York: New Press, W.W. Norton & Company, Inc., 1996.

-- The Role of the State in the Economy, in: Smelser N., Swedberg R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 691-710.

-- *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley: University of California Press, 1990.

-- Political Choice and the Multiple “Logics” of Capital, in: Zukin, Sharon and Paul DiMaggio (eds.) *The Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. New York: Cambridge University Press. 1990. P. 293-310.

-- et al. *The Mean Season: The Attack on the Welfare State*. New York: Pantheon Books, 1987.

-- *Revising State Theory: Essays in Politics and Postindustrialism*. Philadelphia: Temple University Press, 1987.

■ *The Origins of International Economic Disorder: A Study of United States International Monetary Policy from World War II to the Present*. Berkeley: University of California Press, 1977.

■

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

VR Мы публикуем одну из последних статей Владимира Гимпельсона, который совсем недавно стал директором вновь созданного Центра трудовых исследований ГУ-ВШЭ. Статья написана им в соавторстве с одним из наиболее известных авторов по экономике посткоммунистической России Д.Трейсманом (Университет Калифорнии, Лос Анжелес) и Галиной Монусовой (ИМЭМО РАН).

PUBLIC EMPLOYMENT AND REDISTRIBUTIVE POLITICS: EVIDENCE FROM RUSSIA'S REGIONS¹

Vladimir Gimpelson
Centre for Labour Studies,
State Univeristy – Higher
School
of Economics, Moscow
vggm@gagarinclub.ru

Daniel Treisman
Department of Political Science,
University of California,
Los Angeles,
Treisman@polisci.ucla.edu

Galina Monusova
Institute of World
Economy and
International Relations
Russian Academy of
Sciences, Moscow

Abstract

Public employment grew surprisingly fast in Russia during the 1990s, at a time when total employment was falling. Most of this growth occurred in the country's 89 regions, and rates varied among them. This paper seeks to explain this variation. Using panel data for 78 regions over 1992-1998 we test several hypotheses. We show that the increase in the share of public employment in total employment has been greatest where unemployment was highest and growing the fastest, in ethnically defined territorial units, and in regions which received larger federal transfers and loans. Regional governors appear to use public employment for several purposes: as a kind of economic insurance to cushion the population against unemployment; as a way of buying votes before elections; and, possibly, as a way of redistributing to minority ethnic groups. Their willingness to use it for any of these is conditioned by the level of federal financial aid they can attract. The paradoxical growth of public employment in Russia appears less a result of ignorant or irresolute central management than a perverse outgrowth of the competitive game of federal politics, in which regional governors use public sector workers as "hostages" to extract transfers.

Keywords: public employment, redistribution, regional governments, unemployment, transfers, wages, wage arrears, Russia, transition

JEL Classification: H11, H51, H52, H72, H77, J45, P62

¹ The authors would like to thank John Earle, Ye.Gontmakher, T.Gorbacheva, R.Kapeliushnikov, T.Klyachko, H.Lehmann, D.Lippoldt, S. Mizobata, and S.Shishkin for comments and useful conversations. Gimpelson is grateful for financial support to the Thyssen Foundation within the framework of the project "Economic Reform and Labor Market Adjustment in the Russian Federation". Treisman gratefully acknowledges support of the Smith Richardson Foundation, the UCLA Academic Senate, and the UCLA Center for European and Russian Studies.

I. Introduction

One of the enduring puzzles of political economy is to explain what determines the size of the public sector. As the economic role of government has expanded dramatically in recent decades in all continents of the world, huge differences have emerged between individual countries. One important aspect of governments' economic activities is their role as employer. In the early 1990s, according to one survey, civilian government employment ranged from just 1.8 percent of the labor force in Senegal to 34.7 percent in Sweden [Schiavo-Campo 1997a]. Large differences exist even within relatively homogeneous clusters of countries: Sweden's third of the work force in public sector jobs compares to about one twelfth of the workforce in Germany; within Africa, Senegal's 1.8 percent is dwarfed by Botswana's 16.6 percent.

Levels of public employment can also vary widely among regions or municipalities within the same country. In regions of Italy's South, for instance, public employees made up almost one quarter of the work force in 1995. In the country's North, the corresponding figure was only 12 percent [Alesina et al. 1999]. Among cities in the US, 8.7 percent of the population of Jackson, Tennessee, were government employees in 1991. The same year, only .05 percent were government employees in Highland, California [Alesina et al. 1998: 10].

What accounts for variation in public employment across and within nations? A variety of theories have been suggested. The oldest is Wagner's Law—the argument that economic development engenders demands for new types of government services, which require a larger public sector [Wagner 1883]. A second view is that public employment is a means by which politicians can conceal redistribution in favor of specific groups. Alesina et al. [1998] argue that for this reason public employment should be greater where income inequality or ethnic diversity is greater. Third, various scholars view government spending as a type of insurance against adverse economic conditions [Cameron 1978], and public employment as one way to buffer the population against private sector unemployment [Rodrik 1997]. This argument was developed to explain large public sectors in countries dependent on volatile foreign trade, but its implications are more general. We propose a fourth hypothesis. The views of public employment as redistribution, insurance, or response to modernization all focus on the motives governments might have for hiring public employees. But a necessary condition for them to do so is that governments have the ability to pay them. Thus, the hardness of the budget constraint on governments—itsself determined by their ability to collect taxes, attract transfers, or raise loans in capital markets—should also help to explain variation in levels of public employment².

In this paper, we examine which of these theories contribute to explaining the pattern of public employment change in Russia's 89 regions in the 1990s—and with what weights. Studying variation in public employment levels across the regions of a federal country has a number of analytical advantages. First, such a design holds constant (or almost constant) a vast number of potentially confounding factors—from legal system and monetary policy to macro-political culture. Second, the number of subregions or municipalities available for comparison is generally larger than can be mustered for a cross-national study. In focusing on subnational variation in public employment, we follow the recent example of Alesina et al. [1998, 1999], and build on a growing literature on the determinants of public policy and

² Wagner also noted the possibility that: "Financial stringency may hamper the expansion of state activities, causing their extent to be conditioned by revenue rather than the other way round," but expressed confidence that "in the long run the desire for development of a progressive people will always overcome these financial difficulties [Wagner 1883: 8].

public finance at the local level³.

For several reasons, Russia offers a particularly promising setting to explore the determinants of public employment. It has a young and relatively fluid, democratizing political system, with electoral checks at local, regional and central levels. Thus, the impact of electoral calculation on policy should be particularly visible. Regions vary quite dramatically in their degree of modernization, facilitating testing of the Wagner hypothesis⁴. The degree of economic crisis experienced in the 1990s also differed across regions in ways that make possible a test of the hypothesis that public employment acts as social insurance⁵. Finally, because of the poorly institutionalized system of fiscal federalism, Russia's regional governments face budget constraints of different degrees of hardness. Budget deficits were financed mostly by central fiscal transfers in the 1990s, and the level of these varied considerably across regions⁶.

Russia also exhibits considerable interregional variation in the level of public employment. As of 1998, the level of public employment in Russia's regions ranged from 19.5 percent in Tyumen Oblast to 54 percent in Ingushetia⁷. Most of the country's public sector job creation in the 1990s appears to have occurred in establishments that are subordinated to regional administrations and funded from regional budgets. Thus, the public employment figures can reasonably be thought to reflect particular regional policies and constraints.

Russia's experience in the 1990s offers additional puzzles for the political economist. The decade saw a massive, rapid process of privatization, reflecting in part deliberate policy and in part a severe collapse in state revenues. Employment in state owned enterprises fell from more than four fifths of total employment in 1990 to little more than one third in 1998. At the same time, total employment dropped by 12 percent and employment in the category "large and medium-sized enterprises and organizations," which includes all public employment, fell by 27.5 percent. However, contrary to all expectations, employment in public administration and in the almost entirely public education and health care sectors grew. That in education, culture and art grew only in relative terms—from 9.6 percent of the total in 1990 to 11.2 percent in 1998. But the actual number of employees went up in healthcare, sport and social protection (an additional 215 thousand workers) and in public administration (an additional 1.2 million)! Observers had expected that «wages—and consequently employment—in health and education would fall relative to wages in the rest of economy as the market sector

³ See, for instance, Goldin and Katz 1999, Alesina, Baqir and Easterly 1997; for useful reviews, see Rubinfeld 1987; Oates 1994.

⁴ As of 1996, regional domestic product per capita ranged from 59.2 million rubles (about \$11,500 at average market exchange rate) in the oil-and-gas-producing region of Tyumen to 2.8 million (\$545) in the southern republic of Ingushetia. In the city of Moscow that year there was more than one home telephone (or access to one) for each family. In the Nenetsky Autonomous Okrug to the north, fewer than one in four families had access to a home phone. (Statistics are from Goskomstat, *Rossiisky statistichesky yezhegodnik, 1998*.)

⁵ In the average region, real industrial output dropped by about 57 percent between 1990 and 1996. But while in some regions it fell by more than 80 percent (Yevreskaya AO, Aginsky-Buryatsky AO, Dagestan), in others it dropped by less than 30 percent (Yamalo-Nenetsky AO, Sakha, Nenetsky AO, Khakassia). See Freinkman et al. 1999.

⁶ For analysis of the determinants of central transfers, see Treisman 1996, 1998, 1999.

⁷ This represents the share of education, culture, art, and science; health care and sport; social protection; and public administration in total employment. For discussion of alternative definitions of public employment, see below.

expanded.⁸» Some decline was seen as appropriate because employment in these sectors started out from a comparatively high base—teacher-student ratios and other indicators of public service provision were often *higher* than in industrial countries⁹. In most other CEE transition countries health and education have downsized, while only employment in public administration has grown. The change in Russia's health and education sectors—expanding relative staffing levels alongside falling wages—stands out as a puzzle to be explained.

Second, while employment in government administration at the federal level has fallen in Russia since the beginning of transition, the corresponding statistic at the regional level has risen¹⁰. A similar trend has been noted in other parts of the world. Schiavo-Campo and colleagues find that in the 1980s and early 1990s local and regional employment in government administration rose in Asia, Latin America, and the OECD, while central government employment fell. Understanding the reasons for such a shift is crucial in order to assess its implications for the quality of public good provision and the desirability of decentralization reforms. It might represent an efficiency-enhancing decentralization of the provision of public services [Oates 1972], making possible a closer match between community demands and the mix of public goods provided. Perhaps part of the increase represents the creation of infrastructure necessary for a law-governed market economy—unemployment assistance offices, antimonopoly structures, agencies dealing with bankruptcy, and so forth. Or it might represent the exploitation by local and regional politicians of rent-seeking opportunities opened up by central government attempts at liberalization. As financial resources are shifted down the state pyramid, are they used more efficiently to provide public goods?¹¹ Or are they invested at higher rates into patronage and bribes? Russia presents a revealing case study of such decentralization.

In the next section, we discuss hypotheses derived from the literature on public sector growth. Then, in Section III, we describe the data and definitions of key variables. Section IV shows the general pattern of public employment in Russia's regions. Section V presents a multivariate analysis of this pattern. Finally, Section VI concludes with a discussion of the results.

II. Hypotheses: What Explains Regional Levels of Public Employment?

We have six basic hypotheses. Though we discuss them separately, we do not consider them to be in contradiction and some are in fact highly complementary. The empirical analysis attempts, therefore, to estimate the weight of each in determining public employment levels in

⁸ Cheasty and Davis 1996.

⁹ Ibid.

¹⁰ Data on employment in central branches of federal government executive bodies are available only from 1994. These show a fall in central federal government employees from 33.9 thousand in September 1994 to 28.9 thousand in December 1998 [*Rossiisky Statisticheskyy Yezhegodnik 1999*]. Before this, data are only available for public administration within the city of Moscow (i.e. including both federal government and Moscow city government). This category of workers fell in absolute terms from 183 thousand workers in 1992 to 135 thousand in 1994. It is extremely likely that this contains a drop in federal employees. Employment in public administration in regions other than Moscow grew by about 1.25 million workers between 1992 and 1998.

¹¹ The economics literature, from Tiebout [1956] on, provides various reasons to expect that this would be the case. In a recent paper, Qian and Roland [1998] model how Tieboutian competition between subnational governments might harden their budget constraints and reduce their waste or theft of resources.

the Russian regions. Since the period we consider is one of transition from policy-making under communist rule to that under a market economy with elected governments, we expect many of the factors to become more important over time.

1. Economic Development

For decades, economists believed that the public sector grows according to Wagner's "law of increasing expansion of public, and particularly state, activities" [Wagner 1883:8]. Over time, public spending as a proportion of national income tended to grow, Wagner observed, "in progressive countries, at least in our Western European civilization". Interestingly for present purposes, he suggested that the association of economic development and state expansion should hold even more strongly "when administration is decentralized and local government well organized," and noted a "marked increase in Germany in the fiscal requirements of municipalities, especially urban ones" [Ibid].

Wagner was somewhat vague about the cause of state expansion in more developed economies, attributing it to "the pressure for social progress", which required a deeper state involvement in the economy. Others have added flesh to the idea. Musgrave suggested that in affluent societies, a growing share of private consumption expenditures "flows into 'adult toys' for leisure time use... pleasure cars, motorboats and other durables" the operation of which requires public investment and services—the building of "high-speed roads, marinas, parks, and so forth" or the organization of "traffic patrols, park services, or weather reporting" [Musgrave 1969: 79]. The result should be an increase in the population's willingness to pay for public investments and employment-increasing services. As population density rises with urbanization, the risks of crime or accident may also rise at a disproportionate rate, requiring greater proportional public spending on policemen, firemen, and health inspectors to achieve the same level of public safety.

The cross-national evidence on Wagner's Law is generally clear and supportive. The association between economic development and larger government is obvious from merely glancing through the statistics on countries' spending levels. An examination of long periods of history in almost any country suggests that GDP and the size of government have grown in tandem (though not always at the same rates). There also seems to be a clear positive relationship between national income and public employment. Schiavo-Campo et al. [1997a: viii] find a close and significant positive relationship between relative government employment and national income [see also Heller and Tait 1984]. They do not observe a clear association between income and public employment among the OECD countries taken separately (in this small-n estimation of data for the early 1990s), but using a different dataset on public employment in 1963-83, Cusack, Notermans and Rein [1989] do. Kraay and Van Rijckeghem [1995] find that government employment increases with urbanization and education levels.

Do the same arguments that predict a link between higher income or development and higher public employment also make sense at subnational levels? As already noted, Wagner clearly thought they should. German urban municipalities were in his time showing expanded "fiscal requirements," which he attributed to a growing demand for public goods and services associated with social progress. The public services needed to deal with problems of urban congestion or to facilitate the enjoyment of Musgrave's 'adult toys'—e.g. lifeguards, traffic police, highways—can mostly be provided at least as efficiently at the local or state as at the central level. Alesina et al. [1998], report a generally positive though often insignificant coefficient on per capita income in their regressions of government employment in American cities. This motivates our first hypothesis.

H1: public employment will be higher (and will grow faster in the transition period) in more economically developed or urbanized regions.

2. The Politics of Redistribution

Alesina and colleagues [1998] argue that spending on public employment, though promoted as necessary to provide public goods or services favored by the majority, is often little more than a means of channeling patronage to minority groups. By disguising aid as public good provision, politicians are able to redistribute income to particular constituencies in ways that circumvent opposition to explicit tax-transfer schemes. While an explicit and more efficient redistributive scheme would be politically opposed, a less efficient system based upon inflated government bureaucracies may find political support. The implication is that where minority groups are relatively stronger—in their operationalization, where income inequality or ethnic diversity are greater—such redistributionally-motivated public employment should be higher. They present strong statistical evidence that this is indeed the case among U.S. cities. One might expect such inequality or ethnic diversity to have similar effects in Russia¹².

H2: public employment will be higher (and will grow faster in the transition period) in regions with greater income inequality or ethnic diversity.

Unfortunately, we did not believe that the Russian data available on income inequality within regions were adequate to test this part of the hypothesis, so we limited ourselves to testing whether ethnic republics within Russia had different trajectories of public employment. Focusing on the ethnic status of regions is an extremely preliminary way of getting at the ethnic redistribution hypothesis, and—as we discuss in the analysis—there are other possible interpretations of results involving the ethnic region variable. In particular, regions in our sample which had an ethnic identity also had a distinct administrative status—that of republics or autonomous districts. Higher administrative status is likely to be used to justify and to help to finance larger bureaucracies. So, as we will discuss below, disentangling specifically ethnic effects from those associated with institutional status is difficult.

3. Public Employment and Electoral Competition

Incumbent politicians may not just use public employment to disguise transfers to minorities that their supporters would not approve; they may also use it to coopt the voters needed to form supportive majorities. A copious literature explores ways in which incumbent politicians manipulate public policies to buy votes, especially around the time of elections¹³. Russia underwent a democratic revolution in the 1990s, with the first competitive elections held in 1989 and 1990 (for the Soviet and Russian central legislatures and for Russian regional legislatures), and relatively free elections held in 1993, 1995 and 1999 (for the central

¹² There are two theoretical questions that remain open, however. First, Alesina et al. do not model *why* an incumbent politician would want to provide benefits to a minority against the wishes of the majority, whose votes are needed to stay in office. The propensity to favor the minority is introduced as an exogenous parameter. This can, of course, be motivated as the result of ethnic socialization, feelings of altruism, or conceptions of fairness. Second, it is not obvious why, given such a propensity, the extent of hidden redistribution would correlate with the size of the minority group. The implicit assumption seems to be that policymakers want to provide public jobs to some fixed proportion of members of the favored minority group. Why they would do this rather than maximizing the number of public jobs provided to the group subject to some constraint is not clear.

¹³ For a review, see Alesina, Roubini and Cohen 1997.

parliament) and 1996 and 2000 (for the presidency). Elections for regional governors were held gradually in an increasing number of ethnic republics and non-ethnic regions from 1991 to 1995—and then in a wave of elections in 1996-7 that left almost all 89 regions with popularly elected executives. Theories of the “opportunistic” political business cycle posit that incumbent politicians expand public spending in the run-up to elections in order to buy the good will of voters [Nordhaus 1975]. One way in which they can attract voters is by creating additional public jobs. Since most of the benefit of these jobs to the new employee will come in the form of wages paid after the election, this creates an incentive to vote the “right” way.

This reasoning suggests one way in which public employment levels might be expected to vary with the electoral cycle. One might expect public employment to increase in the year before an election, and to decrease in the year after as the political urgency declines and the need for fiscal stringency increases—or as a new incumbent sweeps the deck of his rival’s political appointees. The federal division of responsibility for public employment in Russia implies that one might expect to see such effects associated with both central and regional executive elections. For such pre-election increases to be feasible, incumbents must know in advance that an election is coming.

H3: a) public employment nationwide will grow faster than the trend in the year before an (expected) central presidential election (and perhaps also in the election year itself), and slower than the trend in the year after;

b) public employment in a given region will grow faster than the trend in the year before an (expected) gubernatorial election in that region (and perhaps also in the election year itself), and slower than the trend in the year after.

4. Political Ideology of Leaders

In the press, differences in the scale of public employment are most often attributed to ideological differences between the policy-makers responsible. Sweden’s public sector is seen as having grown in the 1970s because of the social democratic views of those in government. The general fall in government employment in the OECD in the 1980s is attributed to the Reagan-Thatcher revolution. Various scholars have also traced distinctive economic policies to particular party governments [Hibbs 1977, Cameron 1978]. Among Russia’s regions in the 1990s, governors differed markedly in both ideological convictions and party affiliations. At one end of the spectrum was the staunchly left-wing Yuri Goryachev of Ulyanovsk Oblast, who attempted to keep inflation down and real incomes high by imposing price limits far longer than in most other regions. At the other were such market reformers as Boris Nemtsov of Nizhny Novgorod or Konstantin Titov of Samara. The degree to which regional governments liberalized by cutting their workforces might reflect such differences of governor ideology.

H4: public employment will be higher in regions where the governor is affiliated with the communists.

5. Public Employment as Economic Insurance

Another function of public employment may be to cushion the impact of macroeconomic crises caused by terms-of-trade shocks or other adverse events¹⁴. Rather than redistribution,

¹⁴ See Rodrik 1997, Agenor 1996. Rodrik examined the impact of exposure to external trade. But,

the motive behind “excess” public employment is social insurance. “By providing a large number of ‘secure’ jobs in the public sector, a government can counteract the income and consumption risk faced by the households in the economy” [Rodrik 1997: 3].

A couple of questions are left unresolved. First, it is not immediately clear why insurance could not be provided privately to reduce such risk or (more efficiently) by government on a fee-for-service basis. Rodrik refers to “undiversifiable external risk faced by the domestic economy,” but does not say why such risk is undiversifiable. In the context of Russia’s transition, though, it is easy to see why such insurance demand might not be met by nascent markets. Second, it does not seem likely *a priori* that those hired to fill government jobs would generally be those left unemployed by terms-of-trade shocks—the out-of-work textile worker does not usually turn up the next month as civil servant or teacher. Rodrik suggests that benefits may be passed on to the needy via the networks of extended families, but this is also somewhat tenuous. Either the redistribution or the demand for public goods arguments may still be needed to explain who gets hired.

Bearing in mind that the insurance argument may actually be complementary to the previous hypotheses, and that some questions would need to be answered to make it fully plausible, we nevertheless seek to test the hypothesis that the government is the “employer of last resort,” using public employment to cushion against external shocks.

H5: public employment will be higher (or faster growing) where unemployment is greater, or rises particularly fast.

6. Public Employment and Soft Budget Constraints

Whatever the motives of policymakers, their ability to maintain large public sectors will depend on their financial resources. When regional governments receive larger transfers from federal government, this increases their capacity to fund public employees. Freinkman and Haney [1997] show that subsidies to inefficient enterprises increased in Russia’s regions as transfers from the central budget increased. It is possible that another part of such transfers went into hiring (or deferring layoffs) of public employees. Variation across regions in the level of public employment may reflect differences in access to such transfers rather than (or as well as) differences in the degree of demand for public services, redistribution, or social insurance.

H6: public employment will be higher (or faster growing) in regions that received larger (or increasing) transfers from the central budget.

III. Definitions and Data

There is no universal and generally accepted definition of what is called public employment¹⁵. The 1997 World Bank study defines public employment as that in central and non-central administration, public health and education¹⁶. In a similar vein, we use a measure (PE_t) that represents the share of total employment in education, health care and sport, social protection, culture, art and science, and public administration. Some adopt a broader definition, including

especially in a study comparing regions within the same country, some other indicator of vulnerability to external shocks may be appropriate.

¹⁵ See, e.g., Rose 1985 and Schiavo-Campo 1997b.

¹⁶ Schiavo-Campo et al. 1997b: 47.

all employees of state or municipally owned enterprises. In future work, as data permit, we will test the results obtained using PE_t against results when more inclusive dependent variables are used.

The measure PE_t has weaknesses that need to be acknowledged. It does not separate regional government establishments from those under federal subordination, and so also includes enterprises and organizations that are located in the relevant region but funded from Moscow. The federal/regional division of fiscal responsibilities varies between subdivisions of the public sector and has changed over time. Regional budgets went from financing 66 percent of consolidated budget education spending in 1992 to 86 percent in 1996. The regional share of spending on social protection grew in the same period from 28 to 69 percent; that on health and sport from 89 to 90 percent; and that on state administration from 60 to 69 percent¹⁷. The changing framework of fiscal federalism needs to be borne in mind in interpreting the results. Another possible problem is that PE_t embraces sectors that are predominantly public but may, however, include some private entities (in education, health care, culture or research). The private sector share in these sectors is small, and most of the institutions in them are managed and funded by regional authorities. The largest cities, Moscow and St. Petersburg (both of which we refer to as capitals), are clear exceptions—most of the country's privately run health care and education are concentrated in them. These cities also contain most of the federal public employment financed directly from the federal budget (for instance, that in federal ministries, major universities, theaters, libraries, hospitals, and research centers.) We therefore try controlling for the capital cities in our multivariate regressions. PE_t is available for 1992 to 1998.

To capture the six key hypotheses and control for possible confounding factors, we used data from a number of sources. For unemployment, we use the regional rates reported by Goskomstat RF using the OECD/ILO definition. Per capita gross regional product, the urban share of the population, the shares of the population under 16 and over 55 also came from Goskomstat publications. To focus on the initial level of economic development and reduce problems of endogeneity, we used gross regional product for the first year available, 1994. Data on transfers and loans to the regions are from Ministry of Finance reports on budget execution, for 1992-96 presented in Freinkman et al. [1999], and for 1997 obtained directly from the Ministry of Finance. The transfers-plus-loans variables measure federal transfers and loans to the region per capita in thousand December 1991 rubles, deflated with the regional CPI's calculated by Goskomstat. The data on gubernatorial elections in the regions and on the political affiliations of the governors were gathered from a number of sources, including McFaul and Petrov [1998], McFaul, Petrov, and Ryabov [1999], and the Institute for East-West Studies *Handbook of Regional Executives*. In testing for pre-election increases in public employment, we excluded those elections which could not have been predicted by the incumbent the year before (for instance, those that were called just a few months before the election).

¹⁷ Figures for education, social protection, and health and sport are from Freinkman et al. [1999, Table A10]. The 1992 figure for administration is calculated from figures in Sinelnikov [1995, Table 5.1], which gives figures of 42 and 64 billion rubles for state administration spending of federal and subnational budgets respectively. The 1996 figure is from *Rossiisky Statisticheskyy Yezhegodnik* 1999, p.492.

IV. General Trends in Public Employment

In Russia in the 1990s, a combination of economic reforms, drastic GDP contraction, and growth in the underground economy led to a sharp fall in total registered employment. Whereas in 1992, more than 72 million Russians were officially employed, by 1998 the total had dropped to less than 64 million (see Table 1). This represented a decline from 95 percent of the labor force (“economically active population”) to 88 percent. The state sector was no exception to this trend. As privatization and new private business development began to reshape the post-communist economy, employment in state-owned enterprises and organizations fell even faster. State sector employees declined from about 83 percent of the total in 1990 to 38 percent in 1998.

[Table 1 about here]

However, if we look more specifically at sectors made up of public service providers funded directly from the budget—health care and sport, social protection, education, culture and art, science, and public administration, i.e., the subsectors we include in PE_t —the share of such public service providers has *grown* in the aggregate (Table 2). Employment in public administration grew from 2.1 percent of the total in 1990 to 4.4 percent in 1998; that in healthcare, sport, and social security grew from 5.6 to 7.0 percent; and that in education, culture and art from 9.6 to 11.2 percent. The workforce in science fell sharply, but not by enough to offset the large gains in other categories: overall employment in these overwhelmingly public sectors rose from 21.0 to 24.6 percent of the total. Employment in health care, sport and social protection and in public administration did not only increase in relative terms as total employment dropped—the actual number of employees in these sectors increased. In absolute terms, the workforce in public administration grew by 1.2 million, and that in health, sport and social security by 215 thousand.

[Table 2 about here]

Public employment levels vary significantly across regions. The share of education, culture, art, science, health care, sport, social protection and administration, (PE_t), ranged from 19.5 percent of total employment in 1998 in Tyumen Oblast to 54 percent in the republic of Ingushetia. Regions differed not just at a particular point in time but also in the rate and direction of change. Table 3 shows that the mean has been growing while the variation remains fairly large. While the vast majority of regions increased their level of public employment, a few decreased theirs. Chart 1 depicts how PE_t changed in particular regions between 1992 and 1998. Most of the regions lie above the no-change line, indicating a rise in PE. The handful of regions that bucked the trend and actually cut public employment are led by Moscow city and St Petersburg.

[Table 3 and Chart 1 about here]

How do the high public employment regions differ from the low public employment ones? To get a preliminary sense of this, we examined the ten regions with the highest public employment as of 1998 and compared them to the 10 regions with the lowest public employment. Most of the regions with the largest share are ethnically-defined units with autonomous status. They are mostly poor and heavily subsidized but enjoy relatively more administrative power than regions lacking autonomous status. Chita, Pskov, and Novgorod Oblasts round out the list. The lowest rates of public employment occur mostly among heavily industrialized regions, along with the capital cities of Moscow and St Petersburg. To test for the relative contribution of our six hypotheses, we now proceed to multivariate analysis.

V. Multivariate Analysis

To disentangle the effects of different possible causes, we regressed our indicator of public employment, PE_t , on explanatory variables related to our hypotheses. We used a cross-section, time series design to exploit both the cross-sectional and intertemporal variation in the data. We calculate coefficients by OLS, but report “panel-corrected standard errors”, as recommended by Beck and Katz [1995], which are corrected for panel heteroskedasticity and contemporaneous correlation¹⁸. To reduce problems of autocorrelation, we included a lagged term of the dependent variable, as recommended by Beck and Katz (1996), who argue that this is preferable to using generalized least squares or other available techniques. The results should therefore be interpreted as explaining change in public employment shares rather than their absolute level. We also included dummies for year in the regressions, to separate general trends from patterns associated with particular regions.

Table 4 shows the results of these regressions. We first look for a simple correlation between the given independent variable and public employment, controlling only for year and previous year public employment. Then, in the model shown in column 9, we include the full range of relevant explanatory variables, along with controls for the age structure of the population (which may capture differences in regions’ demand for public services such as health care or education), and for Moscow and St Petersburg (in which the relevant sectors include some significant federal public component and private element)¹⁹. Relatively quickly-changing variables such as unemployment or central transfers are included in the form of the previous year’s level and the one-year change to make it possible to capture effects of both recent changes and longer run trends. In Table 5, we show the full model when run for different sectors separately.

[Tables 4 and 5 about here]

A number of results emerge from Tables 4 and 5. First, Wagner’s law does not help to explain interregional variation in public employment in Russia. On the contrary, there is a *negative* correlation between development (measured either by per capita gross regional product or urbanization) and public employment (though this drops to insignificance if the other explanatory variables and controls are included). If Wagner was right that economic development increases demand for public services, this does not seem to be what is driving changes in the pattern of public employment in 1990s Russia. Second, public employment growth was faster in ethnically-defined sub-units of the Russian state. Most of the effect reflects the younger age-structure characteristic of such ethnic republics and districts. On average in the ethnic regions, almost 28 percent of the population was aged under 16, compared to 22 percent in the non-ethnic regions. Controlling for the proportion under 16 by itself caused the estimated coefficient on ethnic status to drop from .84 to .39. A younger population should boost the demand for education, and ethnic status was significantly associated with higher employment in this sector but not with higher employment in administration or health²⁰. But although most of the “ethnic” effect looks more like meeting

¹⁸ Panel-corrected standard errors are more accurate than standard errors computed by the Parks FGLS method for data of the kind analyzed in this paper [see Beck and Katz 1995]. In STATA, we used the option `pcse`.

¹⁹ The results are not changed if we leave the capital cities variable out. In including the age structure controls, we follow previous studies such as Alesina et al. [1998].

²⁰ We tried running regressions like those in Table 5 but dropping the age variables. Ethnic status was highly significant in the regression for employment in education, but not in those for employment in healthcare or administration.

demand than political redistribution, a significant residual effect does remain even once all controls are included, suggesting that ethnic units have on average almost one third of a percentage point higher public employment that is not explained by the population's age structure.

Does this reflect pressures for ethnic redistribution? Obviously, more direct information would be needed to establish this—for instance, data on the ethnic composition of public employment in the regions, data that unfortunately were not available. And there are other possible explanations. As noted already, the ethnic regions have a different administrative status and political relationship with the center which affords them greater rights and privileges than their non-ethnic counterparts. Here we can only present some additional indirect evidence. If public employment in ethnic regions was higher because of redistribution to non-Russian ethnic groups, the pressures for this might be greater if the non-Russian population in the region was larger²¹. We tried including a term for the proportion of the population in the ethnic regions that was non-Russian (as of the 1989 census) in the full model regression. In fact, the proportion non-Russian was *negatively* (but not significantly) related to the change in public employment. This might cast some doubt on the interpretation of the finding as evidence for ethnically motivated redistribution. However, another piece of evidence is slightly more supportive. Controlling for the status of the ethnic unit, if the unit had a governor (for at least part of the year) who was of non-Russian nationality, the increase in public employment tended to be almost one third of a percentage point higher (though this was only significant at about $p < .20$, and so should not be viewed as at all reliable). Our preference is to remain agnostic about whether the faster growth of public employment in Russia's ethnic units is the result of redistribution to non-Russian groups or is better explained as a result of the distinct administrative status of ethnic regions.

The evidence on electoral effects is mixed. At the national level, Russia held a presidential election in 1996. The trend of public employment growth shown in Table 2 fits the predictions of the electoral cycle hypothesis perfectly. The public employment share grew by one percentage point in 1995, by 1.2 percentage points in the election year, and then fell by .1 percentage point in 1997. In absolute terms, public employment increased by 201 thousand jobs in 1995, by 670 thousand in the election year, and then fell by 445 thousand in the year after. Examination of the year dummies in Table 4 suggests that this pattern held not only in the aggregate but on average across regions. The estimated effects (from model 9) were for a 1.17 point increase in public employment in 1995, a 1.64 point increase in 1996, and a .35 point drop (not significant) in 1997. The evidence is hardly conclusive—many other factors might explain why such a trend appeared in these years. Note, however, that such a pattern is not explained away by the other factors hypothesized to affect public employment and included in the regressions. Table 5 shows that this trend is entirely caused by changes in the level of employment in public administration—both health and education employment do not have this trend in the estimated year effects. Recall that public administration was the category of public employment that actually rose not just as a share of total employment but as the number of jobs positively increased.

Evidence of cycles in public employment around elections for regional governors are far less clear. The pattern appears to fit the hypothesis when no controls are included—there is then a significant increase in public employment during the year in which the region held a gubernatorial election (Table 4, columns 4 and 5). However, this effect disappears completely in the aggregate regressions once controls are included (column 9). A significant effect

²¹ At least, that is the argument in Alesina et al. [1998], though note our uncertainty about the logic behind this in footnote 11.

remains, however, in the regression for public administration employment (Table 5, column 3), which increases significantly in the year before a gubernatorial election and falls significantly in the year after. Are new, non-incumbent governors more likely to sweep out the Augean stables after election, firing the political appointees of their predecessors? The signs of the coefficients on the variable for a non-incumbent elected the previous year fit this conjecture, but the estimates are not significant except in the regression for education, culture, art and science employment in Table 5. (And, for public administration employment, there is no greater propensity for a new governor to reduce employment after the election.)

To sum up, there is some quite persuasive evidence of political business cycle manipulations in the levels of employment in public administration, but not in those of education or healthcare²². Public administration employment in the average region rose before the 1996 nationwide presidential election and fell afterward (in ways that cannot be explained for instance by changes in unemployment levels). Public administration employment also rose significantly faster in the year before an expected gubernatorial election and fell significantly faster in the year after the election. There is some relatively weak evidence that newly elected governors reduce public employment—at least in education, culture, art and science—faster than if the incumbent is reelected.

One interesting negative result emerges from the analysis: the political ideology or affiliations of the governor do not appear to influence his public employment strategy. Governors affiliated with the communists were no faster or slower than others to increase the level of public employment, either in the aggregate or taking different types of public employment separately.

The economic insurance hypothesis was quite strongly supported. In regions with higher unemployment rates and especially in those that had suffered a particularly sharp increase in unemployment that year, public employment increased significantly. A one percentage point jump in unemployment in a given year was associated with a .09 percentage point increase in public employment, other things equal²³. Most of the increase came in education, culture, art, science, healthcare, sport and social protection, but a small part may also have come in public administration (see Table 5). Thus, the evidence does support the conjecture that regional governments in Russia act as “employers of last resort”, trying to cushion the blow of sharp increases in local unemployment. Their ability to do so is obviously limited, as suggested by the low estimated coefficient.

Finally, the government budget constraint hypothesis was strongly supported by the evidence. Regions receiving higher or more rapidly increasing financial aid from the federal government had faster growing public sectors. The estimates in Table 4 are remarkably stable whether or not controls and indicators for other hypotheses are included. For every additional thousand December 1991 rubles per inhabitant a region received in a given year in federal transfers and loans, public employment increased by about .6 of a percentage point. For instance, Archangelsk Oblast had the median increase in transfers and loans in 1997—about 53 December 1991 rubles per capita. Had its transfers and loans increased as much as in the Evenk Autonomous Okrug (by 1,332 rubles per capita), the regression predicts that its public employment level would have been about .8 of a percentage point higher. Table 5 suggests that increases in transfers and loans translated within a year into higher employment levels in

²² For an argument that one should not *expect* to see political business cycle patterns in all indicators in all elections, see Treisman and Gimpelson [2000].

²³ This is based on the estimates of the model in column 9, with controls and indicators for other hypotheses included.

education, culture, art or science, but that higher federal aid led with a longer lag to higher staffing levels in healthcare, sport, social protection, and public administration as well.

Are regional governments more likely to spend money received in transfers and loans from the federal government on increasing public employment than they are to spend other kinds of locally raised revenues on this? The data suggest that the answer is yes. When terms for the region's real revenues from other sources and change in the region's real revenues from other sources are included in the regressions—either with or without controls and other variables—the estimated positive effects of transfers and loans remain highly significant with similar coefficients, but the coefficients on both previous year other revenue and change in other revenue are *negative* (not significant if controls are included). That is, other things equal, regional governments with higher or faster increasing other revenues do not have faster growing public employment. It is only federal transfers that appear to stimulate this public sector expansion.

To recap, contrary to Wagner, it was less developed regions that had the greatest increases in public employment after transition to the market in Russia. Ethnically defined units of the state also had larger increases, especially in education, culture, art and science, which might suggest ethnically motivated redistribution, but might equally well reflect different demand for and supply of public employment in regions with different administrative status. The political ideology or affiliation of regional governors does not seem to affect their public employment strategies. There was some evidence of opportunistic increases in public administration employment before elections (and reductions afterward). Public employment correlated positively with the trend and recent changes in unemployment, and was strongly related to the level and recent change in federal transfers and loans—though not to the level or change in locally raised revenues.

VI. Discussion

Public employment in Russia's regions increased more when federal transfers and loans increased. But what caused what? It might be that increased transfers make possible increased public sector hiring (or slower firing), the interpretation we have assumed. But higher levels of public employment might themselves call forth larger federal transfers.

We lacked a sufficiently long time sequence of data to run reliable Granger tests of causality. However, we did run panel regressions trying alternately to predict PE with lagged transfers and loans and transfers and loans with lagged PE²⁴. Lagged transfers and loans turn out to be extremely significant (at $p < .001$) predictors of PE, controlling for lagged PE and year dummies. When the full period 1992-98 is included, lagged PE is not at all significant in predicting transfers and loans. However, lagged PE became a better predictor of transfers and loans as the decade progressed. It is only in 1992-94 that PE is insignificant; if a similar regression is run using just the data from 1995 on, lagged PE is even more significant at predicting transfers and loans than vice versa. Our interpretation is that: (a) transfers and loans help to predict public employment in the whole period 1992-98, and (b) higher public employment helps to predict faster rising transfers and loans in the period from 1995 on.

In fact, observation of political events and discourse suggests the possibility of a perverse interaction between public employment and federal transfers in the late 1990s. Governors may have consciously chosen to boost (or slow decline in) local education, health, and administrative payrolls in the hope of attracting greater federal financial aid. By hiring more

²⁴ The regressions were of the form: (1) $pe_t = a + b_1pe_{t-1} + b_2trans_{t-1} + \mathbf{b}_3\mathbf{d}$, and (2) $trans_t = a + b_1pe_{t-1} + b_2trans_{t-1} + \mathbf{b}_3\mathbf{d}$, where $trans \equiv$ federal transfers and loans; \mathbf{d} is a vector of year dummies; and \mathbf{b}_3 is a vector of coefficients on the year dummies.

doctors, teachers, and the like—or not laying off those for which long-term financing was unavailable—regional politicians used the federal transfers received in a given year to create hostages who could help to pressure the federal government for transfers in the future. Higher transfers made this hiring possible, but probably left a good deal of the total for governors to divert to other uses²⁵.

While we cannot prove all aspects of this story, a variety of evidence supports it. First, the surprising growth in the public employment share in the 1990s was clearly masterminded by regional governors more than by central officials. Education and health had been almost entirely devolved to regional and local governments, so hiring decisions in these fields were made at these levels. The number of executive branch workers in Russia (*rabotniki organov ispolnitelnoi vlasti i mestnogo samoupravleniia*) increased by 90,000 between 1994—the first year for which Goskomstat provides figures—and 1998. This represented a *fall* of 5,000 in federal officials based in Moscow, an increase of 35,000 in federal officials based in the regions, and an increase of 60,000 in regional and local officials²⁶. (In other words, federal executive branch employees in Moscow and the regions grew by 30,000 between 1994 and 1998, while regional and local executive employees grew twice as fast.) As of 1999, there were more officials of the Moscow city government working in Moscow than there were officials of the federal government (20,163 including local government subdivisions, compared to 13,854)!²⁷ Employment in public administration in regions other than Moscow grew by about 1.25 million workers between 1992 and 1998. Some of the increase may have been in regional branches of federal government bodies—but probably only a small part.

Second, as already noted, higher public employment from 1995 on did correlate with higher federal transfers and loans the next year. A far more comprehensive analysis would be necessary to test such a correlation for robustness, but it is at least consistent with the story told above. One reason for this channeling of federal financial aid to regions with high public employment may have been the mounting wage arrears in the public sector. Overdue wages in healthcare grew from 823 billion rubles at the end of 1995 to 3,563 billion at the end of 1998 (though they dropped a little in 1997). Those in education grew from 1,398 billion to 5,582 billion²⁸. Both of these rates were faster than the average for the economy. Regions with higher wage arrears tended to have higher votes for the political opposition in the 1993 parliamentary election and lower votes for Yeltsin in the 1996 presidential election [Treisman 1999, chapter 4]. Also, regions with higher public sector wage arrears may have been more prone to disruptive strikes. In fact, as Table 6 shows, by 1997 strikes in Russia occurred almost entirely in the education sector.²⁹ In 1998, 95 percent of the organizations where strikes occurred were in education; and the education sector lost 66 percent of the total time lost to strikes (see Table 6). The extent of wage arrears in education in a given region as of the end of 1997 (as a percentage of the monthly wage bill) correlated at .39 with the number of

²⁵ Freinkman and Haney [1997] find that higher federal transfers correlated during this period with higher spending on housing and heating subsidies—a form of spending that is particularly regressive, since the larger houses and apartments of the rich use more subsidized heat.

²⁶ *Trud i Zanyatost v Rossii* 1999, p. 96.

²⁷ *Ibid*, p.98.

²⁸ *Ibid*, p.345.

²⁹ The healthcare sector also has a very high propensity for collective protest, which was partly neutralized by strong moral pressures on medical personnel not to strike and public outrage when fatalities could be linked to strikes. Nevertheless, cases of collective actions such as strikes or hunger strikes of unpaid doctors abound.

man-days lost to strikes per thousand employees in the region that year. (Controlling for strike losses the previous year, per capita regional product, unemployment, or various other factor renders the relationship even stronger.) Public sector wage arrears also eroded trust in the state, and may have made it easier for private employers to continue delaying wages. Earle and Sabirianova [1999] argue that the institutionalization of wage arrears facilitated their spread across the economy. So there would seem to be good reason for federal policymakers to fear the accumulation of regional public sector wage arrears.

[Table 6 about here]

And there are numerous examples of cases where the federal government provided emergency financial aid to pay such wages. Extracting such aid—with the help of striking workers—was a well-established game. For instance, in February 2000, just before the scheduled presidential election, the governor of Omsk, Leonid Polezhaev, traveled to Moscow to negotiate for aid to pay striking teachers, whose action had left 40,000 school children in the region without classes. He reportedly met with the finance minister and acting president Vladimir Putin. On arriving back in Omsk, Polezhaev's deputy "assured the strikers that the money necessary for paying out the teachers' salaries should arrive in the oblast in the next 10 days"³⁰.

Financial aid, when it does come, does not always go to pay the wage arrears at which it was targeted. Governors may actually have an interest in keeping some arrears. As the head of the government's social policy department, Yevgeny Gontmakher, told one newspaper: "For some governors, it is to their benefit to maintain wage arrears, in order to ask for more funds from Moscow. Aman Tuleev is an example"³¹. In December 1998, the federal Finance Ministry published a list of regions it accused of "misusing federal monies allocated for wages"³². Regions that received larger transfers and loans in 1996 or 1997 did not have lower arrears in education and healthcare in 1997. In fact, the correlation was positive. (And the same was true controlling for other revenues of the regional governments that year.)

While time series for arrears and a number of other variables would be required to test this story more rigorously, there does thus seem to be some evidence that regional governments: 1) deliberately inflate public employment, 2) use the potential militancy of health and education workers to lobby for larger federal transfers and loans, 3) deliberately create wage arrears in these sectors to invigorate such militancy, and 4) when they get larger transfers, invest part of the proceeds in inflating public employment still further.

If such a picture is accurate, it casts a somewhat different light on the epidemic of wage arrears in the Russian economy in the late 1990s. Such wage arrears have often been taken to be a sign of irresponsible or incompetent budgeting by the federal government. The growing public sector has been seen as the victory of inertia, socialist values, or central incompetence over liberalism. There may be some truth to this view. But a deeper explanation for the apparently irrational growth of public employment and public sector wage arrears may lie in the often dysfunctional game of federal politics as it has developed in Russia³³. An inflated regional public sector represents a reserve of hostages that can be used by regional officials to extort aid from central politicians.

³⁰ Institute for East-West Studies, *Russian Regional Report*, 5, 7, 24 February 2000.

³¹ "You are talented, so find money!" // *Kommersant*, 17 December 1999.

³² Radio Free Europe / Radio Liberty, *RFE/RL Newslines*, Vol. 2, No. 236 Part I, 9 December 1998.

³³ For another argument that many of the roots of current problems in Russia's political economy lie in the poor state of center-region relations, see OECD [2000].

A little arithmetic demonstrates that had regional governments not increased their payrolls so dramatically, the entire problem of public sector wage arrears could have been avoided. Total public sector wage arrears peaked in the third quarter of 1998 at 20.9 bn rubles³⁴. Between 1992 and 1998, employment in health, sport, and social protection increased by 226,000 and that in public administration grew by 1,415,000. These additional workers, if paid at the average wage in those sectors, would have received in 1998 alone 25.1 billion rubles. Had employment in public administration and in healthcare remained at their 1992 levels, governments would have saved enough in 1998 alone to pay all existing public sector wage arrears.

VII. Conclusion

Public employment in Russia has grown quite dramatically in the 1990s, despite the economic crisis that afflicted the country, the sharp drop in tax revenues collected, and the expectation that liberalization and privatization would lead to a smaller state. Most of this increase appears to have occurred at the regional level. The increase has been greatest where unemployment was highest and growing the fastest, in ethnically defined territorial units, and in regions which received larger federal transfers and loans. Public employment did not grow faster where regions themselves collected higher revenues. Employment in public administration grew faster during the buildup to a gubernatorial election, and slowed down afterward. It also grew much faster during the buildup to the 1996 presidential election, and slowed down afterward. Thus, regional governors appear to use public employment for several purposes: as a kind of economic insurance to cushion the population against unemployment; as a way of buying votes before elections; and, possibly, as a way of redistributing to minority ethnic groups. Their willingness to use it for any of these is conditioned by the level of federal financial aid they can attract.

By reducing the flow of regional transfers, the federal government thus might be able to slow the growth of regional public employment. But such a course is fraught with political dangers, not least because existing public employees can be provoked into strikes, as demonstrated by the unusual activism of education employees in the late 1990s. At the same time, regional governors, by diverting funds and increasing public sector wage arrears, can create reservoirs of anti-center discontent, which may show up in regional voting patterns. The paradoxical growth of public employment in Russia appears less a result of ignorant or irresolute central management than a perverse outgrowth of the competitive game of federal politics, in which elected politicians try to buy votes by protecting voters from unemployment, but simultaneously use their political clients as hostages to extract finance from the central budget.

³⁴ *Russian Economic Trends*, 8, 4, 1999, p. 109.

Bibliography

- Agenor, Pierre-Richard. 1996. "The Labor Market and Economic Adjustment," *IMF Staff Papers*, 43, 2, pp. 261-335.
- Alesina, Alberto, Reza Baqir and William Easterly. 1997. "Public Goods and Ethnic Divisions," NBER Working Paper 6009.
- Alesina, Alberto, Nouriel Roubini and Gerald Cohen. 1997. *Political Cycles and the Macroeconomy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Alesina, Alberto, Reza Baqir and William Easterly. 1998. "Redistributive Public Employment," NBER Working Paper 6746.
- Alesina, Alberto, Stephan Danninger, and Massimo Rostagno. 1999. "Redistribution Through Public Employment: The Case of Italy," NBER, Working Paper 7387.
- Beck, Nathaniel and Jonathan N. Katz. 1995. "What to Do (and Not to Do) with Time-Series-Cross-Section Data" // *American Political Science Review*, 89, pp. 634-47.
- _____. 1996. "Nuisance vs. Substance: Specifying and Estimating Time-Series-Cross-Section Models" // *Political Analysis*, 6, pp. 1-36.
- Cameron, David. 1978. "The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis," *American Political Science Review*, 72, 4, pp. 1243-1261.
- Cheasty, A. and J.Davis. 1996. "Fiscal Transition in Countries of the Former Soviet Union: An Interim Assessment" // *МОСТ-MOST*, No.6.
- Cusack, Thomas R., Ton Notermans, and Martin Rein. 1989. "Political-Economic Aspects of Public Employment" // *European Journal of Political Research*, 17, pp.471-500.
- Gimpelson, Vladimir. 2000. "Politics of Labor Market Adjustment. The Case of Russia", in Janos Kornai, Stephan Haggard, and Robert Kaufman, *Reforming the State: Fiscal and Welfare Reform in Post-Socialist Countries*, New York: Cambridge University Press, forthcoming.
- Freinkman, Lev and Michael Haney. 1997. "What Affects the Propensity to Subsidize: Determinants of Budget Subsidies and Transfers Financed by the Russian Regional Governments in 1992-1995," Policy Research Working Paper 1818, Washington, DC: World Bank.
- Freinkman, Lev, Daniel Treisman, and Stepan Titov. 1999. *Subnational Budgeting in Russia: Preempting a Potential Crisis*, Washington, DC: World Bank.
- Goldin, Claudia and Lawrence F. Katz. 1999. "Human Capital and Social Capital: The Rise of Secondary Schooling in America, 1910-1940" // *Journal of Interdisciplinary History*, 29, 4, pp. 683-723.
- Goskomstat RF. 1997. *Sotsialnoe polozheniye i uroven zhizni naselenia Rossii*, Moscow: Goskomstat RF.
- _____. 1999a. *Rossiisky statistichesky yezhegodnik*, Moscow: Goskomstat RF.
- _____. 1999b. *Trud i zanyatost*, Moscow: Goskomstat RF.
- Heller, Peter S. and Alan A. Tait. 1984. *Government Employment and Pay: Some International Comparisons*, Washington, DC: IMF.
- Hibbs, Douglas. 1977. "Political Parties and Macroeconomic Policy" // *American Political Science Review*, 71, pp. 1467-87.

- Kraay A. and C. Van Rijckeghem. 1995. "Employment and Wages in the Public Sector – A Cross Country Study", IMF Working Paper, July, Washington, DC: IMF.
- McFaul, Michael and Nikolai Petrov, eds. 1998. *Politicheskii Almanakh Rossii 1997*, Moscow: Moscow Carnegie Center.
- McFaul, Michael, Nikolai Petrov, and Andrei Ryabov. 1999. *Rossia nakanune Dumskikh Vyborov 1999 goda*. Moscow: Moscow Carnegie Center.
- Musgrave, Richard A. 1969. *Fiscal Systems*, New Haven: Yale University Press.
- Nordhaus, William. 1975. "The Political Business Cycle" // *Review of Economic Studies*, 1975, 42.
- Nurnberg, B. 1999. "Transforming the Prototype: A New Administrative Order for Post-Soviet Russia?" in: Nurnberg, B., *The State After Communism. Administrative Transitions in Central and Eastern Europe*, Washington, DC: The World Bank.
- Oates, Wallace E. 1972. *Fiscal Federalism*, New York: Harcourt, Brace, Jovanovich.
- _____. 1994. "Federalism and Government Finance," in John M. Quigley and Eugene Smolensky, (eds.). *Modern Public Finance*, Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 126-151.
- OECD. 2000. *Economic Surveys: Russian Federation*, Paris: OECD.
- Qian, Yingyi and Gérard Roland. 1998. "Federalism and the Soft Budget Constraint," // *American Economic Review*, December, 88, 5, pp.1143-62.
- Rodrik, D. 1997. "What Drives Public Employment?" NBER Working Paper 6141, August.
- Rose, Richard (ed.). 1985. *Public Employment in Western Nations*, New York: Cambridge University Press.
- Rubinfeld, Daniel. 1987. "The Economics of the Local Public Sector," in Alan Auerbach and Martin Feldstein (eds.). *Handbook of Public Economics*, vol. 2, Amsterdam: North Holland.
- Russian Economic Trends*. 1997. No. 3.
- Schiavo-Campo, S., G. de Tommaso, A.Mukherjee. 1997a. *Government Employment and Pay. A Global and Regional Perspective*, Policy Research Working Paper No. 1771, Washington, DC: World Bank.
- Schiavo-Campo, S., G. de Tommaso, A.Mukherjee. 1997b. *An International Statistical Survey of Government Employment and Pay*, Policy Research Working Paper No. 1806, Washington, DC: World Bank.
- Shleifer, Andrei. 1998. "State versus Private Ownership" // *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4.
- Sinelnikov, Sergei. 1995. *Byudzhetny Krizis v Rossii: 1985-1995 g.*, Moscow: Eurasia.
- Tabata, S. 1998. "Transfers from Federal to Regional Budgets in Russia: A Statistical Analysis" // *Post-Soviet Geography and Economics*, Vol. 39, No. 8.
- Tiebout, Charles. 1956. "A Pure Theory of Local Expenditures" // *Journal of Political Economy*, 64, October, 416-24.
- Treisman, Daniel. 1996. "The Politics of Intergovernmental Transfers in Post-Soviet Russia," // *British Journal of Political Science*, Vol. 26, 3, July 1996, pp. 299-335.

_____. 1998. "Deciphering Russia's Federal Finance: Fiscal Appeasement in 1995 and 1996" // *Europe-Asia Studies*, Vol. 50, No.1998.

_____. 1999. *After the Deluge: Regional Crises and Political Consolidation in Russia*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Treisman, Daniel and Vladimir Gimpelson. 2000. "Political Business Cycles and Russian Elections: Or the Manipulations of 'Chudar'" // *British Journal of Political Science*, forthcoming.

Ul Haque, N., P.Montiel, and S.Sheppard. 1998. "Public Sector Efficiency and Fiscal Austerity," IMF Working Paper WP/98/56, Washington, DC: IMF.

Wagner, Adolf. 1883. *Finanzwissenschaft*, Third Edition, Leipzig, excerpted in Richard A. Musgrave and Alan T. Peacock, *Classics in the Theory of Public Finance*, London: MacMillan & Co., 1958.

Tables and Charts

Table 1. Employment, by ownership, 1992-1997 (percentages, unless otherwise noted)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
State sector	68.9	53.0	44.7	42.1	42.0	40.1	38.1
Public associations	0.8	0.9	0.7	0.7	0.6	0.6	0.7
Mixed without foreign participation	10.5	17.6	21.1	22.2	21.0	18.3	16.4
Foreign and mixed with foreign participation	0.3	0.4	0.5	0.6	0.8	1.1	1.6
Private sector	19.5	28.1	33.0	34.4	35.6	39.9	43.2
Total Employment (millions)	100 (72.1)	100 (70.9)	100 (68.5)	100 (66.4)	100 (66.0)	100 (64.6)	100 (63.6)

Source: Goskomstat Rossii, *Rossiisky Statisticheskyy Yezhegodnik 1999*, p. 114.

Table 2. Employment in Selected Sectors with Predominantly Public Ownership

	1990		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Thous- ands	% of total employ- ment												
1. Total employment	75,325	100	70,852	100	68,484	100	66,441	100	65,950	100	64,639	100	63,642	100
2. Health care, sport, and social protection	4,238	5.6	4,243	6.0	4,394	6.4	4,446	6.7	4,531	6.9	4,412	6.8	4,453	7.0
3. Education, culture, and art	7,231	9.6	7,239	10.2	7,383	10.8	7,316	11.0	7,313	11.1	7,144	11.2	7,033	11.2
4. Science	2,804	3.7	2,237	3.2	1,833	2.7	1,688	2.5	1,514	2.3	1,431	2.2	1,302	2.0
5. Public administration	1,602	2.1	1,508	2.1	1,532	2.2	1,893	2.9	2,655	4.0	2,581	4.0	2,777	4.4
Total (lines 2 – 5)	15,875	21.0	15,227	21.5	15,142	22.1	15,343	23.1	16,013	24.3	15,568	24.2	15,565	24.6

Source: Goskomstat Rossii, *Rossiisky Statistichesky Yezhegodnik 1999*, p. 114.

Chart 1: Change in Public Employment in Russia's Regions, 1992-98



Source: *Goskomstat Rossii*; “public employment” = health, sport and social protection + education, culture, art and science + public administration. The line represents no change in pe between 1992 and 1998; all regions located above the line have increases in pe.

Table 3. Employment in Public Sectors, Descriptive Statistics, 1992-1998

Variable	Mean (unweighted)	Standard Deviation	Minimum	Maximum
PE ₉₂	21.09	3.40	13.09	37.05
PE ₉₃	21.38	3.35	14.53	34.17
PE ₉₄	22.77	3.01	15.83	33.92
PE ₉₅	24.27	3.09	17.84	34.87
PE ₉₆	25.79	3.33	17.85	41.17
PE ₉₇	25.55	3.73	19.11	40.28
PE ₉₈	26.28	5.21	19.50	54.04

Table 4. What Explains Higher Regional Public Employment?
(Dependent variable is share of predominantly public sectors¹ in total employment; OLS with panel-corrected standard errors)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Economic Development									
Gross regional product per capita	-.14*** (.05)								-.08 (.05)
Urbanization		-.03*** (.01)							
Redistribution to Minorities									
Ethnic status			.84*** (.18)						.29* (.15)
Electoral Cycle									
Year before (expected) gubernatorial election				.39 (.25)	.40 (.25)				.01 (.16)
Year of (expected) gubernatorial election				.61** (.26)	.62** (.26)				-.14 (.18)
Year after gubernatorial election				-.04 (.22)	.10 (.30)				.02 (.20)
New governor elected previous year					-.24 (.35)				-.27 (.23)
Governor Ideology (At least part of year) governor affiliated with communists									
						-.06 (.21)			.06 (.15)
Economic Insurance									
Previous year unemployment							.08*** (.02)		.02 (.02)
Change in unemployment							.19*** (.02)		.09*** (.02)
Government Budget Constraint									
Previous year federal transfers and loans								.72*** (.11)	.73*** (.13)
Change in federal transfers and loans								.62*** (.20)	.61*** (.19)
Controls									
Percent of population under 16									-.02 (.03)
Percent of population over 55									-.02 (.03)
Capital city									-.65* (.39)
Previous year public employment	.98*** (.02)	.93*** (.02)	.95*** (.02)	.92*** (.02)	.91*** (.02)	.99*** (.02)	.99*** (.02)	.99*** (.02)	.91*** (.02)
1994	1.10*** (.26)	1.12*** (.22)	1.11*** (.26)	.73*** (.18)	1.07*** (.16)	1.09*** (.26)	1.09*** (.26)	1.10*** (.26)	.92*** (.16)
1995	1.16*** (.26)	1.25*** (.23)	1.22*** (.26)	.76*** (.18)	1.37*** (.17)	.95*** (.29)	.95*** (.29)	1.16*** (.27)	1.17*** (.21)
1996	1.29*** (.27)	1.46*** (.23)	1.39*** (.27)	1.12*** (.19)	1.59*** (.17)	.95*** (.31)	.93*** (.31)	1.28*** (.28)	1.64*** (.23)
1997	-.45 (.28)	-.34 (.24)	-.29 (.28)	-.94*** (.21)	-.23 (.18)	-.55* (.30)	-.55* (.30)	-.47 (.30)	-.35 (.24)
1998	.51* (.28)	.55** (.24)	.67** (.28)	no data	no data	.42 (.28)	.42 (.28)	.50* (.29)	no data
Constant	1.17** (.56)	3.98*** (.61)	1.18** (.53)	1.50*** (.38)	1.85*** (.36)	.54 (.52)	.58 (.52)	.52 (.54)	2.94** (1.34)
N	471	468	471	390	390	471	471	471	388
Wald Chi Square	2451	2963	2526	4174	4467	2442	2445	2395	5156
Pr > Chi Square	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000

Panel-corrected standard errors in parentheses. * p < .10, ** p < .05, *** p < .01.

Note: 1998 data were unavailable for transfers and loans or for unemployment. Data from 1993-98.

¹ Healthcare, sport and social protection; education, culture, art and science; and public administration.

Table 5. Explaining Employment in Particular Predominantly Public Sectors (OLS with panel-corrected standard errors)

	Share of Health, Sport, and Social Protection in Total Regional Employment	Share of Education, Culture, Art and Science in Total Regional Employment	Share of Public Administration in Total Regional Employment
Economic Development			
Gross regional product per capita	-.03 (.02)	-.025 (.032)	-.033 (.021)
Redistribution to Minorities			
Ethnic status	.080 (.051)	.252** (.102)	.001 (.063)
Electoral Cycle			
Year before (expected gubernatorial election)	.011 (.053)	-.127 (.103)	.120* (.065)
Year of (expected gubernatorial election)	-.052 (.061)	-.050 (.119)	-.056 (.076)
Year after gubernatorial election	.057 (.067)	.200 (.131)	-.249*** (.084)
New governor elected previous year	-.103 (.078)	-.315** (.153)	.135 (.096)
Governor Ideology			
(At least part of year) governor affiliated with communists	-.015 (.049)	.060 (.097)	-.013 (.061)
Economic Insurance			
Previous year unemployment	.009 (.007)	-.006 (.014)	.018* (.009)
Change in unemployment	.036*** (.008)	.043*** (.016)	.013 (.010)
Government Budget Constraint			
Previous year federal transfers and loans	.124*** (.045)	.419*** (.087)	.173*** (.057)
Change in federal transfers and loans	.036 (.063)	.557*** (.123)	-.014 (.079)
Controls			
Percent of population under 16	-.022** (.010)	.047** (.021)	-.034*** (.013)
Percent of population over 55	-.006 (.009)	.018 (.017)	-.031*** (.011)
Capital city	-.207* (.108)	.381 (.290)	-.340** (.133)
Previous year public employment in this sector	.879*** (.025)	.861*** (.020)	.942*** (.028)
1994	.315*** (.054)	.642*** (.105)	-.044 (.067)
1995	.188*** (.069)	.649*** (.133)	.365*** (.084)
1996	.165** (.077)	.310** (.149)	1.192*** (.095)
1997	-.113 (.080)	.169 (.152)	-.412*** (.109)
1998	no data	no data	no data
Constant	1.514*** (.464)	.032 (.839)	1.761*** (.543)
N	388	385	388
Wald Chi Square	2733	5155	4237
Pr > Chi Square	.000	.000	.000

Panel-corrected standard errors in parentheses. * p < .10, ** p < .05, *** p < .01.

Note: 1998 data were unavailable for transfers and loans or for unemployment. Data from 1993-98.

Table 6. Strikes in Education and Healthcare

	Education				Healthcare			
	organizations in which strikes took place	share of total (%)	thousand man-days lost to strikes	share of total (%)	organizations in which strikes took place	share of total (%)	thousand man-days lost to strikes	share of total (%)
1992	4929	79	1217.5	64	943	15	292.9	15
1993	0	0	0	0	1	0	.1	0
1994	279	54	165.0	22	0	0	0	0
1995	8555	97	611.7	45	5	0	2.3	0
1996	7396	89	1488.6	37	229	3	162.8	4
1997	15610	92	3504.8	58	712	4	372.4	6
1998	10586	95	1890.4	66	143	1	62.2	2

Source: *Trud i Zanyatost v Rossii 1999*, p. 224

Новые переводы

VR Николь Биггарт несомненно входит в число ведущих специалистов в области сравнительных исследований хозяйственной организации. Предлагаемый текст достаточно прост по содержанию и изящен по стилю. Автор формулирует четыре основные предпосылки, противопоставляющие экономико-социологический подход традиционному экономическому подходу. Данный текст был представлен в качестве доклада на международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» (Москва, январь 2000 г.). Предлагаемый ниже перевод готовится к изданию в качестве заключительной главы в новой книге «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу»¹.

СОЦИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Николь Биггарт

Университет Калифорнии, Дэвис, США

nwbiggart@ucdavis.edu

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Аннотация

В данной работе я делаю попытку опровергнуть неоклассическую посылку о том, что все рынки должны быть похожими друг на друга, а отличия между ними свидетельствуют об их несовершенстве. Вместо того, чтобы говорить о «модели» рынка, принятой в экономической теории, я предлагаю альтернативный взгляд на рынки и рыночное действие, основывающийся на четырех исходных посылах. Я утверждаю, что эта точка зрения подтверждается результатами наблюдений, а выстроенная на ее основе политика оказывается более верной.

Когда Казуо Инамори, основатель крупной японской фирмы «Киосера», занимающейся электронными комплектующими, начал свое дело в 1961 г., на его пути возникли серьезные препятствия. Несмотря на новизну и привлекательность разработанной им технологии керамической упаковки полупроводников, Инамори столкнулся с немалыми трудностями при найме работников, получении финансирования и даже при покупке сырья. И, что еще важнее, у него возникли сложности с продажей своей продукции японским фирмам, занимавшимся полупроводниками, хотя его продукция отличалась очевидно более высоким качеством.

Инамори так и не смог достичь успеха в Японии в 1965 г., и он приехал в США, где, несмотря на плохое знание английского, сумел заинтересовать своей керамической упаковкой компанию «Texas Instruments» («Тексас Инструментс»), являвшуюся в то

¹ Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).

время крупнейшим в мире производителем полупроводников. Начав с мелких заказов, «Texas Instruments» постепенно переходила к более крупным. Вслед за ней и другие американские фирмы начали заключать с «Киосера» договоры о поставках. И только когда бизнес Инамори утвердился на американской почве, его признало и японское бизнес-сообщество. Ему стало намного легче нанимать работников, получать банковские кредиты, покупать сырье и продавать свою продукцию в Японии [Clyde, Prestowitz 1988].

Опыт Инамори иллюстрирует несколько характерных черт японского рынка. Во-первых, в этой стране трудно начать новое дело, если ты никому не известен, – даже при наличии у тебя хорошей идеи. Японские работники, которые ценят долгосрочную занятость и предсказуемость в отношениях с менеджерами, избегают найма в новые компании с неопределенным будущим. Очень трудно получить сильную – тем более очень сильную – техническую поддержку, если вы не являетесь хорошо известной фирмой. Японские кредиторы более охотно вкладывают средства в компании с прекрасно налаженными связями с поставщиками и покупателями. Банковское финансирование предоставляется фирмам, которые связаны с другими компаниями, а не таким независимым контрактором, как Инамори. Даже если продукты по технологическим параметрам превосходят свои аналоги, заказы на них формируются не только с учетом их цены и качества. Японские фирмы предпочитают покупать у компаний, которые они знают и с которыми могут выстраивать долгосрочные отношения. На японском рынке аутсайдеру трудно встроиться в сети отношений, связывающие покупателей и продавцов.

Статистика неудачных бизнес-проектов [business failure rate] позволяет предположить, что основать новое предприятие в Соединенных Штатах тоже непросто, но в силу совершенно других причин. В США у Инамори было больше шансов нанять столь необходимых ему инженеров по керамике, коль скоро он сумеет убедить их в разумности своих идей. Американские работники не склонны связывать всю свою жизнь с одним работодателем или даже просто работать на одном месте достаточно долгое время. Работа в новых фирмах для них часто даже более привлекательна: здесь они могут воспользоваться льготами при приобретении акций, им по душе и динамичная атмосфера, создаваемая менеджментом. В США трудно получить деньги для финансирования новых предприятий, однако существуют частные венчурные фонды, работающие именно с такими компаниями, какую пытался основать Инамори. Даже банки, если предоставить им разумный бизнес-план и описание перспективной нетрадиционной технологии, могут давать кредиты людям без имени. Личные связи или вовлеченность в деловые сети не являются решающим фактором, определяющим финансовые отношения в Америке. Максимально возможная защита вложений обеспечивается юридическими соглашениями, а не личным доверием.

Американские поставщики были бы счастливы иметь дело с Инамори – главное, чтобы у него были деньги. Американские продавцы, как правило, работают со многими покупателями или по крайней мере стремятся к этому. При заключении сделки учитывается прежде всего привлекательность продукта и приемлемость цены. Кто при этом является покупателем или продавцом, может не играть особой роли. Перспектива долгосрочных контрактных отношений действительно может учитываться любой из сторон, однако этот фактор в лучшем случае играет второстепенную роль.

Возможно, это покажется забавным, но в силу такого характера американского рынка человеку, говорящему на ломаном английском, проще заключить сделку в Далласе (штат Техас), чем в Киото (Япония). В случае с Инамори торговые агенты компании

«Texas Instruments» смотрели прежде всего на предлагаемый им продукт, а не на него самого или на его личные связи. Сначала, соблюдая меры предосторожности, они предложили ему небольшие заказы. После их выполнения с соблюдением оговоренных условий «Киосера» стала основным поставщиком компании «Texas Instruments».

Из опыта Инамори можно извлечь по меньшей мере два урока. Первый заключается в доказательстве правоты западных критиков, жалующихся на «закрытый» характер японского рынка, на необходимость пробиваться сквозь плотные сети деловых связей. В США, напротив, рынок относительно «открыт», и здесь преуспеть может каждый, главное – иметь хорошую идею. Этот опыт также демонстрирует, что японский рынок закрыт не только для иностранцев, но и для всех тех, кто не следует правилам ведения бизнеса, принятым и понятным в Японии.

Второй урок вытекает из первого: *не все рынки одинаковы*. Социальные основы рыночной деятельности в двух названных странах различны, экономическое действие реализуется в них разными путями. Японский рынок очень сильно ориентирован на персональные качества и строится на устойчивых сетях социальных отношений как внутри фирм, так и между ними. Американский рынок, напротив, предполагает высокую степень автономности индивидуальных решений в сфере найма и увольнения работников, решений о покупках, а также в сфере кредитных отношений между фирмами и банками. Я бы сказала, что на самом деле именно *различия между рынками* могут вести к их экономическому преуспеванию.

Объяснение структуры рынка

Как объяснить различия в структуре рынков и уровне их успеха? Исторически сложилось так, что наиболее влиятельные экономические объяснения давались неоклассической экономической теорией. Экономисты нашего времени применяют эту логику, первоначально разработанную Адамом Смитом и его современниками для объяснения зарождающейся индустриализации в Европе, к объяснению современных западных рынков, а позднее и азиатских моделей бизнеса.

Неоклассические трактовки рынка построены на послышке, что экономическое действие мотивировано рациональным эгоистическим интересом, являющимся, по выражению Адама Смита, «склонностью к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой» с целью извлечения прибыли. Неоклассики рассматривают «экономического человека» как автономного максимизатора. С этой точки зрения, индустриальная структура выступает как совокупная реакция рациональных индивидов и фирм на существующие рыночные условия.

В основе неоклассических объяснений лежит концепция «совершенного рынка» [perfect market] – арены свободной экономической конкуренции. Джордж Стиглер суммировал экономические условия, необходимые для совершенной конкуренции, в четыре пункта:

- фирм, производящих данный товар, должно быть достаточно много, в результате чего ни одна из них не может доминировать на рынке;
- каждый производитель должен выпускать однородные, более или менее одинаковые товары;
- фирмы должны быть автономны и рассеяны по рынку;
- предполагается, что каждый рыночный субъект обладает полным знанием о предложениях в сфере покупки и продажи товаров [Stigler 1972].

Эти четыре условия «совершенной конкуренции» [perfect competition], согласно неоклассикам, являются идеальной средой для возникновения истинно эффективной экономической системы – той, что служит большинству людей наилучшим в экономическом отношении образом. Указанные условия требуют, чтобы ни одна из фирм или малых групп фирм не доминировала на рынке, чтобы фирмы оставались обособленными друг от друга и избегали коалиций. Совершенная конкуренция – это ситуация, в которой информация свободно циркулирует между покупателями и производителями и нет какого-то особого знания для друзей и знакомых.

Неоклассическая экономическая теория основана на теории действия, понимаемой как эгоистическое и экономически рациональное действие, а также на теории структуры, представляющей его как совокупное следствие независимых действий, а не результат политических или социальных процессов. Она также исходит из некоего естественного состояния автономии акторов, а не из наличия сетей деловых связей или взаимозависимости. Совершенный рынок – тот, в котором экономические стороны не вступают в социальные отношения [Abolafia, Biggart 1991].

Конечно, в жизни эти условия никогда не соблюдаются, и, согласно неоклассикам, реальная структура любого конкретного рынка есть результат действия рациональных акторов (фирм и индивидов), пытающихся оптимальным образом встроиться в имеющиеся условия. Реально существующие деловые структуры отображают несовершенство ситуаций, и реальные индивиды могут не быть столь гиперрациональными или эгоистичными, как homo economicus в неоклассической модели. Тем не менее, именно эта модель служит основой для экономического анализа и государственной политики. Аналитики сравнивают реальные рынки с несуществующим идеалом для того, чтобы показать их различия и устранить препятствия на пути конкуренции. Политика правительства (например, антитрастовые законы, направленные против ценовых соглашений между фирмами, или международные программы развития) часто является попыткой настолько приблизиться к идеальной модели конкуренции, насколько это экономически и политически осуществимо.

Неоклассическая модель – это, в сущности, теория об экономической автономии (и рекомендация по ее достижению): почему автономия желательна для экономического функционирования на уровне индивидов и на уровне фирм и как она разрушается под влиянием несовершенства рынка. Отклонения от каждой из четырех предпосылок совершенного рынка вполне возможны. Эти отклонения могут быть, например, результатом взаимодействия или «социального трения» между акторами, ведущего к образованию коалиций. Они также могут возникать вследствие «асимметрии информации» [informational asymmetries] или неравного доступа к информации о качестве или ценах. Исходная посылка здесь такова: «Там, где в транзакциях, связанных со специфическими инвестициями, существует асимметрия, существует зависимость. Там, где существует зависимость, существует возможность оппортунистической эксплуатации тех, кто зависим» [Barney, Ouchi 1986]. Экономисты признают, что социальное трение и неравенство довольно распространены и в принципе могут быть нейтрализованы путем различного структурирования обмена – таким образом, чтобы он предоставил «лекарство против зависимости» [Barney, Ouchi 1986]. Например, заключаемые контракты могут обеспечивать такое положение вещей, при котором существует неравенство сторон и нечестность наказывается посредством коммуникации с будущими потенциальными клиентами: экономисты говорят в этом случае о «рынке репутаций». Другое «лекарство против зависимости» – вертикальная интеграция, или перемещение рыночных транзакций внутрь фирмы: так легче следить

за тем, чтобы не возникало попыток обмана или прочих проявлений несовершенства рынка. Хотя автономия и асоциальные экономические отношения рассматриваются как идеальные экономические условия, экономисты также учитывают и некоторые другие формы социальных отношений, позволяющие нейтрализовать зависимость и прочие типы социального трения.

Хотя первоначально неоклассическая модель была разработана для объяснения развитых экономик Западной Европы и Северной Америки, эта парадигма претендует на статус универсальной теории, в равной степени применимой к анализу всех времен и народов: капиталистические рынки характеризуются единой логикой и действуют согласно общим законам. Рынки различаются лишь характером своих несовершенств, а также институциональными средствами, используемыми для нейтрализации их влияния или нахождения путей приспособления рынков к отклонениям. Исходя из представлений об универсальности этой теории, аналитики Всемирного банка, Международного валютного фонда и других организаций, занимающихся развитием, используют ее для объяснения структуры и функционирования экономик – в какой бы части света и на какой бы стадии своего исторического развития они ни находились. И, что более важно, они используют подобную концептуализацию в деле практического реструктурирования конкретных экономик, стремясь к тому, чтобы они максимально походили на модель «совершенного» рынка. В идеале, они стерли бы все различия («несовершенства») между рынками и вылепили бы их по единому образцу.

Попытки радикально реструктурировать развивающиеся экономики с тем, чтобы помочь им достичь уровня «совершенного» рынка, в течение последних десяти лет оказывались жалкими и совершенно безуспешными. Социальным институтам таких разных стран, как Чешская республика и Россия, Таиланд и Индонезия, был нанесен серьезнейший ущерб, они сильно пострадали от попыток экономических экспертов втиснуть их в вымышленную модель. Массовая приватизация и масштабные реформы финансовых систем не принесли тех результатов, которых ожидали реформаторы, а где-то даже привели к усилению коррупции и укреплению порочных форм экономических отношений.

Если неоклассическая экономическая теория строится на том, что все рынки должны стремиться к одной идеальной модели, то на каких посылах должно базироваться наше понимание экономики?

Из чего исходить при анализе экономики

Мои исследования различных экономик и хозяйственных организаций в течение последних пятнадцати лет – исследования реальных экономик, а не вымышленных моделей – убедили меня в продуктивности альтернативной точки зрения по поводу характера экономического действия и хозяйственной организации. И я полагаю, что если бы организации, занимающиеся международным развитием, исходили из этой точки зрения, то реструктурирующиеся экономики сумели бы избежать многих неприятностей и дальше продвинуться в удовлетворении своих экономических амбиций. Альтернативная позиция включает четыре момента.

1. Экономическое действие – это социальное действие. Актеры, действующие в рамках экономических моделей, – это не обычные существа. У них нет друзей, которые могли бы повлиять на принимаемые ими решения, они не помнят прошлых сделок, над ними не довлеют традиции, способные воздействовать на процессы покупки или продажи. При этом они очень сообразительны и прекрасно все просчитывают. Более того, они обладают полной информацией. Несмотря на все эти способности, у них отсутствует понятие репутации, не происходит накопления опыта. Это эгоистичные

отшельники, страдающие отсутствием памяти, просчитывающие свои действия и реализующие их в одиночку.

Подобная модель *homo economicus*, конечно же, является упрощенной, и ни один экономист не станет утверждать, что такие существа встречаются в действительности. Этот вымышленный персонаж предложен не для того, чтобы выступать в качестве зеркального отражения реальности, а для того, чтобы упростить ее, свести к первоосновам. Согласно экономистам-неоклассикам, этот образ удобен тем, что его можно использовать при построении математических экономических моделей. И хотя ни один реальный человек не похож на «экономического человека», экономисты склонны утверждать, что на агрегированном уровне модель работает.

Тем не менее, я бы сказала, что эта противоречащая реальной жизни модель – *плохая* основа для построения теории. Она рушится при столкновении и с обыденными наблюдениями, и с результатами научных исследований когнитивных и социальных характеристик людей, проводимых психологами, социологами и антропологами. Вместо нее, я полагаю, гораздо лучше исходить из той посылки, что экономические акторы – это *социальные* акторы. Согласно Макс Веберу [Weber 1978], это означает, что когда люди вступают в экономические отношения, они ориентируются на действия других людей. Они питают надежды, обуреваемы желаниями и мечтами, сформированными их культурой, их классовой позицией, гендером, а также историческим временем, в котором они живут. У них формируются представления о людях, которых они встречают, и они действуют на основании этих представлений. Когда японский предприниматель Казуо Инамори пытался продать свою продукцию в Киото, он встретил совершенно иных экономических акторов, нежели те, с кем он имел дело в Техасе.

Если мы хотим знать, как осуществляется экономическое действие, мы должны начать с наблюдения за реальными акторами и при этом исходить из того, что формирование их предпочтений и действий является социальным процессом.

2. Экономическое действие укореняется в конвенциях и институтах. Поскольку экономическое действие осуществляется индивидами, сознающими свою социальную принадлежность, то они должны прийти к соглашению относительно условий обмена. Я не имею в виду, что люди приходят на рынок и всякий раз договариваются о том, как будет происходить обмен. Возникают привычные практики, облегчающие протекание повторяющихся экономических актов.

Обычай создает ту самую основу, на которой и происходит обмен; он способен облегчить организацию разного рода экономической деятельности. С течением времени утвердившиеся формы социальных отношений могут обеспечить стимулы к тому, чтобы поступать предсказуемым образом. Тем самым будут поддерживаться «надежные обязательства» [credible commitments]². Акторы, игнорирующие установленные правила и конвенции, рискуют либо оказаться не понятыми, либо подвергнуться осуждению за аморальность или иррациональность действий со стороны других акторов. Когда японец Инамори пытался нанять работников или получить банковские кредиты, ему было отказано, поскольку он игнорировал японское негласное соглашение о том, что бизнес строится на основе личных связей. Не имея таких связей, он отправился в США – в экономическую среду, где правило, что бизнесом следует заниматься с хорошо известными тебе людьми, играет значительно меньшую роль.

² Эту идею в изложении институционального экономиста см.: [North 1993], а ее социологическую версию: [Biggart, Hamilton, 1984].

3. Экономикам свойственна внутренняя организация. Обычаи и конвенции, структурирующие экономическую деятельность в рамках данной экономики, не являются чем-то идиосинкратичным. С течением времени они находят идеологические и политические обоснования и оправдания своего существования – хотя бы в виде простых ссылок на то, что «такова наша культура» или «по традиции это делается так». Подобные обоснования могут даже получать правовую поддержку и регулироваться государством. Всякий человек, которому когда-либо приходилось перемещаться с одной экономической арены на другую, наблюдал, сколь кардинально меняются пути организации и регулирования экономического действия (как это к своей выгоде обнаружил Инамори). И моя третья мысль такова: экономики организованы по-разному, причем структура рынка обосновывается легитимизирующей ее организационной логикой.

Приведу пару примеров. Как стало известно Инамори, в Соединенных Штатах акторы и фирмы во многих экономических сферах склонны действовать независимо друг от друга – по крайней мере, такая практика достаточно распространена. К некоторым отраслям промышленности и регионам это относится в меньшей степени, но общая практика именно такова. Экономика США здесь, в сравнении с другими капиталистическими странами (например, Японией или Францией), характеризуется бóльшим количеством автономных фирм и меньшим числом бизнес-групп. Идеологическое подкрепление подобной автономии людей и фирм черпается в *индивидуализме*, который исторически восходит к кальвинистским религиозным влияниям, подчеркивающим индивидуальную ответственность человека перед Богом. Сходная логика действий наблюдается в американской образовательной практике, правовых институтах и поведении на рабочем месте – здесь везде исходят из индивидуальной автономии и индивидуальной ответственности.

Немецкая экономика являет собой пример организованного *корпоративизма*. Различные институты – государство, образовательная система, фирмы, профсоюзы – образуют собой расклад отношений сотрудничества и воплощают в жизнь институциональный принцип, который легитимен для этой среды. Банки тесно связаны с фирмами, которых они кредитуют, менеджеры и профсоюзы практикуют «совместное принятие решений», а образовательные и промышленные институты сотрудничают в рамках системы двойного обучения. Эта модель организованного сотрудничества, подобно американской модели организованной автономии, сложилась с течением времени.

Социально-экономическая логика развивается в ходе исторического процесса, она содержит сложные каузальные связи и с трудом поддается фундаментальным изменениям. Трудно представить, например, что повязанные сетями социальных отношений японцы когда-нибудь станут такими же автономными, как американцы. Конечно, после Второй мировой войны во время оккупации американцы пытались навязать свою логику японцам, однако изменить японскую экономическую организацию не удалось, она остается в значительной степени сетевой и находится под сильным влиянием государства.

Тот факт, что социальная организация экономики имеет глубокие корни и с трудом поддается изменениям, не означает, что изменения невозможны. Он, однако, означает, что попытки осуществления изменений должны начинаться с признания исторического контекста экономики и общества, в том числе, легитимной роли государственного воздействия. Попытки внести изменения не должны строиться по принципу *tabula rasa* (с чистого листа), напротив, они должны начинаться с исследования местной модели

социальной организации, наиболее значимых социальных группировок и организационной логики, которые можно попытаться изменить путем создания их более продуктивных форм.

Это также позволяет предположить, что попытки копировать стратегию развития другой нации, по крайней мере на уровне организации, – скажем, копирования тарифной или любой другой торговой политики – в лучшем случае столкнутся с трудностями, а вероятнее всего окажутся неэффективными. В США, например, потратили десятилетие, пытаясь копировать японские практики управления, и лишь немногие из этих практик были успешно перенесены на новую почву. Просто американцы оказались слишком индивидуалистичными для того, чтобы освоить групповое принятие решения или практику выплаты вознаграждений на групповой основе, которые прекрасно работают в Японии. В США совместное принятие решения несколькими фирмами вообще считается противозаконным. В японских же хозяйствах и обществе, пронизанных плотными сетями социальных связей, подобная практика широко распространена.

4. Организация экономики оказывает влияние на экономическое преуспевание на мировом рынке. Неоклассическая модель исходит из того, что индивиды и фирмы должны быть автономными. Я же предположила, что в реальности дело обстоит иным образом. Экономика суть принципиально различные социальные организации. Должно ли это становиться предметом нашего внимания? Должны ли мы пытаться исправить «несовершенные» структуры отношений между экономическими акторами – индивидами и фирмами? Как я уже отметила, это не только трудно, но и может оказаться вредным для экономики. *Экономическая организация способна выступать самим источником экономических преимуществ нации.*

Организация экономики влияет на ее способность качественно и эффективно производить определенные типы товаров. Например, южнокорейское общество в сильной степени стратифицировано. В этом иерархически организованном обществе элитные семьи контролируют и экономику, и политику. Корейская модель социальной организации складывалась в течение столетий, и даже десятилетия японской оккупации не поколебали ее основ. Подобный контроль над экономикой со стороны аристократической элиты позволил корейским фирмам накопить капитал в рамках крупных вертикально интегрированных фирм, занимающихся массовым производством товаров. Способность элит строить капиталоемкие производственные предприятия обеспечила экономический рост в автомобиле- и кораблестроении, производстве по выплавке стали и в других сферах, требующих дорогостоящих производственных мощностей. Корейская экономика преуспела, опередившись на свою модель социальной организации, благодаря которой удалось мобилизовать значительные объемы капитала и наемного труда, что и обеспечило ее сравнительные преимущества.

Подобно Корее, Тайвань был колонией Японии, и индустриализация там проводилась японцами. Его многое объединяет с соседней Кореей (например, скудные природные ресурсы); их сближает также и культура, основанная на конфуцианстве. Тайвань, однако, – это совершенно иначе структурированное общество, общество семейных кланов, связанных между собой личностными связями, известными как сети *guanxi* (куанкси)³. Тайваньская экономика в значительной мере основана на мелких и средних

³ На западе слова «*guanxi*» и «связи» часто используются как взаимозаменяемые. Однако в определенных ситуациях «*guanxi*» подразумевает определенный негативный контекст, связанный с взяточничеством и коррупцией; «связи» же, как правило, означают положительные эмоции, доверие и дружбу, основанную на положительном опыте прошлых

по размеру сетях, образованных семейными фирмами. В отличие от Кореи, сети тайваньских фирм не способны накопить достаточно крупный капитал (с каждым поколением состояние дробится, чтобы все сыновья получили свое наследство). Однако Тайвань весьма преуспел, сделав акцент на производстве индивидуализированных, «знаниеёмких» товаров (таких, как программное обеспечение), а также товаров, не требующих больших вложений капитала и меняющихся вместе с изменением вкусов потребителей. Например, здесь делают садовую мебель и всякую мелкую утварь; такие производства очень быстро адаптируются к рыночным колебаниям. Жители Тайваня использовали свои модели социальной организации так, чтобы достичь сравнительных экономических преимуществ. При этом их модель отлична от корейской, и еще более она не похожа на неоклассическую модель автономных акторов.

Заключение

Я начала с рассказа о Казуо Инамори, японском предпринимателе, который не мог производить или продавать выпускаемую им высококачественную продукцию на своем родном рынке в Японии. Это произошло не потому, что продукт был плох, и не потому, что Япония была не достаточно технологически развитой для того, чтобы оценить его по достоинству, и даже не потому, что японские производители электроники не нуждались в этой инновации. Причина была иной. Она состояла в том, что Инамори действовал как независимый экономический актор, который не мог проникнуть на пронизанные социальными сетями японские рынки капитала, труда, сырья и готовой продукции. Несмотря на то, что он был японцем, с социальной точки зрения он оказался вне рыночной организации. Он вынужден был отправиться в США, где независимым экономическим акторам находится достойное место.

Я не собираюсь утверждать, что экономические основы не играют никакой роли. Фирма или рынок должны производить товары, которые кто-то захочет купить, которые отвечают международным стандартам качества и предлагаются по разумной цене – всем этим требованиям предприятие Инамори действительно отвечало. Однако я утверждаю, что не существует одной-единственной модели рынка, которая ведет к заведомому успеху. Германия и Япония не должны изживать корпоративизм и экономические структуры, основанные на сотрудничестве, а Франции и Корею нет нужды избавляться от институтов элитной организации, которые позволили им преуспеть в науке и технике, в первом случае, и в капиталоемких производствах – во втором. Не следует и Тайваню беспокоиться из-за того, что со своими мелкими фирмами он не может выстроить крупномасштабной экономики; напротив, он добился успеха, пользуясь экономической гибкостью малых предприятий.

Обернувшись назад, мы видим, насколько неразумным выглядит подчас то, как МВФ, Всемирный банк и другие международные организации преследовали призрачную цель построения модели рынка, существующей лишь на бумаге и в головах авторов-экономистов. Гораздо лучше, с моей точки зрения (и опыт многих успешных экономик доказывает это), – изучить социальную организацию той или иной нации и найти в ней ключ к раскрытию ее экономических преимуществ. Опыт экономически успешных обществ подсказывает нам, что история, социальная структура и организация значимы для экономического успеха, и выработка нашей политики развития должна начинаться с осознания этого факта.

Библиография

- Abolafia, Mitchel Y., Biggart, Nicole W. 1991. "Competition and Markets: An Institutional Perspective", in: *Socio-Economics: Toward a New Synthesis* / Ed. by A.Etzioni, Paul R.Lawrence. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, P. 211-231.
- Barney, Jay B., Ouchi, William. 1986. "Basic Concepts", in: *Organizational Economics: Toward a New Paradigm for Understanding and Studying Organizations* / Ed. by Jay B. Barney. San Francisco: Jossey-Bass, P. 22-23.
- Biggart, Nicole W., Hamilton, Gary G. 1984. "The Power of Obedience" // *Administrative Science Quarterly*.
- Clyde, V. Prestowitz, Jr. 1988. *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*. New York: Basic Books, P. 92-93.
- North, Douglass. 1993. "Institutions and Credible Commitments", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149: 11-23.
- Stigler, George J. 1972. "Competition" // *International Encyclopedia of the Social Sciences* / Ed. by David Sills. New York: Macmillan.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.

Взгляд из регионов

БЕДНЫЕ СЕВЕРНОГО СЕЛА ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ РОССИИ: ДВОЙНОЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ¹

Ярошенко Светлана Сергеевна

к.с.н., зав. сектором экономической социологии Института социальных и экономических проблем Севера УрО РАН (Сыктывкар),
научный сотрудник ИСИТО (Москва)
E-mail: Yaroshenko@online.ru

Аннотация

В статье на основании результатов лонгитюдного исследования среди официальных бедных и территориального исследования северного села анализируется механизм формирования застойной бедности. Сельские бедные рассматриваются в качестве одной из депривированных и социально-исключенных групп, особенностями положения которых является экономическая, социальная и пространственная изоляция от основных источников жизнеобеспечения капиталистической России. Данная изоляция является важным фактором преобразования статистической группы бедных в реальную. Ключевым отличием такой группы является не столько нехватка средств существования, сколько устойчивость такого положения, признание неспособности самостоятельного преодоления нужды, а также выработка особых способов обеспечения домохозяйства в условиях исключения с рынка труда и включения в систему социальной защиты. Однако социальная помощь, направленная лишь на поддержание достигнутого уровня жизни, не может быть каналом восходящей мобильности для ее получателей.

Нисходящая мобильность ранее благополучных социальных слоев и распространение бедности на работающих стали признанными особенностями трансформирующейся России. Наряду с подсчетами масштабов современной бедности, по разным оценкам составляющим от 20 до 50% населения страны [Clarke 1999], ученые пытаются определить причины ее расширенного воспроизводства и постоянства. В большинстве случаев аргументация лежит в плоскости *структурных* объяснений, связывающих материальные лишения с развалом прежней распределительной системы и недостатками новой [Бедность в России 2000: 24]. Реже встречаются рассуждения о сформированной за годы советской власти привычке к зависимости и непредприимчивости [Чернина, 1994: 60].

Вместе с тем, существуют случаи, на наш взгляд, не вписывающиеся ни в одну из таких аналитических конструкций: анклавы бедности в деревнях, закрывающихся поселках и моногородах; преодоление нужды в одних бедных семьях и неизменность ситуации в других; обращение за государственной поддержкой только части населения с доходами

¹ Исследование проводилось при финансовой поддержке Фонда Сороса (RSS No: 1273/1999). Проект «От достойных бедных к андерклассу: практика социального исключения в условиях переходной экономики России».

ниже прожиточного минимума, преобладание женщин среди обратившихся за помощью. Эти примеры свидетельствуют о встраивании культурного механизма воспроизводства бедности в структурный.

Почему часть “новых бедных” вырабатывает конструктивные практики совладания с жизненными трудностями, а часть, несмотря на экономическую активность, не может изменить ситуацию? Каким образом проходит водораздел? Кто оказывается в числе несостоятельных бедных, испытывающих постоянные лишения? Каковы пределы возможной идентификации этих групп и насколько определимы каналы мобильности между ними? Является ли официальная регистрация в качестве нуждающихся достаточным основанием для разграничения постоянно бедных от временно бедных?

Эти и другие вопросы изучались в ходе исследования северной деревни в течение двух лет, начиная с 1999 г. Исследование еще не закончилось. В данной статье предлагаются первые обобщения полученных результатов, касающихся социальных пособий и их роли в преодолении нужды.

Северное село в процессе капитализации

Включение сельских бедных в призму такого исследования не случайно. Именно крестьяне, особенно на Севере, оказались заложниками экономического реформирования и внедрения «дикого» рынка, исключившего из поля зрения государства все экономически нерентабельные, ранее дотационные, а теперь депрессивные (неблагополучные) отрасли народного хозяйства. Ситуация выпадения или исключения из новой рыночной экономики лишь развила наследие советского прошлого, в котором российская деревня, несмотря на лозунг смычки села и города, оставалась на периферии государственных интересов², а жители деревни – в числе наименее обеспеченных россиян. В настоящее время разрыв между городом и деревней стал более очевиден.

Положение северян усугубляется сложными климатическими условиями, препятствующими эффективному развитию сельского хозяйства. А монопрофильные промышленные зоны вносят дополнительный дисбаланс в экономическое развитие. Не является исключением пос. Койгородок – село, в котором проходило исследование. Это районный центр Республики Коми с численностью населения в 3 тыс. человек и 11 тыс. человек в целом по району. Вследствие своей периферийности (200 километров от столицы) и изоляции (первая автомобильная дорога была построена в середине 80-х гг.) эти места, сохранив отчасти свою первозданную природу, к концу второго тысячелетия стали центром социальной депривации.

Основу экономической базы района составляют лесозаготовки и сельское хозяйство, типичные отрасли для южных районов республики. Старейшие и единственные в

² Нестратегическую позицию и исключение сельского хозяйства демонстрируют отчасти данные официальной статистики о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников предприятий и организаций по отраслям экономики Республики Коми с 1970-х гг. по 1990-е гг. включительно: сельское хозяйство наряду с культурой и образованием на протяжении трех десятилетий оставалось самой низкооплачиваемой отраслью. Для сравнения, заработная плата в сельском хозяйстве в 1970 г. составила 126 рублей, а в промышленности – 218 рублей, управлении – 185 рублей; в 1990 г. эти показатели, соответственно, составили 334, 464 и 451 рубль; в 1999 г. – 1010, 3507, 2680 рублей [Статистический ежегодник РК 2000. С. 86].

республике металлургические заводы уже давно не работают из-за отсутствия сырья. Лес – единственный ресурс района – с середины 90-х гг. оказался невостребованным, в результате чего произошел спад производства на лесозаготовительных предприятиях, сокращение численности работающих здесь и резкое снижение заработной платы. Начиная с 1994 г. численность занятых в районе уменьшилась на 2 тысячи человек [Статистический ежегодник 2001: 51]. Больше всего от сокращений пострадали леспромхозы, где число работников сократилось наполовину. С развалом лесозаготовок и сокращением лесопунктов была свернута и социальная инфраструктура поселков: пекарни, магазины, бытовки, столовые. Для оставшихся без работы или получающих низкую заработную плату поиск приемлемого места работы в условиях монопроизводства был неэффективным способом решения материальных проблем. Большинство предпочли зарабатывать средства к существованию в подсобном хозяйстве или сезонным калымом (сбор грибов, ягод, сенокос), а рабочее место по возможности сохранялось про запас.

С конца 90-х гг., на новой волне лесозаготовок район стал развиваться и залатывать экономические бреши. Однако восстановление леспромхозов, выразившееся в наращивании объемов промышленного производства и преодолении его убыточности, несопоставимо по масштабам с советским производством, а потому никак не повлияло на общую атмосферу запущения. Уровень зарегистрированной безработицы, достигший в 1997 г. рекордного показателя в 10%, в последующие годы снизился до 5-6%. Таковым он остается и по сей день. Заработная плата работающих неуклонно снижается относительно прожиточного минимума [Госкомстат РК 2001] и явно недостаточна для содержания семьи. Иными словами, безработица и низкая оплата труда существенно осложнили жизнь селян, вынужденных теперь искать новые источники существования.

Предпринимательство, а также самозанятость вряд ли могут рассматриваться в качестве альтернативы промышленному производству или совхозам, поскольку в условиях северных сел они развиваются по-прежнему слабо. Если учесть, что домашнее производство (семейная экономика) в условиях рискованного земледелия на Севере является трудозатратным и малоэффективным занятием, то ситуация выглядит еще более неперспективной.

Вместе с тем, по масштабам бедности район не выделяется на общем фоне региона. Доля бедных здесь по статистике составляет около 20% от общей численности населения, что соответствует средним данным по региону и Российской Федерации в целом. В свою очередь, доля зарегистрированных бедных несмотря на постепенное увеличение остается незначительной: 2,5% в 1997 г. и 8% в 2000 г.

Может ли в этих условиях факт получения пособия быть индикатором крайней бедности и маркером, достаточным для выявления постоянно бедных?

К вопросу о методе исследования механизма воспроизводства постсоветской бедности

Исследование сельской бедности и формирования постоянно бедных среди получателей социальной помощи проходило в несколько этапов. В ходе первого этапа (осень 2000 г.) состоялось знакомство с жизнью села, с организацией данного территориального сообщества и зон бедности. Границы группы бедных выяснялись (прорисовывались) согласно различным идентификациям: властной (официальной), общественной и самоидентификации. Были проведены экспертные интервью в администрации, социальной службе и местном центре занятости относительно того, кто считается бедным на селе, как

определяется грань, отделяющая различные типы нуждающихся. Затем проводились интервью в семьях – как названных социальными работниками в качестве примеров различных типов нуждающихся, так и указанных самими жителями села. В ходе интервью выяснялось, насколько информанты отождествляют себя с бедными. В каждом случае «называния» и самоотнесения к бедным важно было выявить *личностные* смысловые контуры этого понятия, а также аргументацию помощи и поддержки именно их. Исследовательская гипотеза заключалась в том, что на пересечении идентификационных зон и личностных (индивидуальных) смыслов, им приписываемых, находится устойчивая группа бедных, оцениваемая таковой с разных позиций и являющаяся постоянно бедной.

В ходе интервью определялся и уточнялся смысл, вкладываемый в характеристику несостоятельной (бедной) позиции. Смысловой код выделения наиболее нуждающихся определялся не только на основании оценок и суждений, но и через реальное поведение, демонстрируемое в рассказах о семье, трудовой биографии и истории нужды. Таким образом, сверхзадача заключалась в реконструкции института воспроизводства бедности на макро- и микроуровнях.

Спустя полгода, на втором этапе исследования проводились повторные интервью с теми же семьями, а также добирались новые случаи. Всего на каждом этапе было опрошено около 25 семей.

Концептуальные рамки исследования бедных северной деревни формировались сквозь призму представлений о бедности в России в целом. В советское время бедность по идеологическим причинам не признавалась, однако низкодоходные группы существовали, а значит, статистически фиксировались, называясь малообеспеченными. Основу материального и гражданского благополучия составляла позиция в иерархии рабочих мест, включенных в особую систему распределения привилегий. Любая, даже низкоквалифицированная работа позволяла обеспечивать социальный минимум, поэтому особую и «единственную» угрозу «достойному» и состоятельному образу жизни в советской системе представлял лишь рост числа иждивенцев в семье. По этой причине именно семьи с повышенной долей иждивенцев – многодетные семьи, неполные семьи, инвалиды – признавались официально бедными (малообеспеченными), и ответственность за их содержание брало на себя государство.

По мнению некоторых исследователей, с началом рыночных реформ 1990-х гг. и развалом прежней системы жизнеобеспечения меняется характер бедности: из феномена жизненного цикла, обусловленного демографическими факторами, она становится явлением, тесно связанным с классовой позицией, этничностью и гендером [Szelenyi, 2000: 2]. Не вдаваясь в дискуссии о природе бедности при социализме, отметим, что фундаментом сегодняшней экономической состоятельности является позиция, занимаемая индивидом на «рынке труда», все еще зависящая как от стратегии «реконструкции» прежней распределительной системы, так и от способности домохозяйств мобилизовать имеющиеся ресурсы (профессиональные навыки, сбережения, связи и т.п.) для включения в благополучную сферу занятости и самостоятельного преодоления материальных проблем. Несмотря на то, что развал производства, сокращение социальных льгот и гарантий стимулировали развитие сетевых отношений (обмена) и домашней экономики, «особые» отношения с оплачиваемой занятостью, как прежде, так и теперь, являются основой материального достатка. Однако теперь обеспечение социального минимума существенно определяется положением в отраслевой и должностной иерархии.

Безработица или получение заработной платы ниже прожиточного минимума более вероятны в тех сегментах оплачиваемой занятости, которые исключены из числа приоритетных и стратегических. Ярким показателем исключения являются региональные, отраслевые и должностные различия в оплате труда. В условиях монопроизводства это обстоятельство становится серьезной причиной для застойной бедности, когда люди признают себя несостоятельными в качестве кормильцев и обращаются за помощью.

В этом социальном контексте реабилитация бедности и формирование института социальной поддержки неимущих является «естественным» механизмом компенсации последствий дискриминационных практик занятости (социального исключения с рынка труда отдельных отраслей или сегментов), в условиях ограниченных возможностей становясь дополнительным каналом (элементом механизма) исключения.

Еще одной особенностью современной ситуации в сравнении с советскими временами является то, что сокращаются возможности мобильности в благополучные слои и создаются условия для формирования постоянной бедности (андекласса).

В число андекласса, по мнению западных исследователей, чаще всего попадают наиболее уязвимые категории. Географическая сегрегация, наряду с крайней бедностью и межпоколенческой преемственностью, считаются основными факторами формирования этой категории [Szelenyi 2001: Ch. 4, 1].

В российском контексте наследуемая бедность как индикатор андекласса (застойной или постоянной бедности) в связи со спецификой советской системы распределения вызывает сомнения, хотя и есть основания ожидать некоторого «наследования» зависимости от льгот и пособий. Пространственная изоляция, в качестве базового индикатора андекласса, для России также мало пригодна, хотя она и проявляется в ряде депривированных сельских, лесных, угольных поселков. К тому же место жительства, как показали сравнительные исследования, является мощным фактором бедности в России [Szelenyi 2001: Ch. 4, 21]. Однако в большинстве случаев крайняя бедность не локализована пространственно, и вместо «пространственной» имеет место «социальная изоляция»: социальная дистанция между бедными и остальными слоями.

В связи с этим в качестве базовых характеристик постоянно бедных в России, или российского андекласса, мною взяты следующие черты: крайняя бедность; продолжительность такого состояния, грозящая воспроизводством нужды в последующих поколениях; особые (безуспешные³) *стратегии выживания*, связанные с консервацией бедности, а не ее преодолением.

В статье доказывается, что формируется реальная группа бедных – устойчивая группа постоянно бедных, или андекласс, – характеризуемая низкой материальной обеспеченностью (крайней бедностью), исключением с рынка труда и из системы

³ Успешные и безуспешные практики поведения официальных бедных выделялись на основании того, насколько они способствовали преодолению или углублению материальных лишений (бедности), формированию реальной группы бедных. *За счет мобилизации какого ресурса формируется успешная стратегия? И, напротив, невозможность использования каких ресурсов ведет к постоянству бедности?* Параллельно рассматривалась роль социальных пособий в этом процессе, а точнее роль стратегий, связанных с оплачиваемой занятостью или государственной помощью (стратегии занятости или стратегии зависимости).

социальной защиты.

Социальное исключение в данном контексте является характеристикой (1) отношения государства к депривированным группам, испытавшим резкое снижение уровня материальной обеспеченности и социального статуса; (2) группового поведения, нацеленного на отождествление себя с бедными, признание экономической зависимости и закрепление практики выживания вне достижительских сценариев.

Именно социальное исключение является механизмом формирования постоянной и глубокой бедности. Исключение проявляется на институциональном и поведенческом уровнях. На институциональном уровне происходит формирование института изоляции несостоятельных граждан: экономическая политика государства определяет нестратегические места работы, исключая из состоятельных тех, кто там работает, а органы социальной защиты исключают тех, кто не входит в число достойных помощи бедных. На уровне поведения происходит выбор неэффективной стратегии жизнеобеспечения, выпадающей из принятого (распространенного) хозяйственного уклада, исключение из которого закрепляет бедность. Апогеем исключения становится атомизация индивидов – потеря связи с домашней экономикой (выпадение из семьи) и сетевой экономики (родственного обмена).

Властное закрепление пространства бедности

Одной из важных инстанций определения нуждающихся в помощи является социальная служба. Здесь, согласно принятым нормам определения бедности, выявляются бедные, достойные государственной поддержки. Таким образом, делается первый шаг к выделению наиболее нуждающихся, к определению группы реально бедных – иначе говоря, проводится *властная номинация*.

Согласно принятой в Республике Коми методике определения нуждаемости, пилотируемой с 1997 г.⁴, основное условие получения статуса «нуждающихся» – низкий душевой доход. Расчет нуждаемости семьи проводится на основании имеющихся в домохозяйстве прямых (налогооблагаемых) и косвенных (жилищные субсидии, льготы, пособия) доходов. Таким образом, власти пытаются учесть традиционно высокую долю, которую занимают в семейных доходах распределяемые блага и привилегии. Другой особенностью расчетов нуждаемости является учет потенциальных доходов. Так, учитывается экономический потенциал: доход, который семья могла бы иметь в результате рационального использования принадлежащего ей имущества (излишки жилья, дача, подсобное хозяйство, гараж, автомобиль). Введены нормативы, согласно которым определяется доходность подсобного хозяйства и крупного рогатого скота. В случае отсутствия земли к имеющемуся доходу (как в городе, так и в селе) приплюсовывается доход 3 соток земли. Считается, что каждая семья, испытывающая материальные проблемы, может их отчасти решать за счет земельного надела. Отсутствие оно, особенно на селе, расценивается как нерадение и игнорирование имеющихся возможностей. И, наконец, учитывается трудовой потенциал: занятость трудоспособных граждан. При отсутствии уважительных причин для безработицы одного из членов семьи,

⁴ Анализ особенностей социальной политики см. С. Ярошенко. Бедные в социальной стратификации постсоветского общества // Альманах социальных исследований «Рубеж», 1998. № 12.

ей отказывают в помощи. Для трудоспособных безработных граждан обязательна регистрация в Службе занятости.

Иными словами, принципы государственной благотворительности сформулированы таким образом, чтобы исключить помощь тем низкодоходным семьям, которые имеют экономический и трудовой потенциал. Предполагается, что тем самым можно стимулировать активизацию внутренних резервов домохозяйства, пресечь иждивенчество и формирование экономической зависимости.

Во избежание формирования зависимости приняты также ограничения по выплате денежных пособий. Основными формами помощи для преобладающего числа официальных бедных являются жилищные субсидии и льготы. Денежное пособие выдается лишь при условии крайне низких среднедушевых доходов в семье, которые оказываются ниже гарантированного душевого дохода. Последний утверждается ежеквартально властями исходя из имеющихся бюджетных средств. На протяжении последних лет его величина не превышала трети установленного в республике прожиточного минимума, что автоматически снижало долю получателей пособия.

Таким образом, на фоне роста числа работающих бедных в социальной политике формируется образ «достойного помощи» – маргинала, не имеющего ни рабочей силы, которую он мог бы продать, ни ресурсов, которые он мог бы превратить в капитал. Рассмотрим, каким образом данный «идеал» воплощается на практике.

На начало октября 2000 г. в Койгородском районе было зарегистрировано 256 семей (902 чел.) в качестве нуждающихся, из которых только 14 семьям (47 чел.) было назначено пособие. Для сравнения, в 1997 г. было зарегистрировано 270 чел., из которых 100 чел. получали пособие⁵.

Косвенным образом о том, за счет кого происходит рост числа признанных нуждающимися, свидетельствуют данные о структуре официальных бедных в 2000 г. Среди получивших статус нуждающихся преобладали многодетные семьи – 30 семей (148 чел.); неполные семьи – 49 семей (98 чел.); семьи безработных – 87 семей (340 чел.). Несмотря на жесткие принципы отбора среди получателей государственной поддержки, высокой оказалась доля работающих бедных и безработных, а также тех семей, что традиционно попадали в число объектов социальной политики из-за преобладания в них иждивенцев. Примечательно и то, что половину зарегистрированных в качестве нуждающихся на селе составили домохозяйства, возглавляемые женщинами: одинокие женщины и одинокие матери, а также полные семьи с работающей женщиной и безработным мужчиной⁶.

⁵ Семейный душевой доход ниже прожиточного минимума позволяет семье претендовать на получение статуса нуждающегося, а значит – жилищных субсидий и льгот, а доход ниже ГДД позволяет рассчитывать на денежное социальное пособие. Льготы предоставлялись и предоставляются в виде жилищных субсидий, путевок в детские лагеря, выплат детских пособий. Летом 1999 г. пособия «выплачивались» продуктами, а сейчас – носками.

⁶ Данная тенденция рассматривается в статье: Ярошенко С. Гендерные различия стратегий занятости работающих бедных // Альманах социальных исследований «Рубеж», 2001. № 16-17; Ярошенко С. Кризис семьи и сексуальности: бедность без любви в семьях нуждающихся // В кн. Гендер и сексуальность. СПб., 2001.

Такое распределение не случайно. С одной стороны, сохранение относительно стабильной величины гарантированного денежного дохода (230 рублей) наряду с увеличением прожиточного минимума (около 1000 рублей) искусственно снизило долю претендентов на денежную помощь. Основным стимулом к регистрации и обращению за помощью в данном случае остается предоставление льгот (снабжение дровами по сниженным расценкам, бесплатное детское питание, оплата детских садов и т.п.) и жилищных субсидий. Наиболее ощутима и востребована такая помощь для семей с детьми и пенсионеров. Однако размер пенсий вкупе с коэффициентом доходности приусадебного участка исключает, как правило, пенсионеров из числа претендентов.

С другой стороны, данный состав официальных бедных является следствием реализации критериев государственного вмешательства в новых экономических условиях – трудовой этики и патриархатности – универсальных моральных принципов, сопутствующих образованию первых национальных рынков труда [Polanyi 1957; Dean 1991: 156-192]. Трудовая этика подразумевала необходимость труда для обеспечения средств существования; продажа рабочей силы дееспособными гражданами становилась основным условием безбедного существования, а предоставление помощи было возможно только недееспособным. В свою очередь, патриархатность подразумевала мужскую ответственность за содержание семьи, а потому отнесение одиноких женщин к числу недееспособных соответствовало стереотипам существующей гендерной культуры.

Таким образом, наиболее привлекательным объектом социальной помощи становятся семьи с низким экономическим и трудовым потенциалом, что в условиях села связывается с невозможностью компенсировать с помощью приусадебного хозяйства или иной трудовой активности как дефицит рабочих мест или приемлемой заработной платы, так и высокую иждивенческую нагрузку в семье. В первую очередь в число таких семей попадают домохозяйства, возглавляемые женщинами: одинокие женщины, неполные семьи и семьи с безработным мужчиной.

Иерархия бедных: стигматизация

Регистрация и получение официального статуса нуждающегося – это только одна из стадий идентификации бедных и выделения тех, кто нуждается. Даже получившие этот статус распределяются в иерархическом порядке. В ходе исследования мы предложили социальным работникам привести примеры разных типов бедных семей, среди которых можно было провести исследование. Всего было названо около 15-ти различных вариантов. К примеру, (1) благополучная бедная семья – *«хорошая семья, а малюсенький доход»*; (2) *«многодетная неполная семья, пьющая мать»*; (3) многодетная полная семья самозанятых – *«семья, шесть детей, самозанятая женщина, уже смогла поднять свое хозяйство, хоть и зарегистрировалась как нуждающаяся»*; (4) многодетная полная молодая семья; (5) *«неполная семья, пьющая мать»*; (6) одинокая мама с сожителем, гражданский брак; (7) одинокая мама без сожителя; (8) одинокая мама, родители умерли; (9) одинокий папа, мать лишена родительских прав, ребенок воспитывается теткой; (10) одинокий многодетный папа, бедный, но не зарегистрирован как нуждающийся и т.д. Основным критерием иерархического упорядочивания зарегистрированных бедных являлось основание для обращения за помощью.

Упорядочение бедных сельских семей проходило в соответствии с названием и приписанными информантам характеристиками. В результате получились следующие

социальные категории (социальные классы):

- (1) уважаемые бедные – «хорошие» бедные семьи, низкий доход в которых обусловлен внешними обстоятельствами или большим числом иждивенцев;
- (2) состоятельные бедные – домохозяйства, скрывающие свои доходы, но покупающие машины или строящие дома. Например, самозанятые и предприниматели, а также одинокие матери, имеющие сожителей;
- (3) несостоятельные бедные – домохозяйства, в которых пьющие и деградировавшие члены являются серьезной проблемой.

С точки зрения социальных работников, отношение к социальной помощи является значимым в упорядочивании категорий зарегистрированных групп. Верхушку данной иерархии занимают семьи, прилагающие постоянные усилия для преодоления бедности. Считается, что для них социальная помощь – это временная мера, поскольку их материальное положение обусловлено внешними обстоятельствами. Завершают эту иерархию пьющие бедные. Они не только не в состоянии самостоятельно решать проблемы, пропивая свои случайные заработки, но и вряд ли могут рассчитывать на внешнюю поддержку. Как правило, их регистрация на бирже труда и затем в социальной службе – заслуга жен или других членов семьи, к которым общественное мнение более благосклонно. Таким образом, именно последняя категория находится в крайней бедности. Наиболее же состоятельными из трех перечисленных категорий являются те, кто, по мнению социальных работников, получают пособия незаконно.

Регистрация работающих бедных в качестве нуждающихся – один из самых сложных и противоречивых моментов в практике социальных работников. С одной стороны, с точки зрения официальной политики, они не вписываются в реестр тех, на кого распространяется государственная поддержка, поскольку они имеют некий устойчивый заработок. С другой стороны, поскольку получаемая ими зарплата невероятно низка, сами работающие бедные имеют полное право обращаться за помощью, так как «подходят» для получения официального статуса по тем же самым принятым параметрам. Именно поэтому работающие бедные оказываются в числе зарегистрированных бедных. Другое дело, что не все неимущие, имеющие работу, обращаются за помощью. Тому есть несколько объяснений: часто они сами себя ограничивают, полагая, что тем самым они потеряют некое «достоинство работающего человека»; в силу существующей системы предубеждений и стигматизации обращающихся, «это плохо, неудобно, неловко»; наконец потому, что полагают, что у них нет на это никакого права.

Интересно, однако, что именно они (работающие бедные) оказываются наиболее «привлекательными» клиентами социальной службы. В ходе проведения исследования можно было заметить, что негласные предпочтения социальных работников обращены именно на тех, кто заявляет о своей нужде и кто, по мнению чиновников, имеет больше оснований на внешнюю помощь. Моральный подтекст такого выделения очень хорошо выразила одна из работниц социальной службы, разграничив «хорошие бедные семьи» и «плохие».

«Хорошие», или еще часто звучало «нормальные», семьи являются, по определению представителей властной структуры, уважаемыми бедными. Одобренным основанием получения ими помощи являлись одинокое материнство или отцовство, многодетность, трудовая активность и получение пособия как временной меры. Низкая заработная плата

также считается значимым аргументом в пользу получения государственной поддержки: государство должно компенсировать свои просчеты⁷. Таким категориям отдается предпочтение при регистрации, а иногда осознанно допускается нарушение формальных правил. К примеру, не принимается во внимание и, более того, не порицается превышение реальных доходов над демонстрируемыми.

Неимущих же из других (недостойных) категорий, обращающихся за помощью и даже получающих оную, социальные работники, как правило, признают недостойными поддержки. В качестве негативных характеристик, оправдывающих такое отношение, назывались: пьянство, незаконное получение пособия или льгот (незарегистрированное сожительство, скрытые доходы), лень и привыкание к бедности, когда внешняя помощь становится основным источником выживания.

Даже в случае соответствия этих категорий формальным основаниям для получения поддержки, объемы помощи увязываются социальными работниками с их представлениями о морально принятых основаниях. Солидарную позицию в этом вопросе выразили работники Управления по социальным вопросам и Службы занятости в Койгородке: *«Число иждивенцев растет... финансирование снижается. Надо выбрать самых достойных помощи или самых нуждающихся».*

Наиболее нуждающихся оценивают и отбирают для распределения ограниченных ресурсов, в частности, разовой гуманитарной помощи, опять-таки не столько по заявленному (официальному доходу), сколько по имеющейся информации о реальных источниках дохода. Низкая заработная плата, отсутствие родственников, плохое здоровье, не позволяющее вести собственное хозяйство, расцениваются в качестве «базовых» признаков нуждаемости и оснований для помощи. Однако не меньшее значение имеют и дополнительные «основания»: учитывается рвение и собственные усилия в преодолении нужды. Те, кто действительно стремятся преодолеть бедность, но не могут этого сделать в силу разных обстоятельств, признаются «по-настоящему» достойными призрения. *«Непьющие, тянутся изо всех сил, но не могут»* – такова характеристика семей, находящихся, по мнению социальных работников, в экстремальной ситуации и нуждающихся в помощи.

«Достойны помощи те, кто не пьет, не просят, плохо живут (низкий душевой доход в силу низкой заработной платы или значительного числа иждивенцев)» (заведующая отделом пособий и социальных выплат).

В этом определении ярко продемонстрирована довольно традиционная установка по отношению к бедным, к выделению среди них «хороших» бедных, стремящихся самостоятельно решить материальные проблемы, но испытывающих трудности по независящим от них причинам. Таким образом, для социальных работников:

Достойные, или уважаемые бедные – это бедные, заслуживающие помощи, но получающие ее временно.

⁷ Кстати, сами социальные работники зачастую зарегистрированы как нуждающиеся и получают государственную поддержку. Это отчасти компенсирует их низкую заработную плату, составляющую 200-300 рублей (\$8-12) при прожиточном минимуме в 900 рублей (\$36).

Если для одних зарегистрированных семей признание бедности является одобренным способом решения проблем, то для других – стигмой. Как уже упоминалось выше, ключевым в разграничении групп является привыкание к бедности, продолжительность регистрации в качестве нуждающихся и значимая роль социальных пособий (внешней помощи) в хозяйствовании. Нижеследующая цитата красноречиво демонстрирует данное обстоятельство.

«Кто привык получать помощь, тот ее и получает. А есть некоторые семьи, которые, как ни проси, не идут на регистрацию» (заведующая отделом пособий и социальных выплат).

Дисциплинированная и продолжительная практика получения государственной поддержки оценивается негативно. Уважаемые бедные переходят в категорию «недостойных» поддержки в случае проявления иррационального экономического поведения (экономической зависимости).

Грань, отделяющая одних от других, очень зыбка. Так, например, с какого момента человек начинает привыкать к своему состоянию и, соответственно, перестает прилагать усилия к его изменению? Как отличить тех, для кого социальное пособие является исключительной и временной стратегией выживания, от тех, кто уже выпал из принятых рамок обеспечения (хозяйствования)? Пожалуй, единственным тестом, помогающим отделить первых от вторых, становится тест на трудовую активность. В этом моменте мнение социальных работников совпадает с мнением односельчан. С одной стороны, работа признается потребностью и средством выживания: «в селе без работы нельзя». С другой стороны, работа является тем явным социальным маркером, который позволяет «сходу» отличить своих от чужих: «свои умеют работать и работают, чужие не выдерживают проверки трудом, боятся тяжелой работы или просто ничего не умеют». И, наконец, работа всегда признавалась и по-прежнему признается основой нормального статуса на селе. Причем в контексте мнений наших информантов «норма» – отнюдь не зажиточная жизнь, а самостоятельная, самодостаточная, независимая и с достоинством. Если на селе реальная бедность «видима» и легко маркируема, то в городе даже социальные работники, длительное время работавшие в системе начисления социальных пособий, оказываются неспособными ее распознать, отмечая лишь некие внешние «приметы», например, отсутствие блеска в глазах или другие внешние признаки безысходности.

Стигматизация становится значимым элементом механизма исключения таких семей из системы социального обеспечения, что хорошо видно по практикам отбора наиболее нуждающихся при перераспределении разовой материальной помощи. Для подобного перераспределения существует и формальное основание, связанное с ограничением периода получения пособия одним годом, после чего должен наступать перерыв. Очевидно, что именно год получения пособия, согласно официальному мнению, является тем рубежом, за которым начинается привычка и экономическая зависимость.

Таким образом, практика отбора наиболее нуждающихся вносит свои коррективы в официально принятые правила предоставления помощи такого рода. Моральная оценка на основании имеющегося знания о каждом селянине становится своего рода дополнительным условием получения государственной поддержки. Поэтому «видимое» социальным службам стремление домохозяйства преодолеть бедность, а также

соответствие представлениям о принятых (допустимых) практиках хозяйствования и обеспечения становятся важным критерием предоставления помощи. Несмотря на требования учета экономического и трудового потенциала семей, государственная поддержка рассматривается социальными работниками в качестве компенсации низкой заработной платы и одобренной стратегией выживания. В этой связи преимущественная помощь оказывается «уважаемым» бедным, а практика социальной работы с недостойными помощи нацелена на их исключение из числа клиентов социальной службы.

Зоны бедности сквозь призму общественной номинации

В ходе исследования выявилось явное противоречие. С одной стороны, не все официально бедные, то есть получившие статус нуждающихся и, соответственно, право на государственную поддержку, являются бедными в глазах селян. А с другой, – часть тех, кто не заявил о своей нужде или кому отказано в помощи, по общему согласию, находится в бедственном материальном положении.

Толчком к признанию семьи нуждающейся в глазах общественности является низкая оценка достатка и имеющихся возможностей улучшения ситуации. На селе все друг друга знают и достаточно четко представляют уровень жизни в семье: *«Можно пойти в последний подъезд того дома, и там практически все бедные: разведенный мужчина, одинокая мама, семья безработных или семья, где жена работает воспитателем, а муж – безработный»*. На Нагорной улице практически во всех домах можно с этим столкнуться. Или вот на Гагарина...». Утаить практически ничего невозможно. Сарафанное радио достаточно быстро передает по селу последние известия об изменах и случайных связях, любви и бедности.

«Тех, кто нуждается, «считает» машина – якобы, объективно. Только народ в селе все про всех знает».

Часто возникала ситуация, когда семья, официально признанная нуждающейся, в глазах селян таковой не являлась. По их мнению, чтобы считаться бедным, нужно лишиться «последнего» социального минимума – тех необходимых благ, за которыми следует «настоящая» нужда: *«нет денег даже на хлеб, нет сменных трусов»*. По существу, бедность формулируется в понятиях голода и ситуации, угрожающей здоровью (в терминах абсолютной депривации).

«Бомжи, пенсионеры, опустившиеся и безработные являются, наверно, бедными. Правда, действительно плохо тому, кто голодает. А таких не много» (Женя, 1966 г.р.).

Столь жесткое определение бедности не препятствует каждому селянину иметь общее представление о том, на какие льготы он может рассчитывать и в каком случае, какие преимущества и издержки дает получение социальной помощи. Как оказалось, получение помощи не увязывается напрямую с крайней бедностью. Напротив, социальные пособия и льготы расцениваются в качестве потенциального источника дохода, того, что нужно учитывать «на черный день». И хотя на селе явно не принято обращаться за помощью, постепенно становится устойчивой и другая тенденция: восприятие социального пособия в качестве одного из источников жизнеобеспечения. Однако получение государственной поддержки становится одобренной стратегией выживания не всех без исключения.

Негативная оценка крайне бедных оказалась достаточно распространенной позицией в общественном мнении, когда нужда объясняется личной безответственностью и дурными

пристрастиями.

«Бедные меня бесят: как только появляется лишняя копейка, так сразу намереваются ее спустить, пропить» (Света, 1967 г.р.).

«Надо закрыть и службу занятости, и отделение по социальным вопросам, и все будет хорошо: не будет ни безработных, ни малообеспеченных. Раньше как бы ни жили, никто не просил. Это все от безработицы. Надо закрыть все Службы занятости, а безработицу запретить. На селе можно заработать, можно себя обеспечить. Надо только трудиться. Мы никогда не просили и не попросим» <...> Социальные работники нужны только для работы с немощными и сиротами. Малообеспеченных надо убрать. Какие на селе малообеспеченные? Пусть работают. Некоторые просят помощи, чтобы их обслуживали, а сами «хи-хи и ха-ха»: или пьют, или ленятся» (Нина, 1934 г.р.).

При такой установке обращение за помощью – это исключительная мера, которая одобрена только в крайнем случае, при исчерпании всех иных возможностей: *«Зачем просить, жаловаться – не хочу. Что дадут эти 200-300 рублей? Лучше на работу пойти» (Света, 1967 г.р.).* Работа, даже малооплачиваемая, предпочтительнее, чем социальное пособие. Даже при невозможности трудоустройства или крайне низкой заработной плате предлагается использовать дополнительный ресурс – подсобное хозяйство. Без реализации данного условия обращение за помощью – признак нерадения и неприспособленности к крестьянской жизни.

Причем, само по себе наличие хозяйства, по общему признанию, не гарантирует полный достаток, а лишь обеспечивает социальный минимум. И даже в этом случае успех домашнего хозяйства во многом определяется двумя условиями: наличием денег и мужской силы. С одной стороны, хозяйство и оплачиваемая работа взаимосвязаны между собой: без работы невозможно содержать хозяйство, а без хозяйства невозможно обеспечить должным образом семью. С другой, необходимым условием развития крестьянского хозяйства признается мужское участие, прочный брак и полная семья.

В обеих сферах произошли кардинальные изменения. Развал производства, сокращение рабочих мест, низкая заработная плата и неплатежи сделали проблематичным эффективное ведение хозяйства. А длительная безработица мужчин, постепенная их депрофессионализация и деградация способствовали кристаллизации женского «стиля» выживания: в силу мужской ненадежности по разным причинам, женщины предпочитают надеяться только на себя, жить отдельно от «постоянных» мужей. Становится распространенной практика приглашенного мужчины как для «утех», так и для работы по хозяйству [Ярошенко, 2002].

По этой причине общественное мнение более благосклонно к одиноким женщинам: им можно не вести крестьянское хозяйство и обращаться за помощью, тогда как полным семьям можно рассчитывать на внешнюю поддержку только при условии ведения хозяйства. В остальных случаях тех, кто не может вести крестьянское хозяйство и принятый в деревне уклад жизни, общественное мнение осуждает: *«Если ты живешь на селе, то надо работать. Если работаешь, то с голоду не умрешь и совсем плохо жить не будешь» (Женя, 1966).* Таким образом, в глазах сельчан становятся «чужими» крайне бедные, чья нужда обусловлена алкогольной зависимостью. В эту же категорию также попадают приезжие, не вписавшиеся в практику крестьянского хозяйства. Как правило, это работники лесопункта. По мнению старожиллов, именно они были развращены практикой

совхозной работы и отучены от тяжелого крестьянского труда. Своими становятся, как только начинают вести свое хозяйство.

«И на селе плохо живут, похуже, чем в поселке. Но помощи не просят, не приучены. Вот ведь сельские бабки не жалуются насчет дров, а лесопунктовские требуют, чтобы им помогали. Даже дети отличаются. Деревенские на полях работают, головы не поднимая, а лесопунктовские – сидят на ведрах» (заведующая отделом пособий и социальных выплат).

«И здесь уже мало приезжих. Я уже местная. Вот ведь мать мужа приехала сюда из Костромской области, так же как и отец его. А считают себя коренными, местными. Мы тоже пустили свои корни. Это родина для мужа и уже для меня. У меня здесь семья создалась, дети родились, дом свой. Дети вряд ли здесь останутся. Может, только сын останется. Он больше к дому привязан, ко мне» (Женя, 1966 г.р.).

Итак, крайне бедные на селе, согласно общественной номинации – это те, кто не может вести крестьянское хозяйство: (1) пьяницы и лентяи, то есть потерявшие работу и неспособные ее найти или удержаться; (2) население лесобазы, которые «привыкли жить на всем готовом», не интегрированные в привычный деревенский образ жизни, оставшиеся «чужими» или «другими» на селе. Сельские рабочие (работники лесоперерабатывающих предприятий) – в основном люди пришлые, приехавшие некогда на заработки и оставшиеся здесь. С развалом советской системы оказались в рядах новых бедных, резко изменивших социальный статус от некогда состоятельных – к нуждающимся и неспособным к крестьянскому самообеспечению.

Факт получения пособия не является маркером, выделяющим наиболее нуждающихся. С одной стороны, в рядах «официальных» бедных оказываются семьи, в глазах односельчан достаточно состоятельные, но имеющие право на компенсацию утраченных гарантий и стандартов жизни. С другой, туда попадают крайне бедные, для которых государственная поддержка – это признак нерадения и порочных пристрастий, ставших причиной хозяйственной несостоятельности.

Судя по всему, общественное мнение села едино с властным в определении того, кого следует считать бедным. С одной стороны, это определение очень жесткое – только крайняя нужда признается бедностью. С другой стороны, даже среди крайне нуждающихся выделяются достойные и недостойные призрения. И, наконец, недостойные бедные на селе – это выпавшие из привычного крестьянского уклада жизни и ведения хозяйства.

Социальная поддержка на селе: стимул или зависимость?

Что движет теми, кто обращается за помощью? Является ли факт официального признания нужды показателем крайней бедности? Каким образом регистрация в качестве нуждающихся и получение социального пособия сказывается на материальном положении семьи? Становится пособие каналом восходящей или нисходящей мобильности? Если да, то в каких случаях? И, наконец, что меняется в организации семейного хозяйства при получении государственной поддержки? Эти вопросы были в центре внимания в процессе интервью с семьями получателей пособия.

Среди получателей пособия мы отобрали три примера, демонстрирующих различные жизненные ситуации и стратегии в отношении социальной помощи. Первый случай

описывает ситуацию использования социальной помощи в качестве одного из имеющихся источников обеспечения, когда внешняя поддержка не является значимой в домохозяйстве и рассматривается как средство поддержания прежнего уровня жизни. Как правило, преодоление нужды обеспечивается мобилизацией и эффективным использованием «хозяйственного» и «сетевого» потенциала: подсобным хозяйством и взаимоподдержкой родственников. Второй случай, напротив, освещает практику социальной помощи в семьях, не располагающих такими возможностями и испытывающих серьезные материальные лишения. При столкновении с проблемами в сфере оплачиваемой занятости такие семьи не имеют запаса прочности в виде стабильного подсобного хозяйства или интенсивного родственного обмена, т.е. морально одобренных компенсаторов утраченных благ и гарантий. В свою очередь социальная помощь здесь не только не компенсирует дефицит ресурсов, но и не может служить толчком к их мобилизации и гарантом от бедности. Лишь длительный опыт низкой оплаты труда, очевидное преимущество исключения из принятой на селе практики организации хозяйства ведут к привыканию к внешней помощи и формированию экономической зависимости. И, наконец, третий случай – пример развития изоляции от всевозможных источников существования, в том числе внешней поддержки. Когда длительная практика бездеятельного существования ведет к атомизации и тотальному исключению из общинной и состоятельной жизни.

Полная многодетная семья, рекомендованная в сельском Управлении по социальным вопросам как *“хорошая бедная семья”*, – пример незначимости социального вспомоществования. Семья явно вызывала сочувствие местных властей, да и селян, поскольку была образцом трудолюбия и хозяйственности. Материальные проблемы связывались с внешними обстоятельствами – низкой заработной платой, а не многодетностью или пороками поведения.

Оба супруга работают на низкооплачиваемых работах: она – библиотекарем с ежемесячной заработной платой в 700-800 рублей (\$25-29), а он – рабочим мелькомбината, чей заработок в 1000-1500 рублей (\$36-54) выплачивается нестабильно и частями. В результате среднестатистический денежный доход составляет около 400 рублей в месяц при установленном прожиточном минимуме в тысячу рублей. Однако семья не считает себя бедной: *«Дело не в деньгах – если бы выплачивали все, что причитается, то больше бы не нужно было»*.

Регистрация в социальной службе и получение официального статуса нуждающихся – результат давления предприимчивой свекрови: *«Встать на учет в службу занятости посоветовала свекровь: она же предприимчивая. Все знает. Послала встать, утверждая, что другие семьи еще лучше нас живут, а стоят на учете»*. Таким образом, с 1998 г. семья является получателем социальной помощи: жилищных субсидий, детских пособий, разовой материальной помощи и льгот в виде обеспечения дровами, оплаты детского садика и т.п. Несмотря на внушительный перечень получаемых благ, их оценка в обеспечении семьи незначительна: *«Помощь помогает хоть чуть-чуть дотянуть»*.

Основанием благополучия называется собственное хозяйство и женская предприимчивость в его организации и решении возникающих материальных проблем. Конечно, высоко оцениваются и денежные доходы, поскольку без них невозможно поддерживать ни подсобное хозяйство, ни вести привычное потребление, нет ориентации на накопление. Именно это отличает рассматриваемую семью от родительской: *«Честно говоря, свекровин дом – это не мой дом. Там инициативу лучше не проявлять. Но надо*

сказать ей [свекрови] спасибо, потому что взяла я от нее многое. Год пошел на пользу: научилась, как хозяйство содержать. Правда, я не смогла так совсем: у нее накопительство на первом месте. Она очень оборотистая женщина. У меня такого нет. Я живу сегодняшним днем...»

Другой отличительной чертой семейной (хозяйственной) организации является особый принцип конструирования «надежного мужчины»: гибкое управление внутрисемейными отношениями.

«...Еще я научилась, как не надо с мужем жить. Они хорошо живут, но в эмоциональном плане они живут плохо. У них матриархат, давление. Она ругается, а он живет. Хотя вся мужская работа на нем, он все делает, но она все равно ругается. Мама – мозг, а он – бесхребетный. Сестра мужа взяла ту же моду. И живут они с мужем не ахти как. У нас, у родителей, все равно отец – глава семьи. Хотя мама командовала, но вообще-то равноправие было. И мы с мужем также живем. Я его исподволь направляю. Он хозяйственный. Если сильно не давить, то... В общем, он добрый и глупый. Г..овская, их порода».

Вышеприведенная цитата явно демонстрирует женский авторитет, стратегические функции и предприимчивость в организации домашней экономики. Роль мужчины ограничивается «силовыми» сферами крестьянского хозяйства: строительством, ремонтом, земельными работами, уходом за скотом. Такое распределение обязанностей расценивается в качестве залога устойчивого материального положения.

Все семьи, получающие социальную помощь, по мнению хозяйки, делятся на две категории: полные – «семьи примерно такие же, как и мы» и «неполные» – «у меня подруга стоит там же: у нее трое детей и без мужа. Нет у нее хозяйства, поскольку все хозяйство держится на мужчине». Отсутствие мужчины в семье или его ненадежность, обусловленная разнообразными причинами, является индикатором и причиной крайней бедности: «Без мужчины на деревне никуда. Если есть хозяйство, то живут сейчас вместе только из-за хозяйства, а не детей. Женщина бы давно уже ушла (ей тяжелее намного с ним жить), но никуда на деревне не уйдешь, его не выгонишь, и хозяйство держит. И деньги нужны, чтобы уехать куда-то, и земля держит». Таким образом, безбедное существование возможно только при сохранении семьи как ячейки хозяйственной состоятельной жизни. Как только женщина становится единственным кормильцем, возможности самостоятельного преодоления нужды резко сокращаются и растет роль социальной поддержки.

Примером значимой роли социальной помощи является семья одинокой матери, зарегистрированной как нуждающейся сразу с рождением ребенка в 1992 г.: «Зарегистрировалась, чтобы хоть какое-то пособие платили, как дочку родила». После смерти матери в 1989 г. И. жила с отцом. Совместное ведение хозяйства существенно помогало в решении материальных забот. Со смертью отца в 1999 г. ситуация сильно осложнилась. Пришлось сворачивать подсобное хозяйство из-за отсутствия мужчины в доме. Из-за конфликтов с зажиточным братом по поводу наследования родительского дома семья оказалась без родственной поддержки. Другая сестра, также одинокая мать, не может оказать содействия.

«Как папа умер, так все пошло кувырком. Моя жизнь испортилась. Другую работу? Куда я пойду? Да и не интересовалась я другой работой. С папой легче. Все-таки мужчина в доме. Старик, а дома не сидел. Все что-то делал. С родителями легче жить».

С 1986 г. И. работает фасовщицей в аптеке, получая заработную плату в 900-1000 рублей. Социальное пособие составляет 140 рублей в месяц. Отец ребенка, имеющий другую семью, помощи никакой не оказывает. Таким образом, среднедушевой денежный доход составляет около 550 рублей. Это несколько выше, чем в предыдущем случае. Однако в этой семье нет других источников (ресурсов) для улучшения материальной ситуации: *«...денег не хватает. Скотины нет, чтобы скотину держать, деньги нужны <...> Брат живет лучше, так как корову держит, гусей и уток. Мне бы полторы тысячи рублей хватило бы, чтобы жить нормально».*

Недостаток денежных средств и невозможность их компенсации с помощью трудовых и сетевых ресурсов обуславливают стабильность материальных лишений. Создание полной семьи также не считается перспективным: примеры семейных неурядиц односельчан, измены и (не)возможность выполнять мужчинами роль кормильца приводятся в одном ряду обстоятельств, оправдывающих стратегии матери-одиночки: *«Что толку держать хозяйство, если братовья или сыновья все пропивают? У меня подруга отказалась держать скот, так как ей надоело, что она работает, а ее ненадежные братья или даже муж пропивают все подчистую. Говорит, что себе с ребенком она может и купить. Ей будет достаточно».* Государственная поддержка в этих обстоятельствах является единственно возможным способом решения материальных трудностей.

Пример расширенного исключения и изоляции – случай Л., 29-летней женщины, безработной, разведенной и лишенной родительских прав, живущей в крайней бедности, но не имеющей права на поддержку в силу несоответствия установленным критериям предоставления помощи.

Л. вышла замуж сразу после школы и родила дочь. До рождения ребенка устроилась на работу, только чтобы получать детское пособие. Затем уже нигде не работала. Сначала сидела с ребенком, а потом было трудно найти работу без профессионального образования. Семью обеспечивал муж. Пока не дали собственную квартиру, жили вместе с братьями мужа в трехкомнатной квартире. В доме не переводились гости. Пили вместе с братьями и мужем. Однако из всей компании только Л. втянулась настолько, что быстро оказалась в рядах «падших женщин» (безработной, деморализованной, с алкогольной зависимостью). В данном случае речь идет не только о проблемах со здоровьем, но и социальных проблемах. Уже сейчас ей невозможно рассчитывать ни на какую постоянную работу, поскольку все на селе, в том числе работодатели, знают ее историю падения и зависимости. Ненадежный работник никому не нужен. Более того, она оказалась ненужной своей собственной семье. Муж подал на развод. Суд развел супружескую пару и оставил ребенка отцу, лишив Л. родительских прав. Л. оказалась без работы, семьи и жилья. Ее пристанищем стала летняя кухня – имущество, переданное ей в ходе раздела. И, наконец, она не имеет права на социальную помощь. В настоящее время перебивается калымом и подачками сожителя, содержащего ее в обмен на жилплощадь – летнюю кухню неподалеку от дома своей бывшей семьи и родительского дома (деревянного многоквартирного дома, находящегося в очень ветхом состоянии). На лице явный отпечаток алкоголизации и побоев. Эмоционально подавлена и испытывает страх перед

мужем, деревней: *«Вы только мужу не говорите, что я с вами говорила... Я бы уехала куда-нибудь. Здесь мне жизни нет. Никуда меня не примут на работу...»*.

Таким образом, из всех трех приведенных примеров в крайней нужде оказывается женщина, исключенная из системы социальной защиты и других источников жизнеобеспечения: постоянной работы, подсобного хозяйства, родственного обмена и взаимопомощи. Находясь в крайней бедности, она не может рассчитывать на благосклонность власти и общественного мнения, отказывающих ей в праве на внешнюю поддержку в силу пороков поведения.

В двух других случаях есть социальная поддержка, но она имеет различную значимость. В семьях, где социальное пособие – один из многих источников жизнеобеспечения, его роль сводится к поддержанию прежнего уровня жизни. Выходу за пределы нужды, как правило, такие семьи обязаны активизации трудового (хозяйственного) или сетевого потенциала. В семьях с ограниченными ресурсами (чаще всего в семьях, возглавляемых женщинами) значимость социальной помощи возрастает. Однако это не может стать каналом преодоления бедности или стимулом к мобилизации отсутствующих ресурсов.

Механизм исключения/включения бедных, или как формируется зависимость

«Новые бедные» в стратификации современного российского общества представляют собой статусную группу, которая выделяется не только стилем жизни и стандартами потребления, но и закрепленным правовым статусом. По существу, механизм формирования этой реальной группы включает три стадии: властную номинацию, идентификацию (стигматизацию окружающими в качестве бедных) и самоидентификацию: осознание себя бедным и представление о социальном минимуме, отсутствие которого является основанием для подобной самоидентификации).

Факт получения пособия не является маркером, выделяющим наиболее нуждающихся. С одной стороны, в рядах «официальных» бедных оказываются семьи достаточно состоятельные, но имеющие право на компенсацию утраченных гарантий и стандартов жизни. С другой, туда попадают крайне бедные, для которых государственная поддержка – это признак нерадения и порочных пристрастий, ставших причиной хозяйственной несостоятельности.

Крайне бедными становятся семьи, испытывающие на протяжении длительного времени постоянную нисходящую мобильность, находящиеся в крайней нужде и формирующие недостижительские практики хозяйствования. Шансы восходящей мобильности серьезно изменила для таких семей в первую очередь ситуация в сфере занятости. А семейная организация (усиление женской ответственности за обеспечение и содержание домашнего хозяйства) – при невозможности мужчинам практиковать, как в былые времена, миграционные или вахтовые методы занятости – усиливает их движение вниз в случае продолжительной бездеятельности (недееспособности мужчин). В свою очередь, организация крестьянского хозяйства (тесная связь подворья с оплачиваемой занятостью) в случае продолжительности проблем ведут к консервации бедности. Получение социального пособия не решает материальных проблем в силу его незначительности, избирательности и направленности на поддержание достигнутого уровня жизни, а не стимулирование активности. Оно может быть действительно лишь при неизменности внешних условий.

Таким образом, социальная помощь является компенсаторным, а не мобилизационным ресурсом. Он не может быть как фактором преодоления бедности, так и серьезной причиной постоянной бедности. Только для части зарегистрированных бедных существует возможность формирования зависимости от внешней поддержки в случае отчуждения от других источников обеспечения. Но их проблемы получаема со стороны помощь не решает. Социальная поддержка не становится мобилизационным ресурсом для преодоления бедности в силу ее ограниченности и нейтральности. Более того, она может стать причиной усугубления ситуации, когда человек перестает видеть другие возможности.

Иными словами, постоянно бедные – это наименее обеспеченные социальные слои, восходящая мобильность которых затруднена и которым сложно перейти в другую категорию. Их проблемы постоянны, и социальное пособие – только один, причем не самый важный элемент механизма по их воспроизводству.

Выделяются два варианта исключения (выпадения) из привычного крестьянского хозяйствования и состоятельной жизни. Первый связан с бедностью людей, находящихся в ситуации длительной безработицы или низкой оплаты труда. Поскольку совхозы и оплачиваемая занятость на государственных предприятиях сделали личное хозяйство зависимым от ситуации в сфере оплачиваемой занятости, то «выпавшие» с рынка труда с течением времени испытывают серьезные трудности в поддержании подворья. Другой вариант исключения связан, в глазах сельской общественности, с «пороками» поведения. Определение бедных в этом случае очень близко к их «традиционному» отождествлению с больными, лентяями, преступниками и прочими асоциальными элементами, неспособными вести хозяйство и принятый образ жизни. Если такие бедные, известные на селе «в лицо» (так же, как их проблемы), стигматизируются сообществом, то остальные оцениваются сельской общиной в понятиях приличной (принятой или достойной) бедности.

Именно социальное исключение является механизмом формирования постоянной и глубокой бедности. Исключение проявляется на институциональном и поведенческом уровнях. На институциональном уровне происходит формирование института изоляции несостоятельных граждан: экономическая политика государства определяет нестратегические места работы, исключая из состоятельных тех, кто там работает, а органы социальной защиты исключают тех, кто не входит в число достойных помощи бедных. На уровне поведения происходит выбор неэффективной стратегии жизнеобеспечения, выпадающей из принятого (распространенного) хозяйственного уклада, исключение из которого закрепляет бедность. Апогеем исключения становится атомизация индивидов – потеря связи с домашней экономикой (выпадение из семьи) и сетевой экономикой (родственного обмена).

Литература

- Бедность в России. Государственная политика и реакция населения / Под ред. Джени Кругман. Вашингтон: Всемирный Банк, 1998. Пер. на русский язык 1997. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington.
- Буравой М. Развернутое монографическое исследование: между позитивизмом и постмодернизмом // Альманах социальных исследований «Рубеж», 1997. № 10-11. С. 154-176.
- Истомина Е. Экономика и занятость в лесопромышленном комплексе Республики Коми // В кн.: Северные регионы России: социально-экономические, демографические и этнические процессы. Сыктывкар, 2000. С. 168-173.
- Основные показатели деятельности отраслей экономики, январь-декабрь 2000. Сыктывкар: Статистический бюллетень № 18-24-14/1. 2001.
- Статистический ежегодник Республики Коми. Статистический сборник. Сыктывкар: Госкомстат РФ и Госкомстат РК, 2000. С. 85.
- Статистический ежегодник Республики Коми. Статистический сборник. Сыктывкар: Госкомстат РФ и Госкомстат РК, 2001. С. 323.
- Чернина Н.В. Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследования, 1994. № 3. С. 54-60.
- Ярошенко С. Бедные в социальной стратификации постсоветского общества // Альманах социальных исследований «Рубеж», 1998. № 12.
- Ярошенко С. Гендерные различия стратегий занятости работающих бедных // Альманах социальных исследований «Рубеж», 2001. № 16-17.
- Ярошенко С. Кризис семьи и сексуальности: бедность без любви в семьях нуждающихся // В кн.: В поисках сексуальности. Сборник статей. Под ред. Е.Здравомысловой и А.Темкиной. СПб.: Издательство Д. Буланин, 2002 (в печати).
- Clarke S. 1999. *Poverty in Russia*.
- Dean M. 1991. *The Constitution of Poverty. Toward a Genealogy of Liberal Governance*. London: Routledge.
- Polanyi K. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon press.
- Sanders J.M. Public transfers: safety net or inducement into poverty // *Social Forces*, 68: 3, March 1990. P. 813-834.
- Szelenyi I. (ed.) 2001. *Poverty, ethnicity and gender in transitional societies*. Yale: Yale University Press.
- Szelenyi I., Ladanyi J. 2000. Poverty and social structure in transitional societies / Prepared by Janos Ladanyi and Ivan Szelenyi. Yale University: Center for Comparative studies, draft. September-December 2000.

Дебютные работы

ИР Мы предлагаем Вашему вниманию основные разделы исследования А.И.Трусовой – лучшей дипломной работы социологического факультета ГУ-ВШЭ выпуска 2001 г. В силу ограниченности объема журнала работа публикуется без обзора литературы и приложений. Основная (и наиболее интересная) аналитическая часть работы дается полностью. В ней на основе оригинального анализа данных RLMS рисуется динамика российского среднего класса.

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ 1990-х гг.

Трусова Алина Игоревна

E-mail: alinas_box@mtu-net.ru

Аннотация

В основу работы положена посылка о существовании в российском обществе одновременно нескольких «средних классов». Используя три критерия идентификации среднего класса (материальное положение, профессионально-квалификационный фактор и самоидентификацию), автор выделяет «ядро» (социальную группу, обладающую базовыми признаками среднего класса) и «протосредние классы» (носителей одного или нескольких доминантных признаков), переходя затем к анализу их мобильности. Публикуемая часть работы посвящена эмпирическому изучению динамики среднего класса и анализу мобильности выбранных идентификационных критериев. Анализ выполнен на основе данных RLMS 5-8 раундов (1995-1998). Выявлено, что численность «ядра» среднего класса менялась на протяжении рассматриваемого периода не более чем на 10%, в то время как его состав в среднем за год замещался на 62%. Схожая ситуация наблюдается и в отношении «протосредних классов». В итоге опровергается гипотеза о стабильности «ядра» среднего класса.

Введение

Проблема формирования среднего класса российского общества на протяжении 1990-х гг. являлась предметом внимания многих социологов и экономистов. Причина этого кроется в том, что средний класс – своего рода лакмусовая бумажка, способная установить успешность проведенных реформ и перспективы развития общества в целом. Так, наращивание крепкого среднего класса свидетельствует о позитивном влиянии происходящих изменений, тогда как сокращение его численности выступает показателем неустойчивости экономической, политической и социальной ситуации в стране.

Масштабные изменения, имевшие место в России 90-х, затронули фактически все слои общества. Однако четко установить перемены внутри среднего класса оказалось не так-то просто. Прежде всего, дело усложнялось отсутствием достоверной информации о среднем классе (или хотя бы его аналоге) в советском обществе: допущение существования такого элемента общества само по себе противоречило социалистическим идеалам, соответственно, тема эта была своеобразным табу для советских исследователей. С другой стороны, не было ни четких критериев определения среднего класса, ни методологической базы для его изучения.

Но, несмотря на постоянный рост интереса к этой теме на протяжении 90-х, до сих пор не выработано единого представления о том, что являет собой средний класс в современной России. Исследования среднего класса основываются на самых разных предположениях, и оценки его величины зачастую существенно расходятся.

Однако есть ряд признаков, принимаемых всеми исследователями. В число таких критериев идентификации среднего класса входит материальное благосостояние. Иными словами, задаются некий уровень дохода, объем сбережений, движимого и недвижимого имущества, которые характеризуют средний класс. Но неопровержимых научных подтверждений тому, что определенный уровень благосостояния является необходимым условием для выполнения классом функций среднего, пока не существует. В то же время, именно функции, лежащие на среднем классе (стабилизация общества, обеспечение технологического и социально-экономического роста, поддержание национальной культуры и т.д.), являются основанием для беспокойства, связанного с немногочисленностью и неустойчивостью среднего класса в России – а именно это показывают проведенные исследования.

Однако если учесть, что в модель среднего класса включен доход, то результат нельзя назвать неожиданным: мобильность по доходу в 1990-е гг. была столь высока, что численность и состав доходных групп (и особенно среднедоходной группы) постоянно менялись, что не могло не повлиять на аналогичные показатели, связанные со средним классом. Таким образом, получалась следующая картина: начиная с 1996 г. и вплоть до начала 1998 г. численность среднего класса росла, а в конце 1998 г. резко снижалась¹.

Но кроме дохода существуют и другие критерии идентификации среднего класса – такие, как: образование, квалификация, стиль жизни, социальный престиж и т.д. – критерии, которые если и могут измениться, то не так стремительно, как доход. Соответственно, есть вероятность того, что, будучи исключенными из числа среднего класса по признаку дохода, многие продолжают выполнять функции среднего класса.

Этим оправдывается предположение о существовании в российском обществе не одного, а сразу нескольких «средних классов», отличающихся друг от друга концентрацией признаков. Согласно такому подходу, можно выделить «ядро» (социальная группа, обладающая базовыми признаками среднего класса) и «протосредние классы» (группы – носители одного или нескольких доминантных признаков)². Явление это можно назвать специфической чертой общества трансформационной эпохи: полноснанный средний класс еще не сформировался, но уже существуют слои, выполняющие его функции и отвечающие его характеристикам.

Большинство исследований среднего класса проводятся с целью определения его численности. Подобные работы, как правило, дают количественную оценку размера среднего класса, но результаты зачастую зависят только от того, какая модель была реализована для определения его состава. В этой связи, еще более субъективными представляются попытки изучить структуру этой социальной группы.

Цель исследования. Основные гипотезы

Целью данной работы является анализ динамики среднего класса в России. Оценка изменений, на наш взгляд, не только более объективна, нежели вышеприведенные его оценки, но и более информативна. Так, попытка охарактеризовать масштаб среднего класса или даже его состав не позволяет сделать выводы о развитии этого важнейшего

¹ Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 10-11.

² Подробнее о признаках, характеристиках и функциях среднего класса речь пойдет в следующей части работы.

элемента структуры общества. Необоснованными нам представляются также прогнозы относительно будущего среднего класса в России, сделанные на базе данных какого-либо одного года. Для трансформационного общества важно стабильное наращивание численности среднего класса, поэтому фиксация небольшой доли этого слоя по результатам нединамического исследования вовсе не означает того, что «реформы провалены» и «в стране нет никаких условий для формирования полноценного среднего класса». Впрочем, и противоположные результаты не являются залогом успешности дальнейшего развития общества.

Итак, мы проследим изменение и «ядра», и «протосредних классов», в ходе чего будут подтверждены или опровергнуты следующие базовые предположения – *гипотезы*:

- Доход является самым мобильным компонентом идентификации среднего класса.
- Ядро среднего класса, несмотря на его зависимость от максимального количества факторов, идентифицирующих средний класс, – наиболее стабильно.
- На протяжении 1995-1998 гг. доли «протосредних классов» увеличивались. И только численность «протосреднего класса», выделенного на основе критерия материального положения, снизилась к концу периода. При этом размер «ядра» среднего класса не уменьшился даже после сокращения «протосреднего класса» по материальному положению.

Необходимо пояснить, что в рамках различных работ в признаки «ядра» среднего класса включается до 7-8 факторов. Поэтому возможно говорить и о структуре «ядра» («идеальный средний класс» – 5 и более признаков, «приблизженный средний класс» – 4 признака и т.д.), но это дробление нами использовано не будет.

В данном исследовании анализируются три критерия идентификации среднего класса: *материальное положение (в том числе доход), профессионально-квалификационный фактор и самоидентификация*. Таким образом, «ядро» представлено здесь социальной группой, аккумулирующей эти три признака: обладающей определенным уровнем дохода и определенным профессионально-квалификационным статусом, а также относящей себя к определенной ступени социальной иерархии. А «протосредние» классы – социальными группами, характеризующимися одним или двумя признаками из перечисленных выше.

Задачи исследования и структура работы

Для достижения данной цели необходимо четко установить, какое значение должен принимать каждый из выбранных факторов, – иными словами, определить конкретную модель идентификации среднего класса. Следующей задачей является оценка мобильности всех критериев: анализ изменения материального положения населения, профессионально-квалификационного статуса и самоидентификации. Завершающая задача – анализ мобильности «ядра» и «протосредних» классов.

Таким образом, работа состоит из двух больших частей. В первой речь пойдет об истории изучения среднего класса, о существующих концепциях и методиках его определения, о функциях и характеристиках этой социальной группы. Вторая часть посвящена эмпирическому изучению динамики среднего класса и анализу мобильности выбранных идентификационных критериев.

Источник информации. Объект и предмет исследования

Эмпирическая часть работы реализована на базе *Российского Лонгитюдного Мониторинга Экономики и Здоровья (The Russian Longitudinal Monitoring Survey –*

RLMS), а именно: использованы данные, полученные на протяжении 5-8 раундов (1995-1998) этого исследования домохозяйств. В ходе мониторинга было опрошено около 3900 домохозяйств. Однако *объектом* нашей работы являются только проживающие в городах (около 2500 домохозяйств). Такой выбор обусловлен существенной разницей в стилях потребления, принятых городскими и сельскими жителями, что делает невозможным применение одних и тех же критериев для определения среднего класса среди городского и сельского населения. Кроме того, внегородской образ жизни в России недостаточно изучен, что может привести к большому количеству методологических ошибок при включении в модель сельского населения и исказить результаты исследования главного *предмета этой работы* – мобильности среднего класса российского общества.

Особенностью данной работы является не только анализ изменения численности среднего класса в России 1990-х, который можно встретить и в других исследованиях. Мы рассматриваем некую внутреннюю динамику – динамику состава среднего класса.

Уже не раз упоминалось, что важнейшей чертой полноценного среднего класса является стабильность его положения в обществе. Мы полагаем, что фиксации из года в год одной и той же доли домохозяйств, относящихся к среднему классу, не достаточно для того, чтобы сделать соответствующий вывод о стабильности. Не достаточно и фиксации увеличения его доли.

Необходимо удостовериться в том, что семьи, попав в состав среднего класса на протяжении одного из периодов, редко выбывают из него в последующих. Иными словами, говорить о стабильности среднего класса можно только в том случае, когда шансы домохозяйства остаться в составе среднего класса выше шансов выбыть из него.

В методологической части данной работы подробно описана процедура идентификации среднего класса (в том числе «ядра» и «протосредних классов»), а также способы фиксации его динамики.

[...]

3. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

3.1 Источник информации о динамике среднего класса: описание обследования *RLMS* и данных, использованных в работе

Переходя к эмпирической части работы, прежде всего, охарактеризуем данные, на базе которых строится исследование динамики среднего класса.

Российский Лонгитюдный Мониторинг Экономики и Здоровья (The Russian Longitudinal Monitoring Survey – RLMS) представляет собой серию репрезентативных общенациональных опросов, проведенных в период с 1992 по 1998 гг. в Российской Федерации³. В разные годы объем выборочной совокупности колебался в пределах 3600-4000 домохозяйств. Отличительной чертой мониторинга является то, что в ходе опроса собирались данные как о домохозяйстве в целом, так и о каждом его члене отдельно. Для этого было предусмотрено заполнение трех видов анкет: анкеты для домохозяйства, анкет для каждого взрослого члена домохозяйства (в возрасте от 15 лет и старше) и анкет для каждого ребенка (заполняемых взрослыми). Опрашивались как городские, так и сельские жители из 38 регионов Российской Федерации.

Эксперты отмечают, что данные *RLMS* смещены к старшим возрастам и тяготеют в сторону экономически пассивных домохозяйств, что обычно преувеличивает долю

³ Информация опубликована на официальном сервере: <http://www.cpc.unc.edu/rlms>.

низкодоходных групп. Кроме того, для лонгитюдных мониторингов актуальна проблема потери высокодоходных и экономически активных семей: подобные домохозяйства редко соглашаются на участие в исследованиях и чаще других выбывают из числа опрашиваемых от года к году⁴.

Учитывая вышесказанное, можно ожидать занижение оценки масштабов среднего класса в России, однако целью нашей работы является анализ динамики, а не точечная оценка, что, на наш взгляд, позволяет обращаться к данным RLMS.

Итак, в работе использована информация следующих разделов базы данных RLMS⁵:

С – «Жилищные условия»;

Е – «Расходы»;

Ф – «Доходы»;

Ж – «Работа».

Для определения материального положения семьи нами анализировались переменные, вошедшие в разделы С, Е и Ф, а сведения о профессии, образовании и самоидентификации были получены из раздела Ж.

Мобильность среднего класса и его идентификационных критериев исследуется на основе данных 5-го, 6-го, 7-го и 8-го раундов RLMS, проходивших в 1995, 1996, 1997 и 1998 гг., соответственно.

Как уже упоминалось выше, нами выбрано городское население, так как для определения среднего класса среди сельских жителей необходимо использовать отличные от применяемых нами критерии. Причина кроется в существенной разнице между структурами доходов и стилями потребления городского и сельского населения. Это сужает выборочную совокупность до 2500 домохозяйств.

Необходимо также отметить, что зачастую при переходе от раунда к раунду в выборку включались новые домохозяйства, а некоторые из домохозяйств, принимавших участие ранее, наоборот – выбывали. Иногда из-за развода, размена квартиры, женитьбы детей и прочих факторов одна семья распадалась на две. Для исключения ошибок, которые связаны с учетом домохозяйств, принимавших участие не во всех раундах, нами выбраны только те, сведения о которых есть во всех базах RLMS с 1995 по 1998 гг.

Кроме того, как и для любого обследования, для RLMS актуальна проблема пропущенных данных. Особенно остро она проявляется на этапе фиксации доходов, но существует в ответах фактически на любой вопрос. В такой ситуации исследователи часто применяют метод присвоения пропущенным данным среднего значения по выборке. Однако в нашем случае это могло бы привести к искажению картины и к преуменьшению оценок мобильности, поэтому из базы также были удалены домохозяйства, в ответах которых отсутствовала информация о доходах, расходах, профессиональных и образовательных характеристиках респондентов. Таким образом, конечный объем рабочей базы данных составил 1650 домохозяйств.

3.2 Методика анализа данных

Так как в работе изучается динамика среднего класса и его идентификационных критериев, нами фиксируется изменение благосостояния, профессионального фактора и самоидентификации, приводящее к смене положения домохозяйства на шкале

⁴ Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 264.

⁵ Разделы С, Е, Ф – семейный вопросник; Ж – вопросник для взрослых.

соответствующего фактора (в случае анализа «протосредних классов») или в пространстве факторов (при исследовании «ядра»).

Это реализуется при помощи составления *матриц переходов (матриц мобильности)*. Нами определяется конкретное значение фактора, соответствующее среднему классу, а также значения, присущие группам населения, находящимся ниже и выше среднего класса в иерархической структуре общества⁶. Если значение фактора для домохозяйства при движении от одного года к другому не изменяется, то домохозяйство остается в прежнем классе, в противном случае фиксируется восходящий или нисходящий переход.

В общем виде матрица перехода домохозяйств между классами может быть представлена следующим образом:

Матрица переходов (матрица мобильности)

t ₀	t ₁			Всего:
	Нижний класс	Средний класс	Высший класс	
Нижний класс	остались в нижнем классе	перешли в средний из нижнего	перешли в высший из нижнего	доля нижнего класса в t ₀ периоде
Средний класс	перешли в нижний из среднего	остались в среднем классе	перешли в высший из среднего	доля среднего класса в t ₀ периоде
Высший класс	перешли в нижний из высшего	перешли в средний из высшего	остались в высшем классе	доля высшего класса в t ₀ периоде
Всего:	доля нижнего класса в t ₁ периоде	доля среднего класса в t ₁ периоде	доля высшего класса в t ₁ периоде	

t₀ и t₁ – следующие друг за другом года.

Впервые идея компоновки информации в матрицы мобильности была предложена Т. Богомоловой и В. Тапилиной в исследовании «Мобильность населения России по доходам в середине 90-х гг.»⁷. Авторы составляли матрицы для описания движения домохозяйств между пятью «равно наполненными доходными классами (квантилями)».

В нашей работе фиксируются не доли групп, а значения критериев идентификации. Обратимся к методологии определения каждого из них.

3.3 Методика определения критериев идентификации среднего класса

Материальное положение

Данный критерий включает четыре индикатора:

- доход;

⁶ В рамках данной работы подробно описывается только один элемент иерархии – средний класс. Мы не пытаемся идентифицировать элиту или социальное дно, поэтому будем называть все слои, стоящие ниже среднего класса, нижними, а стоящие выше – высшими.

⁷ Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Мобильность населения России по доходам в середине 90-х гг. / Российская программа экономических исследований. Серия «Научные доклады». 1999. № 99/11.

- жилищные условия;
- владение движимым имуществом;
- владение недвижимостью.

Начнем с описания *компонента дохода*.

Чаще всего исследователи соотносят средний класс со «среднедоходными группами»⁸. Однако, учитывая все методологические ограничения, речь о которых шла в предыдущей главе (в частности, завышенное представительство домохозяйств с низкими доходами в базе RLMS), мы будем определять доходы среднего класса на уровне «выше среднего». Разумеется, нельзя отталкиваться от среднего по России дохода.

После исключения семей, проживающих в сельской местности, в рабочей базе данных RLMS остались домохозяйства из 28 регионов. На основании показателей соотношения «средних душевых доходов регионов к среднему душевому доходу по России», изначальные 28 регионов были распределены на 15 групп, в каждую из которых вошли регионы с одинаковыми или отличающимися не более чем на 0,01 показателями соотношения (Таблица 10).

В базе RLMS содержится информация об оценке респондентами валового денежного дохода домохозяйства, то есть суммарных денежных поступлений всех его членов, за последние 30 дней. На основе этого для каждого домохозяйства был рассчитан показатель месячного дохода на человека. Затем, для каждой из 15 групп регионов был установлен средний месячный доход на человека.

Соответствующими среднему классу были выбраны доходы, превысившие полученный средний показатель, но не достигшие уровня доходов высшего класса, который определялся следующим образом.

Анализируя частотное распределение доходов на человека, можно установить своеобразный разрыв – осязаемое сокращение численности семей с доходом, превышающим определенный уровень. Что связано, на наш взгляд, с переходом к домохозяйствам с высокими доходами. Численность высокодоходных групп в базе RLMS очень мала, и обнаруживаются такие группы не в каждом регионе. Поэтому можно фиксировать точку разрыва на основании данных о доходах по России в целом. Установленные значения порогов по годам представлены в Таблице 11.

⁸ Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 50.

Таблица 10.

**Деление регионов на группы с близкими показателями отношения
среднедушевых доходов к среднедушевым по России**

РЕГИОНЫ	Отношение ср. душ. доходов региона к сред.душ. доходу по России (1995-1998)	Распреде ление регионов по группам
г.Москва	3,94	1
Ханты-Мансийский А.О., Тюменская обл	2,38	2
Коми АССР, г.Сыктывкар	1,37	3
Коми АССР, Усинский район	1,37	
г.Красноярск	1,2	4
Красноярский край, Назаровский район	1,2	
Пермская обл., Соликамский район	1,05	5
г.Санкт Петербург	1,04	
г.Томск	0,94	6
г.Казань	0,85	7
г.Владивосток	0,85	
г.Смоленск	0,79	8
Московская область	0,78	
г.Липецк	0,78	
г.Тула	0,73	9
г.Челябинск	0,72	
г.Нижний Новгород	0,7	10
Удмуртская АССР, Глазовский район	0,67	11
г.Саратов	0,66	
Саратовская обл. Вольский район	0,66	
Оренбургская обл., г.Орск	0,66	
Ростовская обл., г.Батайск	0,64	12
г.Краснодар	0,63	
Калининская обл. Ржевский район	0,62	
Ставропольский край, Георгиевский район	0,62	
Тамбовская обл., Уваровский район	0,58	
Алтайский край, Бийский район	0,53	13
г.Курган	0,53	
Чувашская АССР, Шумерлинский район	0,44	14
		15

Таблица 11.

Значения порога перехода к высокодоходным группам домохозяйств, включенных в базу данных RLMS (5-8 раунды, 1995-1998 гг)

	Порог перехода к домохозяйствам с высоким уровнем дохода (неденоминир.руб)	
	Доход на члена семьи	
	В номинальном выражении	С учетом индекса дефлятора (к декабрю 1998)
1995	1 000 000	4 600 000
1996	2 000 000	4 000 000
1997	2 000 000	3 500 000
1998	3 000 000	3 600 000

Таким образом, в каждом раунде были отмечены домохозяйства, соответствующие среднему классу по признаку дохода.

Выбор прочих компонентов материального положения домохозяйства был обусловлен спецификой самой базы RLMS.

Исследователи часто используют показатель имущественной обеспеченности: формируется некий набор товаров длительного пользования (видеокамера, компьютер, импортная бытовая техника и т.д.). Однако информация о таких товарах в базе RLMS фактически отсутствует. Для каждого домохозяйства составлен список владения товарами длительного пользования, в который входят: холодильник, морозильная камера, стиральная машина, телевизор, видеомагнитофон, мотоцикл, автомобиль, моторная лодка. Однако фиксируется только наличие предмета и то, сколько лет он используется данным домохозяйством. Этой информации не достаточно для анализа, так как не определенным остается, приобретен ли предмет новым, относится ли он к дорогостоящим товарам и т.д.

Из всего перечисленного в качестве критерия *движимого имущества* нами выбрано только владение автомобилем. Причем фиксируется наличие в домохозяйстве автомобиля, купленного не ранее чем за 5 лет до проведения опроса (соответственно, не ранее 1990 г. для 5 раунда, 1991 г. для 6 раунда и т.д.). Такое ограничение позволяет сделать этот критерий объективнее.

Более или менее адекватно в базе RLMS описываются *жилищные условия*. Нас интересуют домохозяйства, проживающие в отдельной квартире или в отдельном доме. Если бы сельские жители не исключались из базы данных, этот критерий не работал бы, так как отдельный дом – скорее, правило, нежели исключение для проживающих вне города.

Отметим, что мы не ставили цели выбрать домохозяйства с приватизированным жильем и считаем критерий жилищных условий компонентом, помогающим, скорее,

отсеять не входящих в средний класс – тех, кто не может обеспечить себе благоприятные условия проживания. Он принят со значительными допущениями, так как современный жилой фонд в значительной мере унаследован от советских времен, когда получение квартиры фактически не соотносилось с реальными экономическими возможностями домохозяйств.

Помимо критерия жилищных условий, фиксируется обладание садовым домиком, расположенным на собственном участке земли, или дачей. Так определяется компонент *владение недвижимостью*.

Итак, из вышеописанных индикаторов формируется один из критериев идентификации среднего класса – *материальное положение*, в соответствии с требованиями которого домохозяйство включается в состав среднего класса, если оно:

1. обладает уровнем душевого дохода, который превышает средний по региону проживания, но не превосходит порог высокодоходных групп;
2. живет в отдельной квартире (доме);
 - и/или владеет автомобилем не старше 5 лет;
 - и/или садовым домиком, расположенным на собственном участке земли;
 - и/или дачей.

Необходимо пояснить, что все критерии, кроме дохода, являются не строгими – достаточно, чтобы был отмечен один из них. Но в части описания мобильности фактора «материальное положение» мы подробно проанализируем, как изменяется доля домохозяйств среднего класса при задании более жестких условий.

Профессионально-квалификационный статус и образование

В рамках критерия *профессии* можно отметить две группы, относящиеся к среднему классу: «традиционные» и «новые» средние слои. «Традиционный» средний класс представляют мелкие предприниматели. Как правило, исследователи исключают средних и крупных предпринимателей, так как те владеют сверхдорогой собственностью и имеют высокий уровень дохода, что позволяет отнести их к элитам.

К «новым» средним слоям принадлежат владельцы интеллектуальной собственности – наемные работники с высоким уровнем квалификации: управленцы среднего звена, специалисты и служащие. Причем, не играет особой роли, трудятся ли они на государственном или негосударственном предприятии, в коммерческой или некоммерческой организации. Основное значение имеет здесь квалификация работника.

Иногда социологи причисляют к среднему классу и представителей так называемых свободных профессий. Однако перед нами не стоит проблема подобного выбора: при ответе на вопрос индивидуальной анкеты RLMS «Какой ответ лучше всего описывает Ваше основное занятие в настоящее время?» только один из 11 тыс. респондентов указал вариант «свободный художник».

Надо отметить, что в анкеты 5-го, 6-го и 7-го раундов RLMS включен вопрос, идеально подходящий для анализа профессионально-квалификационного статуса, который подразделяет всех респондентов на 10 групп работников (показатель «occupation»):

1. законодатели, крупные чиновники, управляющие;
2. профессионалы с высшим образованием;

3. профессионалы со средним специальным образованием;
4. военнослужащие;
5. служащие конторские и по обслуживанию клиентов;
6. занятые в сфере обслуживания;
7. квалифицированные сельского хозяйства работники и работники рыбной промышленности;
8. ремесленники;
9. промышленные рабочие;
10. разнорабочие.

Очевидно, что к среднему классу относятся первые две категории, а также с некоторыми допущениями может быть отнесена третья. Однако база данных 8-го раунда не содержит этой информации из-за внесенных в вопросник корректив. Поэтому нам пришлось использовать другие показатели.

Именно на данном этапе стала необходимой фиксация *образования*. Фактически мы рассматриваем образование как вспомогательный инструмент, так как значительная доля населения имеет достаточный для среднего класса уровень – высшее или среднее специальное образование. Исследователи, идентифицирующие средний класс на основе данного критерия, весьма оптимистично оценивают масштаб этого слоя: 55%, если считать получивших высшее и среднее специальное образование, и 20%, если считать только тех, у кого образование высшее.

Итак, первоначально мы выбрали респондентов, указавших при ответе на вопрос об основном занятии, что они трудятся на предприятии или в организации или в акционерном обществе, затем из них отобрали специалистов с высшим и средним специальным образованием. Можно предположить, что выбранные нами люди с высоким уровнем образования работают на местах, образования не требующих. Однако на данных 5-го, 6-го и 7-го раундов было проверено, что расхождение в оценках, сделанных на основе анализа показателя «*occupation*», и показателя, полученного нами при сопоставлении образования и места работы, минимально. Всего около 7% респондентов, занятых в организациях и имеющих высшее или среднее специальное образование, не попали ни в одну из трех первых категорий показателя «*occupation*».

Теперь о предпринимателях. В России действуют два субъекта малого предпринимательства: руководители малых предприятий и индивидуальные предприниматели. Строго говоря, индивидуальные предприниматели являются скорее «резервом среднего класса»⁹. Но, установив незначительное представительство группы предпринимателей в базе RLMS (всего около 160 человек из 11 тыс. респондентов, причем только о 50 из них есть информация во всех раундах), мы сочли возможным включить в число среднего класса всех, отнесших себя к этой группе. Кроме того, к среднему классу причислены все предприниматели независимо от образования.

Как уже отмечалось, единицей наблюдения для данной работы является не индивид, а домохозяйство. Соответственно, нами были выбраны домохозяйства, в которых хотя бы один человек обладал профессионально-квалификационным статусом, соответствующим среднему классу.

⁹ Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 5-10, 328.

Самоидентификация

Самоидентификация не часто включается в модель определения среднего класса. В то же время, многие функции этого слоя не могут выполняться группами, неадекватно оценивающими свое положение в обществе. Так, слои, уверенные в своем бесправии, считающие себя нищими, не могут играть роль общественного интегратора и стабилизатора ситуации в стране, даже если по всем параметрам, кроме самоидентификации, они подходят под описание среднего класса. В нашей работе использованы три самоидентификационных шкалы базы данных RLMS:

- «бедные – богатые»;
- «бесправные – властные»;
- «наименее уважаемые – наиболее уважаемые».

Каждая из шкал имеет 9 градаций (1 – наименьшее значение, 9 – наибольшее). В связи с этим, основная методологическая проблема – определить, какие значения могли бы характеризовать средний класс.

Самые низкие показатели самоидентификации были отмечены по шкале «бедные-богатые» – менее 3% респондентов выбрали одно из трех наивысших значений («7» – 2,2%, «8» – 0,3%, «9» – 0,1%), основная масса распределила ответы между градациями с 1-й по 6-ю. Для всех остальных шкал не были установлены значения, которые отмечались бы менее, чем 6% респондентов. Но фактически медианным является значение «4».

Для каждого домохозяйства по каждой из трех шкал был посчитан следующий средний показатель самоидентификации (S):

$$S = (s_1 + s_2 + \dots + s_n) / n,$$

где n – количество респондентов в домохозяйстве (за исключением детей младше 15 лет, школьников и неработающих студентов¹⁰), s₁-s_n – оценки самоидентификации каждого из них.

В качестве соответствующих среднему классу по критерию самоидентификации были выбраны домохозяйства, которые хотя бы по двум шкалам имели значения показателя S, превышающие 3 (само значение «3» не включалось). Таким образом, охватываются все средние оценки, а также оценки, стоящие выше среднего уровня, которые, как правило, не отбрасываются при учете компоненты самоидентификации¹¹.

3.4. Методика оценки «ядра» среднего класса

Прежде всего, еще раз поясним, что группы, соответствующие среднему классу по каждому из вышеописанных критериев идентификации, можно рассматривать как «протосредние классы», то есть слои, обладающие хотя бы одним из признаков полноценного среднего класса, способные через определенное время и при определенных обстоятельствах перейти в «ядро» – слой, аккумулирующий все его

¹⁰ Некоторые из перечисленных групп респондентов, в частности студенты, отвечали на вопросы, связанные с самоидентификацией. Но исключение их ответов, на наш взгляд, позволяет сделать оценки самоидентификации домохозяйств, включающих и не включающих эти группы респондентов, более сопоставимыми.

¹¹ Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 77- 83.

признаки. Следовательно, «ядро» будет определяться пересечением «протосредних классов», выделенных на основании критериев материального положения, профессионально-квалификационного статуса и самоидентификации.

Иными словами, входящим в «ядро» среднего класса будет признано домохозяйство:

1. обладающее уровнем душевого дохода, который превышает средний по региону проживания, но не превосходит порог высокодоходных групп, и проживающее в отдельной квартире (доме) и/или владеющее автомобилем не старше 5 лет, и/или садовым домиком, расположенным на собственном участке земли, и/или дачей (критерий «материальное положение»);
2. хотя бы один из членов которого является предпринимателем или работником организации, предприятия, акционерного общества, занимающим должность, требующую высшего или среднего специального образования (критерий «профессионально-квалификационный статус»);
3. средний показатель самоидентификации которого превышает «3» ($S > 3$) хотя бы по двум из трех идентификационных шкал (критерий «самоидентификация»);
4. аккумулирующее все эти признаки одновременно.

После описания методологии исследования перейдем к изложению результатов, полученных в ходе обработки данных и проанализируем динамику «ядра» среднего класса. Начнем с описания мобильности материального положения, профессионально-квалификационного статуса и самоидентификации.

4. ДИНАМИКА СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ 90-х

4.1. Динамика «протосредних классов»

«Протосредний класс» на основе критерия материального положения

Начнем с анализа дохода. Как показывают данные, доля населения с уровнем дохода, характеризующим средний класс, на протяжении 1995-1998 гг. постепенно увеличивалась (Таблица 12). Можно предположить, что пополнение среднего класса происходило за счет сокращения класса нижнего, однако это требует дополнительной проверки, что будет реализовано на основе исследования переходов. Но прежде оценим распространенность прочих признаков соответствия материальному положению среднего класса.

Имущественный компонент описывает Таблица 13. При выборе более строгих критериев идентификации, предполагающих наличие у домохозяйства сразу нескольких категорий личного имущества, оценка доли среднего класса была бы очень низкой, так как численность группы домохозяйств, владеющих и автомобилем, и садовым домиком или дачей, ни в одном из раундов не превысила 3,5%.

Таблица 12.

Доли домохозяйств, соответствующих нижнему, среднему и высшему классу по признаку дохода

	Доля д/х с доходами, соответствующими каждому из классов (%)			
	1995	1996	1997	1998
Нижний класс	69,5	67,9	66,2	65,3
Средний класс	29,1	30,6	31,7	33,1
Высший класс	1,4	1,5	2,2	1,6

Таблица 13.

Доли домохозяйств, владеющих соответствующими видами личного имущества

Личное имущество домохозяйства	Доля д/х, владеющих соответствующим видом имущества (%)			
	1995	1996	1997	1998
автомобиль	10,1	9,8	10,5	12,7
садовый домик	8,8	7,8	8,1	6,5
дача или другой дом	6,5	7,1	7	7,2

Самым распространенным оказался признак жилищных условий. Около 80% опрошенных домохозяйств проживали в отдельной квартире и еще около 10% – в отдельном доме. Причем на протяжении 1995-1998 гг. наблюдался постепенный рост доли семей, занимающих отдельное жилье (от 86% в 1995 г. до 91% в 1998 г.).

Идентифицируя средний класс на основе общего критерия материального положения, можно отметить, что доля домохозяйств среднего класса в 1995-1998 г. постепенно возрастала (Таблица 14).

Таблица 14.

Доли домохозяйств, соответствующих низшему, среднему и высшему классу согласно критерию материального положения

Классы	Доля д/х, соответствующих каждому из классов по признаку «материальное положение» (%)			
	1995	1996	1997	1998
Нижний	73	70	69,6	67,5
Средний	25,8	28,7	28,6	31
Высший	1,2	1,3	1,8	1,5

Однако это не было одностороннее движение домохозяйств других классов в средний. Анализ матриц перехода показывает, что на протяжении рассматриваемого периода происходило постоянное перетекание домохозяйств из класса в класс

(Таблицы 15-17). Основной обмен осуществлялся между нижним и средним классом, в силу значительной доли каждого из них. Но и высший слой оказался незамкнутым.

Говоря о мобильности высшего класса, который, вопреки ожиданиям, оказался самым неустойчивым, следует отметить, что этот немногочисленный класс (менее 2% опрошенных) ежегодно менялся более чем на 80-90%, причем фиксировались переходы как из нижнего класса в высший, так и наоборот.

Что касается интересующего нас среднего класса, его доля составляла около 26-30% опрошенных домохозяйств, возрастая от начала периода (25,8%) к завершению (31%). За год его состав менялся фактически на 50%. И из домохозяйств, отнесенных к среднему классу в 1995 г., в состав среднего класса в 1998 г. вошли только 17,8%.

Всего 57,5% всех опрошенных домохозяйств были включены в средний класс хотя бы в одном из раундов: 23,3% были отнесены к среднему классу только в одном раунде, 16,5% – в двух, 13,1% – в трех и 4,6% – во всех раундах.

В целом, движение домохозяйств между классами, выделенными на основе критерия материального положения, носило хаотичный характер. Был отмечен ряд случаев, когда семья за период 1995-1998 гг. успевала из среднего класса попасть в высший, а затем перейти в нижний, и наоборот (около 1% домохозяйств).

Таблицы 15 – 17.

Матрицы переходов домохозяйств между классами по признаку материального положения (от 1995 к 1996, от 1996 к 1997, от 1997 к 1998)

1995	1996			Всего:
	Нижний класс	Средний класс	Высший класс	
Нижний класс	79,7	19,5	0,8	73,0
средний класс	43,7	53,9	2,4	25,8
Высший класс	46,6	46,7	6,7	1,2
Всего:	70	28,7	1,3	100

1996	1997			Всего:
	нижний класс	Средний класс	Высший класс	
Нижний класс	80,5	18,4	1,1	70
Средний класс	43,7	52,8	3,5	28,7
Высший класс	52,9	41,2	5,9	1,3
Всего:	69,6	28,6	1,8	100

1997	1998			Всего:
	Нижний класс	Средний класс	Высший класс	
Нижний класс	77,3	21,9	0,8	69,6
Средний класс	46,2	51,6	2,2	28,6
Высший класс	29,1	54,2	16,7	1,8
Всего:	67,5	31	1,5	100

Итак, мы зафиксировали высокий уровень мобильности домохозяйств по признаку материального положения и, соответственно, высокий уровень мобильности «протосреднего класса», выделенного на основе данного критерия.

В завершение надо отметить, что домохозяйства, принявшие участие в 8-м раунде обследования RLMS, опрашивались на протяжении всего 1998 г., соответственно, часть данных была собрана до кризиса, а часть – после него. Разумеется, для того, чтобы доходы разных лет были сопоставимы, мы привели их к единому уровню – уровню декабря 1998 г. Однако, если бы все домохозяйства опрашивались после августа, при движении от 7-го к 8-му раунду было бы зафиксировано большее число переходов по признаку материального положения.

«Протосредний класс» на основе критерия профессионально-квалификационного статуса и образования

При выявлении доли домохозяйств, соответствующих среднему классу по уровню образования, было отмечено значительное число респондентов с высшим и средним специальным образованием – в состав примерно половины всех опрошенных домохозяйств, входил хотя бы один человек с таким уровнем (Таблица 18). Причем доля получивших высшее образование оказалась не намного ниже доли обладающих средним специальным образованием (22% против 25% соответственно).

Таблица 18.

Доли домохозяйств, соответствующих среднему классу согласно критерию образования

	Доля д/х, соответствующих среднему классу согласно критерию образования (%)			
	1995	1996	1997	1998
Высшее образование	22,3	21,2	22	22,1
Среднее специальное	24,7	25,1	24,9	24,5

Необходимо прокомментировать данные Таблицы 18. Сомнений не вызывает возможность выхода домохозяйства из группы среднего образования. Самое простое объяснение этому – переход в группу образования высшего (напомним, что семье присваивался самый высокий из уровней образования респондентов, входящих в нее). Однако при переходе от 1995 г. к 1996 г. зафиксировано сокращение группы с высшим образованием. Причиной тому оказалось выбытие из домохозяйств респондентов, благодаря которым в предыдущем раунде эти домохозяйства попали в группу высшего образования.

Основной компонент профессионально-квалификационного фактора – профессию – описывает Таблица 19.

Таблица 19.

Доли домохозяйств, соответствующих среднему классу по критерию профессии

	Доля д/х среднего класса в соответствии с критерием профессии (%)			
	1995	1996	1997	1998
Предприниматели	0,9	1,1	1,2	0,8
Специалисты предприятий, организаций, АО и т.п.	65,6	61,3	62,1	58,1

Исследователи отмечают, что доля домохозяйств-предпринимателей в России составляет примерно 3-4%¹². Оценка, полученная нами, – 1-1,2%. Существует ряд причин занижения результатов. Во-первых, как уже говорилось, в базе RLMS малое представительство экономически активных групп населения. Во-вторых, многие респонденты-предприниматели участвовали только в одном из раундов, а для того, чтобы проанализировать динамику среднего класса и переходы домохозяйств из класса в класс, нам пришлось выбрать домохозяйства, представленные во всех раундах с 5-го по 8-й. Хотя, если рассматривать итоги опросов 1995-1998 гг. отдельно, не исключая ни одного респондента, получим результаты, похожие на приведенные выше. Доля респондентов-предпринимателей в общем числе опрошенных составляла: 1,4% в 1995 г., 1,2% в 1996 г., 1,1% в 1997 г. и 1,1% в 1998 г.

Конечная оценка размера среднего класса, выделенного на основе критерия профессионально-квалификационного статуса, или «протосреднего класса» колеблется в районе 30% домохозяйств (Таблица 20). Основную долю составляют специалисты предприятий, организаций, акционерных обществ и т.д., занимающие должности, требующие среднего специального образования.

Таблица 20.

Доли домохозяйств, соответствующих среднему классу на основе критерия профессионально-квалификационного статуса

	Доля д/х "протосреднего класса", выделенного на основе проф.-квалификац. статуса (%)			
	1995	1996	1997	1998
Предприниматели	0,9	1,1	1,2	0,8
Специалисты, занимающие должности, требующие высокого уровня образования, в том числе:				
со средним образованием	14,9	14,9	14,6	13,9
с высшим образованием	14,5	13,7	13,9	13,8

Интересно, что среди предпринимателей большое число респондентов, не имеющих ни высшего, ни среднего специального образования. Однако к завершению рассматриваемого периода наметилась тенденция увеличения доли предпринимателей с высшим образованием в общем числе предпринимателей, но в основном за счет сокращения числа других предпринимателей (Таблица 21).

Таблица 21.

Доли предпринимателей с разным образованием

	% от всех опрошенных				% от предпринимателей			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Предприниматели	0,9	1,1	1,2	0,8	100	100	100	100
в том числе:								
с высшим образованием	0,15	0,3	0,3	0,3	16	29	27	40
со средним специальным	0,3	0,15	0,15	0,15	30	40	13	20

¹² Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 62-63.

Обратимся теперь к матрицам переходов (Таблицы 22-24). По сравнению с мобильностью материального положения, мобильность среднего класса по профессионально-квалификационному признаку существенно ниже. Состав среднего класса в год менялся не более, чем на 27%, причем от 5-го к 6-му раунду и от 6-го к 7-му – только на 22%. По всей видимости, на данных перехода от 1997 г. к 1998 г. отразились последствия кризиса – сокращение штата сотрудников, отсутствие индексации ставок заработной платы на многих предприятиях и т.п. явились причиной увеличения потока домохозяйств, выбывающих из среднего класса.

Таблицы 22-24.

Матрицы переходов домохозяйств по признаку профессионально-квалификационного статуса (от 1995 к 1996, от 1996 к 1997, от 1997 к 1998гг.)

1995	1996		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	77,8	22,2	30,3
Остальные д/х	8,7	91,3	69,6
Всего:	29,7	70,3	100

1996	1997		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	78,1	21,9	29,7
Остальные д/х	9,3	90,7	70,3
Всего:	29,7	70,3	100

1997	1998		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	73,4	26,6	29,7
Остальные д/х	8,3	91,7	70,3
Всего:	28,5	71,5	100

Предприниматели оказались наиболее подвижной частью среднего класса. Ежегодно группа предпринимателей менялась более чем на 50%, и лишь 15% предпринимателей 5-го раунда оставались в составе этой группы на протяжении всех последующих раундов. Состав же «группы специалистов» был более стабильным – более половины домохозяйств, причисленных к этой группе по данным 1995 г., так и остались в ней. Причем наибольшее число домохозяйств выбыло только при переходе от 1995 г. к 1998 г.

Таким образом, в целом «протосредний класс» на основе профессионально-квалификационного статуса оказался довольно устойчивым.

«Протосредний класс» на основе критерия самоидентификации

Из трех выбранных для анализа шкал самоидентификации самые низкие оценки были зафиксированы по показателю «бесправные-властные». Наивысшие значения этой шкалы – «8» и «9» – были выбраны менее чем 1% респондентов, и всего 0,3% домохозяйств. А средняя оценка по этой шкале не достигла даже принятого нами нижнего порога среднего класса – значения «3» (Таблица 25).

Таблица 25.

Средние значения самоидентификационных оценок по шкалам

ШКАЛА	Среднее значение оценок (min 1, max 9)			
	1995	1996	1997	1998
Бедные-богатые	3,3	3,2	3,2	2,9
Бесправные - властные	2,5	2,6	2,6	2,3
Наименее уважаемые-наиболее уважаемые	5,5	5,3	5,3	5,4

«Протосредний класс», выделенный на основе критерия самоидентификации, составлял в 5-м, 6-м и 7-м раундах примерно 50% всех опрошенных домохозяйств. А в 8-м раунде его доля уменьшилась до 40% (Таблица 26). Это произошло в основном за счет резкого сокращения числа семей, идентифицирующих себя со средним классом по критериям «бедные - богатые» и «бесправные - властные»: в 1997 г. доля домохозяйств, попавших в средний класс на основе этих критериев, составляла 47% и 30% , соответственно, а в 1998 г. – 38% и 22. Мы полагаем, что причиной явились последствия все того же кризиса 1998 г.

Интересно, что стабильнее всего домохозяйства идентифицировали свое положение на шкале «наименее уважаемые - наиболее уважаемые»: численность оценивающих себя выше значения «3» по этой шкале составляла на протяжении 5-7 около 85-86% и при переходе от 7-го к 8-му раунду сократилась всего на 1,5%.

Таблица 26.

**Доли домохозяйств среднего класса по критерию самоидентификации
(соответствие среднему классу по двум и трем оценочным шкалам)**

	Доля домохозяйств среднего класса согласно критерию самоидентификации (%)			
	1995	1996	1997	1998
Средний класс	53,2	50,3	50,2	40,4
в том числе:				
по 2-м критериям	29,5	25,8	27	24
по 3-м критериям	23,7	24,5	23,2	16,4

Таблица 26 показывает, что при выборе более строгих условий идентификации «протосреднего класса» (соответствие среднему классу по всем трем шкалам самоидентификации) доля домохозяйств, отнесенных к нему, сократилась бы примерно вдвое.

Матрицы переходов также отражают влияние кризиса (Таблицы 27-29). Если при движении от 5-го к 6-му и от 6-го к 7-му раундам состав среднего класса сменялся на треть (в 6-м раунде вышли из состава среднего класса 18% от общего числа домохозяйств, прибыли – 15%, а в 7-м – 16% и 15% соответственно), то при переходе от 7-го к 8-му раунду из среднего класса выбыла половина домохозяйств.

Таблицы 27-29.

Матрицы переходов домохозяйств по признаку самоидентификации (от 1995 к 1996, от 1996 к 1997, от 1997 к 1998гг.)

1995	1996		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	65,8	34,2	50,3
Остальные д/х	32,6	67,4	49,7
Всего:	50,1	49,9	100

1996	1997		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	68,9	31,1	50,1
Остальные д/х	31,2	68,8	49,9
Всего:	50,1	49,9	100

1997	1998		Всего:
	средний класс	Остальные д/х	
средний класс	56,7	43,3	50,1
Остальные д/х	24,1	75,9	49,9
Всего:	40,4	59,6	100

В целом, «протосредний класс», выделенный на основе критерия самоидентификации, в сравнении с «протосредним классом» по доходу, можно назвать стабильным – во всех раундах оставались в составе «протосреднего класса» 35% домохозяйств, отнесенных к нему в 5-м раунде.

4.2 Динамика «ядра» среднего класса

Итак, на основе данных RLMS мы установили распространенность критериев идентификации среднего класса (Таблица 30).

Таблица 30.

Распространенность критериев идентификации среднего класса на домохозяйства, принявшие участие в обследовании RLMS

Критерии идентификации среднего класса	Доля д/х среднего класса, согласно каждому из критериев (%)			
	1995	1996	1997	1998
Материальное положение	25,8	28,7	28,6	31
и профес.-квалификац. статус	30,3	29,7	29,7	28,5
и самоидентификация	53,2	50,3	50,2	40,4

«Ядро» среднего класса определяется по совокупности всех вышеописанных критериев. Подобная модель идентификации является довольно строгой, что подтверждают результаты, представленные в Таблице 31.

Доля домохозяйств, обладающих и уровнем материального положения, и профессионально-квалификационным статусом среднего класса, а также

идентифицирующих себя соответственно этому слою, на протяжении всего исследуемого периода не превышала 8%.

Таблица 31.

Доли домохозяйств, обладающих соответствующим числом признаков среднего класса

Число критериев	Доли д/х с соответствующим числом критериев среднего класса (%)			
	1995	1996	1997	1998
0	29,3	30,5	30,8	35,9
1	39,9	38,5	37,6	36,1
2	23	23	24,2	21,3
3	7,8	8	7,4	6,7

Фактически «ядро» определено не тремя, а большим числом факторов, так как каждый из трех критериев в свою очередь делится на составляющие: материальное положение – на доход и владение имуществом, профессионально-квалификационный статус – на образование и профессию и т.д. Поэтому при включении каждого последующего критерия идентификации оценка среднего класса существенно снижается.

Если в Таблице 31 фиксировались домохозяйства среднего класса, обладающие любыми из трех признаков, то в Таблице 32 указано изменение доли среднего класса при последовательном включении в идентификационную модель критериев от материального положения до самоидентификации.

Интересно, что изменения доли «протосреднего класса» по материальному положению и «ядра» среднего класса разнонаправлены: при переходе от 5-го к 8-му раунду численность «протосреднего класса» увеличивалась, а «ядра» – уменьшалась.

Объяснением этому служит уменьшение доли домохозяйств «протосредних классов» по профессионально-квалификационному и самоидентификационному признаку на данном этапе.

Таблица 32.

Изменение доли домохозяйств среднего класса при последовательном включении идентификационных критериев в модель

Число критериев	Критерии последовательно включаемые в модель	Доля д/х с соответствующим числом критериев среднего класса (%)			
		1995	1996	1997	1998
1	материальное положение	25,8	28,7	28,6	31
2	и профес.-квалификац. статус	10,6	11,5	10,5	11,9
3	и самоидентификация	7,8	8	7,4	6,7

Основное сокращение численности «ядра» среднего класса произошло при переходе к 8-му раунду (Таблица 33). Вероятнее всего, толчком послужили события кризиса, приведшие, как уже отмечалось, к уменьшению доли идентифицирующих себя соответственно среднему классу и занимающих соответствующие ему рабочие места.

Таблица 33.

Доля домохозяйств нижнего, среднего и высшего классов, определенных по совокупности признаков

	Доля д/х каждого из классов, выделенных на основе совокупности признаков (%)			
	1995	1996	1997	1998
Нижний класс	91,9	91,6	91,7	92,7
Средний класс	7,8	8	7,4	6,7
Высший класс	0,3	0,4	0,9	0,6

На протяжении всех раундов фиксировалась смена состава «ядра» среднего класса. Этот факт был вполне прогнозируемым. Но мы не предполагали, что масштаб мобильности окажется таким колоссальным: всего 10% домохозяйств, отнесенных к среднему классу в 5-м раунде, оставались в его составе на протяжении всего изучаемого периода (Таблицы 34-36). Отметим, что даже исключение из модели среднего класса критерия самоидентификации (как признака, используемого исследователями не часто) не изменяет картины радикальным образом – в постоянном составе «ядра» остаются 20%, причисленных к нему в 5-м раунде.

Таблицы 34-36.

Матрицы переходов домохозяйств по совокупности признаков среднего класса (от 1995 к 1996, от 1996 к 1997, от 1997 к 1998 гг.)¹³

1995	1996		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	37,6	62,4	7,8
Остальные д/х	5,5	94,5	92,2
Всего:	8,0	92	100

1996	1997		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	39,8	60,2	8,0
Остальные д/х	4,6	95,4	92,0
Всего:	7,4	92,6	100

1997	1998		Всего:
	Средний класс	Остальные д/х	
Средний класс	36,5	63,5	7,4
Остальные д/х	4,3	95,7	92,6
Всего:	6,7	93,3	100

Всего в состав «ядра» среднего класса хотя бы в одном из раундов входили около 15% опрошенных домохозяйств. Это указывает на то, что в основном одни и те же

¹³ Численность высшего класса оказалась столь мала, что мы сочли возможным не рассматривать отдельно переходы из среднего класса в высший и наоборот. Очевидно, что в подавляющем большинстве случаев выбывание из состава «ядра» среднего класса было связано с нисходящей мобильностью, а включение в состав – с восходящей.

домохозяйства то выбывали из «ядра», то вновь в него возвращались, так как большая часть семей – 85% – ни разу не была к нему отнесена.

Подытоживая, отметим, что, согласно анализу данных RLMS, в той или иной степени признаки среднего класса распространялись на 65-70% всех опрошенных в 1995-1998 гг. домохозяйств. Из них обладающие двумя или более характеристиками среднего класса имели значительный потенциал для входа в полноценный средний класс – каковым можно назвать только 7-8% опрошенных домохозяйств, отнесенных в этой работе к «ядру».

Напомним, что не считаем возможным перенесение полученных результатов без поправок на российское общество в целом из-за специфики самой базы RLMS. Мы полагаем, что на самом деле доля среднего класса и потенциального среднего класса в России 90-х была несколько выше установленной в этой работе, однако и масштабы мобильности при переходе от 1997 г. к 1998 г. были значительнее (что связано с последствиями кризиса, не в полной мере отраженными в базе RLMS).

Моделирование зависимости динамики «ядра» среднего класса от дополнительных факторов (на основе логистической регрессии)

Для изучения динамики «ядра» среднего класса, кроме анализа матриц переходов, мы использовали метод регрессионного анализа, целью которого было выявление дополнительных факторов, способных повлиять на перемещение домохозяйств между классами. Нами была выбрана *логистическая регрессионная модель, оценивающая шансы домохозяйств, не принадлежавших к «ядру» среднего класса в 1995 г., перейти в него в 1998 г.*

Независимые переменные модели были созданы на основе информации следующих групп вопросов базы RLMS¹⁴:

1. Вы сменили место работы или профессию по сравнению с декабрем 1996 года или все осталось по-прежнему?
2. Является государство владельцем или совладельцем Вашего предприятия, организации?
 - Являются владельцами или совладельцами Вашего предприятия, организации иностранные фирмы или иностранные частные лица?
 - Являются владельцами или совладельцами Вашего предприятия, организации какие-то российские частные лица, коллектив предприятия или российские частные фирмы?
 - Вы лично являетесь владельцем или совладельцем предприятия, на котором работаете?
3. Скажите, пожалуйста, у Вас есть еще какая-нибудь работа?
4. Ваша семья получает доходы от сдачи в аренду имущества?
5. Ваша семья получает доходы от вложения капитала в виде процентов по вкладам, дивидендов и т.п.?

Прежде всего, напомним, что в данной работе анализируется изменение положения не индивидов, а семей. Для этого каждому домохозяйству присваиваются ответы

¹⁴ 1-3 группы вопросов входят в вопросник для взрослых, а 4 и 5 – в семейный вопросник. Рассматривалась информация 5-го и 8-го раундов, а по 1-му вопросу – только 8-го.

респондента, которого условно можно назвать главой семьи. Таковыми являются обладающие профессионально-квалификационным статусом среднего класса. Если же в семье на протяжении всех раундов не было обнаружено ни одного такого респондента или же, наоборот, было несколько соответствующих этому статусу, то выбирался тот из членов домохозяйства, чей ответ шел первым в базе данных RLMS.

Итак, по первой группе вопросов была создана независимая переменная – «Смена работы или профессии», по второй – «Смена формы собственности предприятия с государственной на частную или совладельческую», по третьей – «Приобретение дополнительной работы», по четвертой – «Получение дополнительного источника дохода (сдача имущества в аренду)», по пятой – «Получение дополнительного источника дохода (проценты по вкладам, дивиденды и т.п.)».

Дополнительных пояснений требует переменная «Смена формы собственности предприятия». Движение этого фактора фиксировалось в двух случаях: 1) респондент не менял места работы, но изменилась форма собственности предприятия, на котором он трудится; 2) респондент покинул государственное предприятие и перешел работать в организацию с негосударственной или смешанной формой собственности или организовал собственное дело.

Все переменные являются дихотомическими и принимают значение «1», если фиксируется изменение, заложенное в их названии. Например, переменная «Приобретение дополнительного места работы» равняется «1» для домохозяйств, респонденты которых отмечают, что в 5-м раунде не имели дополнительной работы, а в 8-м раунде ее приобрели.

Из всех возможных вариантов моделей логистической регрессии этот представляется наиболее обоснованным. Вопросы, использованные в модели, имеют отношение к доходу и месту работы респондентов, то есть к компонентам идентификационных критериев среднего класса, но в то же время не дублируют их. А взаимосвязь между шансами попасть в состав среднего класса и изменениями, которые описываются выбранными переменными, признается и другими исследователями¹⁵.

Однако, несмотря на все вышеприведенное, данная модель не продемонстрировала высокой прогностической способности, хотя в общей сложности предсказала около 83% возможных исходов.

Для случаев перехода в «ядро» среднего класса модель оказалась несостоятельна – прогнозировалось только 29% благоприятных исходов. Да и переменных, более или менее приближенных к значимости на уровне 5% и повышающих шансы домохозяйства попасть в «ядро», оказалось всего две: «Смена формы собственности предприятия с государственной на частную или совладельческую» и «Смена работы или профессии» (significance = 0,0049 и significance = 0,2459 соответственно). С некоторыми допущениями значимой можно назвать также переменную «Приобретение дополнительной работы», для которой significance=0,3226. Не сработала ни одна из переменных получения дополнительного источника дохода (Таблица 37).

¹⁵ См. Средний класс: теоретические споры и результаты социологических исследований. гл. 1.

Таблица 37.

Оценка значимости компонентов логистической регрессионной модели

Переменные	Коэффициент В	Стандартная ошибка	Significance значимость
Смена формы собственности предприятия...	1,2358	,4388	,0049
Смена работы или профессии	,4290	,3697	,2459
Приобретение дополнительной работы	,6274	,6343	,3226
Приобретение доп. источника дохода (аренда)	-5,1034	19,1106	,7894
Приобретение доп. источника дохода (дивиденды)	-5,1034	17,4456	,7699

Однако «провал» модели все же позволяет сделать некоторые выводы. Разумеется, часть описанных изменений произошла в силу не зависящих от респондентов обстоятельств. Но в целом указанные переменные характеризуют стремление домохозяйств улучшить свое положение.

Фактически это аналог принятия адаптационных решений. Так, попытку найти дополнительное место работы невозможно интерпретировать иначе. Очевидно, что в средний класс удастся перейти далеко не всем людям, выбравшим подобные стратегии. В таких условиях невозможно оценить потенциальный успех тех или иных действий населения, а также определить факторы, изменение которых является залогом перехода в средний класс, а дальнейшая стабилизация гарантирует закрепление за домохозяйством позиций в «ядре».

5. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

На основе анализа данных Российского Лонгитюдного Мониторинга Экономики и Здоровья (The Russian Longitudinal Monitoring Survey – RLMS), собранных в 1995-1998 гг., было установлено, что значительная доля населения России обладает уровнем материального положения, профессионально-квалификационным статусом, а также самоидентификационными оценками, характеризующими средний класс.

Домохозяйства, соответствующие среднему классу хотя бы по одному из означенных критериев, являются так называемыми «протосредними классами» – своеобразными слоями-донорами, которые в будущем при определенных условиях развития экономической и политической ситуации в стране смогут переродиться в полновесный средний класс российского общества (Таблица 38).

Таблица 38.

Средняя доля «протосредних классов» российского общества (1995-1998)

"Протосредние классы"	Средняя доля д/х "протосредних классов" в период 1995-1998 гг. (%)
Всего	68,4
в том числе по признакам:	
материальное положение	28,5
профес.-квалификац. статус	29,6
самоидентификация	48,5

Каждый из «протосредних классов» в свою очередь определялся рядом подкритериев. Так, оценка материального положения основывалась на фиксации уровня дохода, соответствующего среднему классу, и на определении имущественной компоненты. Профессионально-квалификационный статус идентифицировался на базе профессии и образования. Для определения самоидентификации использовались оценочные шкалы «благополучия», «власти» и «уважения». Соответствие домохозяйств каждому из подкритериев описано в Таблице 39.

«Ядром» среднего класса можно назвать домохозяйства, обладающие одновременно и уровнем материального положения, и профессионально-квалификационным статусом, и самоидентификацией среднего класса (см. методологию исследования). Фактически, как видно из Таблицы 39, речь идет о большем, чем три, числе идентификационных критериев.

Таблица 39.

Средняя доля домохозяйств, обладающих признаками «протосредних классов» (1995-1998)

"Протосредние классы" и их признаки	Средняя доля д/х, обладающих соответствующими признаками "протосредних классов" , 1995-1998гг (%)
Материальное положение:	
доход	31,0
владение имуществом	25,5
Профес.-квалифик. статус:	
профессия	62,7
образование	46,7
Самоидентификация:	
шкала "благополучие"	37
шкала "власть"	21
шкала "уважение"	80

В среднем за рассмотренный период доля «ядра» составляла 7,5% всех опрошенных домохозяйств, что в целом совпадает с выводами других исследователей.

Так, авторы проекта «Средний класс в России: количественные и качественные оценки» утверждают, что размер «ядра» среднего класса российского общества равен примерно 8-12%¹⁶.

Однако следует остановиться на другом принципиальном моменте. Как уже упоминалось, среднему классу в России 90-х посвящены многие работы. В основном исследователей интересовал масштаб этого элемента структуры общества. Авторы делали своеобразный фотографический снимок – фиксировали долю среднего класса, доли слоев, обладающих потенциальной возможностью перейти в него, и т.д. Но попыток проанализировать его динамику фактически не было.

В то же время, именно на базе ретроспективных оценок можно установить, насколько успешно развивается средний класс и развивается ли вообще. Более того, мы уверены, что необходимо не только учитывать изменение масштаба среднего класса во времени, но и уделять особое внимание анализу смены его состава.

Классическая теория характеризует «ядро» как самый стабильный из элементов среднего класса. Однако не для всякого общества это справедливо.

Еще раз обратимся к проекту «Средний класс в России: количественные и качественные оценки». Авторы пишут буквально следующее: «Наибольшую вероятность сохранения своих позиций имеют домохозяйства с самым высоким уровнем концентрации признаков среднего класса, который можно назвать «идеальным средним классом»¹⁷.

Проанализировав динамику среднего класса в России на данных RLMS 1995-1998 гг., мы не смогли подтвердить данное утверждение.

Последовательно опишем результаты проделанной работы.

Если рассматривать изменение масштабов «ядра» и «протосредних классов», можно отметить незначительное колебание численности этих групп в течение 5-7 раундов, а также некоторое сокращение доли домохозяйств, принадлежащих к их числу, при переходе от 7-го раунда к 8-му. Ощутимым, пожалуй, было только уменьшение «протосреднего класса», выделенного на основе критерия самоидентификации: в 1997 г. его доля равнялась 50,2% опрошенных домохозяйств, а в 1998 г. – 40,4%. Что касается «ядра» за тот же период, его численность сократилась на 10% и составила 6,7% в 1998 г. против 7,4% в 1997 г.

Учитывая то, что на август 1998 г. пришелся кризис, подобное изменение общей численности домохозяйств, входящих в состав среднего класса, нельзя назвать катастрофическим. Именно этот вывод делают исследователи, полагающие, что «этот слой накопил достаточный адаптационный потенциал, чтобы отразить, хотя и с потерями, удар кризиса августа 1998 г.»¹⁸.

Однако результаты проведенной нами работы дают основания утверждать, что для проверки корректности такого рода заключений необходимо изучать изменение состава среднего класса.

¹⁶ Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 118-119.

¹⁷ Необходимо отметить, что авторы проекта «Средний класс в России: количественные и качественные оценки» работали с данными RLMS, собранными только в 1998 г.

¹⁸ Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 140.

Итак, при том, что численность «ядра» среднего класса менялась на протяжении рассматриваемого периода не более чем на 10%, его состав в среднем за год замещался на 62%. Причем, лишь 10% домохозяйств, отнесенных к ядру в 5-м раунде, оставались в нем на протяжении всех последующих.

Схожая ситуация наблюдается и в отношении «протосредних классов» (Таблица 40). Самым мобильным, как и предполагалось, оказался критерий материального положения и особенно его компонент доход.

Таблица 40.

Доля домохозяйств, остававшихся в составе «ядра» и «протосредних классов» во всех раундах, и среднее изменение состава среднего класса за год

Средний класс	Доля д/х, остававшихся в сред. классе во всех раундах, из отнесенных к "ядру" и "протосредним классам" в 5-м (%)	На сколько в среднем менялся состав за год (% от сред. численности)
"Ядро"	10	62
"Протосредние классы", выделенные на основе:		
материального положения	17	48
проф.-квалификац.статуса	51	24
самоидентификации	35	37

Таким образом, несмотря на довольно оптимистичные оценки, полученные на первых этапах, – в целом 65-70% опрошенных домохозяйств обладали одним или несколькими признаками среднего класса и, соответственно, попадали в «ядро» или «протосредние классы» – по итогам работы приходится заключить, что в России этот элемент структуры общества как таковой остается не сформирован.

И причина этого кроется даже не в том, что фиксируется лишь небольшая доля семей с признаками полноценного среднего класса. Основная проблема заключается в крайнем непостоянстве его состава.

В этой связи возникает вопрос: могут ли домохозяйства, пусть даже обладающие и материальным положением, и профессионально-квалификационным статусом, и самоидентификацией среднего класса, называться «классом» или хотя бы претендовать на преобразование в полноценный класс в ближайшее время?

В традиционном представлении класс – это *большая, довольно устойчивая группа людей*, занимающих схожие места в системе производства и системе организации труда, а также обладающих схожим способом получения дохода, размером доли общественного богатства и стилем жизни¹⁹. Очевидно, что даже если проигнорировать требование многочисленности, выделенные нами группы домохозяйств в полной мере не соответствуют этому понятию.

Нельзя утверждать также, что они способны выполнять функции среднего класса, которыми являются: 1) посредничество между «верхами» и «низами»; 2) социальная стабилизация общества; 3) реализация новых идей (средний класс как «агент прогресса»); 4) сохранение национальной культуры и борьба за общественные интересы.

¹⁹ Энциклопедический социологический словарь / Под ред. Г.В.Осипова. М: ИСПИ РАН, 1995. С. 277.

Усомниться в этом заставляют следующие данные. База RLMS содержит информацию о том, как респонденты оценивают возможность сотрудничества между «богатыми» и «бедными», а также между людьми, обладающими значительной властью, и «простыми людьми». Интересно, что даже респонденты, входящие в состав домохозяйств, отнесенных к «ядру», дают совершенно разные оценки: в среднем по раундам, около 40% опрошенных полагают, что взаимопонимания и сотрудничества не может быть между «бедными» и «богатыми», и 43% считают, что его не может быть между «властными» и «простыми людьми», в то время как противоположной точки зрения придерживаются 27% и 25% респондентов соответственно²⁰.

Для того, чтобы выполнять функцию стабилизатора общества, входящие в средний класс должны быть уверены, по крайней мере, в своем личном будущем и удовлетворены своим нынешним положением. Что демонстрируют далеко не все причисленные к «ядру»: в среднем около 59% респондентов отмечают, что не удовлетворены своей жизнью (причем, 10% выбрали ответ «совершенно не удовлетворены»), 60% демонстрируют обеспокоенность завтрашним днем, так как не уверены в том, что смогут обеспечить себя самым необходимым в ближайшие 12 месяцев, кроме того, 40% думают, что через год положение их семьи ухудшится. Около 20% респондентов, представляющих «ядро» среднего класса, негативно отреагировали на все вышеприведенные вопросы. Наряду с этим, катастрофически малым оказалось число удовлетворенных своим положением и одновременно демонстрирующих уверенность в будущем – всего 1%.

Таким образом, респонденты не только демонстрируют свою несостоятельность как средний класс, но и как бы изнутри подтверждают предположение о нестабильности «ядра».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Попытки изучить процесс формирования и развития среднего класса в России 1990-х гг. предпринимались многими исследователями. Однако анализ работ, посвященных этому элементу структуры общества, показал, что динамика среднего класса остается темой, недостаточно разработанной.

Цель большинства исследований – определение доли среднего класса, и основные споры ведутся относительно методологии идентификации слоев, которые можно отнести к его числу.

Здесь уместно напомнить, что в данной работе домохозяйства, входящие в состав среднего класса, фиксировались на основе соответствия следующим его признакам:

- материальное положение;
- профессионально-квалификационный статус;
- самоидентификация.

Причем, обладающие хотя бы одним из признаков учитывались как «протосредние классы», обладающие всеми – как «ядро».

²⁰ Здесь мы рассматривали ответы респондентов, которых условно можно назвать главами домохозяйств «ядра», то есть только тех, кто по профессионально-квалификационному статусу соответствовал среднему классу. Если в семье оказывалось несколько человек, обладающих подобным статусом, выбирался тот из них, чей ответ шел первым в базе RLMS. Таким образом, количество респондентов здесь совпало с количеством домохозяйств «ядра».

Гораздо меньшее число работ посвящено оценке изменения масштабов среднего класса на протяжении некоторого периода времени, однако даже они не позволяют сделать обоснованных выводов о том, насколько успешно складывается судьба этого класса в России.

Сложность заключается в следующем: наряду со сменой численности, существует также проблема трансформации состава. Доля среднего класса может оставаться неизменной или даже увеличиваться, но если одновременно с этим наблюдается постоянное движение домохозяйств между средним и остальными классами, не может быть и речи о его стабильном развитии.

Последнее фактически не учитывается исследователями.

Проанализировав данные обследования RLMS за 1995-1998 гг. в этом ракурсе, мы подтвердили принципиальность проверки смены состава.

Оценка размера среднего класса, полученная нами, примерно совпала с оценками, указанными в работах других авторов, и выглядела довольно оптимистично: признаки среднего класса в той или иной мере распространялись на 60-70% домохозяйств, опрошенных в ходе мониторинга. Кроме того, на протяжении рассмотренного периода не было зафиксировано значительного сокращения численности семей, относящихся к «ядру» и «протосредним классам».

Но темпы и масштабы мобильности состава среднего класса оказались колоссальны. Для домохозяйств, отнесенных к «ядру» в 5-м раунде обследования, вероятность выбыть из его числа к 8-му раунду превысила вероятность остаться в нем в 9 раз (Таблица 41).

Было зафиксировано, что состав «ядра» среднего класса за год менялся примерно на 62%, а состав «протосредних классов», выделенных на основе критериев материального положения, профессионально-квалификационного статуса и самоидентификации, – на 48%, 24% и 37% соответственно.

Таблица 41.

Средняя оценка вероятности остаться в составе среднего класса на протяжении всего рассматриваемого периода для домохозяйств «ядра» и «протосредних классов»

Средний класс	Вероятность остаться в сред. классе	Вероятность выбыть из сред. класса	Во сколько раз шансы выбыть выше шансов остаться
"Ядро"	0,10	0,90	9,00
"Протосредние классы" выделенные на основе:			
материального положения	0,17	0,83	4,88
профес.-квалификац.статуса	0,51	0,49	0,96
самоидентификации	0,35	0,65	1,86

Классическая теория определяет «ядро» как самый устойчивый элемент структуры среднего класса, однако все вышеприведенное указывает на то, что это утверждение не справедливо для российского общества.

Кроме того, сами респонденты, вошедшие в «ядро», отмечали неудовлетворенность своим положением и крайнюю неуверенность в том, что в будущем оно не изменится к худшему, тем самым, указывая на нестабильность среднего класса изнутри.

Таким образом, была *опровергнута следующая гипотеза*, описанная в начале нашей работы:

«ядро» среднего класса, несмотря на его зависимость от максимального количества факторов, идентифицирующих средний класс, является наиболее стабильным».

Фактически из всех базовых предположений данного исследования *подтвердилось* только одно, а именно:

«доход – самый мобильный из всех выбранных критериев идентификации среднего класса».

Действительно, шансы выбыть из «протосреднего класса», выделенного на основе признака материального положения, оказались выше установленных для других «протосредних классов».

Несмотря на то, что почти 60% опрошенных домохозяйств включались в состав среднего класса в соответствии с данным критерием хотя бы в одном из раундов (что, на первый взгляд, является неплохим показателем), только 17% из отнесенных к нему в 5-м раунде оставались в этом «протосреднем классе» на протяжении всего периода.

Отметим, что не удалась попытка выявить какие-либо дополнительные факторы, влияющие на шансы домохозяйства перейти в средний класс. Логистическая регрессия, моделирующая зависимость вероятности перехода домохозяйств, не принадлежавших к «ядру» среднего класса в 1995 г., в «ядро» в 1998 г., от факторов, связанных с переменой места работы и получением новых источников доходов, значимость которых отмечается многими исследователями среднего класса, оказалась несостоятельна и предсказывала не более 29% положительных исходов.

В этой связи заметим, что наши действия в значительной степени были ограничены информационной базой, выбранной для работы. Не только RLMS, но и фактически все массивы данных, которые используются для изучения среднего класса, создавались для широкого круга исследовательских проблем и поэтому не содержат подробной разносторонней информации об интересующем нас предмете.

Достоинства же обследования RLMS заключаются в охвате различных регионов (общенациональная выборка) и в серийной организации сбора информации. Последнее имеет огромное значение для анализа динамики.

Учитывая это, подчеркнем необходимость разработки аналогичного проекта опроса, нацеленного на изучение проблематики среднего класса, что позволит расширить возможности исследований, подобных данному.

На государственном уровне должны быть предприняты меры для стимулирования перемещения населения в этот слой. И именно изучение мобильности среднего класса и факторов, оказывающих влияние на нее, должно стать основанием для разработки соответствующих стратегий. Известно, что для нормального развития страны необходим не только многочисленный, но и стабильный, способный воспроизводиться средний класс. Нельзя забывать, что деградация этого наиболее деятельного слоя поставит под вопрос даже то позитивное, чего удалось достичь за время реформ в России.

ЛИТЕРАТУРА

- Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000.
- Авраамова Е. К проблеме формирования среднего класса в России // Вопросы экономики, 1998. № 7.
- Авраамова Е., Овчарова Л. Финансовый кризис августа 1998 г.: выдержал ли удар средний класс России? // Вопросы экономики, 2000. № 2.
- Беляева Л.А. В поисках среднего класса // Социологические исследования, 1999. № 7.
- Беляева Л.А. Средний класс: проблемы формирования и развития в России // Мир России, 1996. № 2.
- Березин И.С. Формирование среднего класса как критерий завершения социально-экономической трансформации // Бизнес и политика. 1997. № 3.
- Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Мобильность населения России по доходам в середине 90-х гг. / Российская программа экономических исследований. Серия «Научные доклады». 1999. № 99/1.
- Голенкова З.Т., Игитхян Е.Д. Средние слои в современной России (опыт анализа проблемы) // Социологические исследования, 1998. № 7.
- Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России, 1998. № 4.
- Заславская Т.И. Социальная структура России: главные направления перемен // Куда идет Россия? Общее и особенное в современном развитии. Под ред. Т.И.Заславской. М.: МВШСЭН, 1997.
- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: Очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991.
- Колосницын И. Экономическая реформа и дифференциация доходов населения России в 1992-1996 годах // Вопросы экономики, 1998. № 4.
- Космарская Т. Средний класс и социальная политика // Вопросы экономики, 1998. № 7.
- Левада Ю. Средний человек // Мониторинг общественного мнения, 1998. № 2.
- Малева Т. Дифференциация доходов населения в условиях финансовой стабилизации / Социальная политика в период перехода к рынку: проблемы и решения. Сборник статей под ред. А.Ослунда, М.Дмитриева. М., 1996.
- Остапкович Г. О социально-экономическом развитии СССР на рубеже 80-90 годов // Вопросы экономики, 1998. № 7.
- Рабкина Н.Е., Римашевская Н.М. Основы дифференциации заработной платы и доходов населения. М: Экономика, 1972.
- Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация: учебное пособие для вузов. М.: Наука, 1995.
- Рывкина Р.В. Эксперты о среднем классе // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень, 1993. № 10.
- Рывкина Р.В., Косалс Л.Я. Социология перехода к рынку в России. М., 1998.

- Сивогракова А. Реформирование социальной сферы // Прогнозы событий, 1997. выпуск 14 (<http://www.akdi.ru/prb/1997/0414/ps.htm>).
- Умов В.И. Российский средний класс: социальная реальность и политический фантом // Полис, 1993. № 4.
- Социальные последствия рыночных реформ в России / Под ред. Р.В.Рывкиной, М.: Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, 1997.
- Социальное расслоение и социальная мобильность / Под ред. З.Т.Голенковой. М.: Наука, 1999.
- Формирование среднего класса в России: Заключительный доклад. Бюро экономического анализа. М., 1998.
- Проблемы формирования среднего класса в России: Заключительный доклад / Бюро экономического анализа. М., 2000.
- Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 1999 год. М: Права человека, 1999.
- Российский статистический ежегодник. Госкомстат России, 1997.
- Энциклопедический социологический словарь / Под ред. Г.В.Осипова. М: ИСПИ РАН, 1995.
- Официальный сервер Российского Лонгитюдного Мониторинга Экономики и Здоровья (The Russian Longitudinal Monitoring Survey – RLMS): <http://www.cpc.unc.edu/rlms> .

Профессиональные обзоры

VR Данный обзор стал своего рода неожиданностью. В отличие от всех предшествующих обзоров, рисующих отрадные картины бурного становления и развития экономической социологии в той или иной стране, он полон скептицизма и откровенно пессимистических нот. Не все же нам радоваться...

ГОЛЛАНДСКИЙ ПОДХОД: ВСЕГО ПОНЕМНОГУ, ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В НИДЕРЛАНДАХ¹

Тон Корвер

Тилбургский университет, Нидерланды

E-mail: A.Korver@kub.nl

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

1. Конец социологии

А. Неудавшаяся профессионализация

На академическом рынке Нидерландов социология занимает маргинальные позиции. Достигнув пика своего развития в 1960-х – начале 1970-х годов, к концу двадцатого столетия масштабы социологии (а вместе с ней и политической науки) сильно сократились. В 1965 г. социологией занималось чуть более трети всех студентов в области социальных наук (666 чел.). С тех пор их число постоянно уменьшалось: в 1999 г. социологию выбрали менее четырех процентов студентов, начавших обучение социальным наукам (253 чел.). Очевидно, что на позиции социологии не повлияло и абсолютное увеличение нового набора в университеты, поскольку реальное число абитуриентов, собирающихся изучать социологию, начиная с 1970-х гг. неизменно сокращалось. В результате, исчезла сама возможность обучения и специализации в области *экономической* социологии. В шестидесятые и семидесятые годы прошлого века в голландских университетах было несколько кафедр по данной проблематике. Сегодня не осталось ни одной из них (в какой-то степени можно сослаться на кафедры социологии организаций и индустриальных отношений; однако последние темы стали неотъемлемой частью новых учебных программ, в частности, в сфере бизнес-образования). Кроме того, в последние десятилетия существенно сократилось число университетов, предлагающих обучение социологии в целом.

В то же время, популярность таких областей, как психология, экономика, право, бизнес-образование и политика, за данный период осталась неизменной (в областях психологии, экономики, права) или даже возросла (в областях бизнес-образования и изучения политики) [business and policy studies]. Это привело некоторых наблюдателей [Glebbeek and De Vos 2001] к заключению, что успех той или иной дисциплины зависит от ее профессионального статуса и идентичности [Van Rossum 1985]. В этом отношении социология предстает как не вполне полноценная профессия. Она нацелена прежде всего на академические исследования, и ей не хватает теории, которая

¹ Перевод статьи: Korver, Ton. A Dutch Treat: Economic Sociology in the Netherlands // *Economic Sociology: European Economic Newsletter*, Vol. 2, No. 2 (January 2001), p. 2-8 / www.siswo.uva.nl/ES.

связывала бы ее со сферой практической политики². Это следует и из профессионального кодекса голландских социологов, где подчеркивается значимость научной ответственности, а социальная ответственность не упоминается вовсе. Таким образом, неудавшийся процесс профессионализации, приведя к формированию неполноценного профессионального статуса, способствовал ослаблению социологической дисциплины и, в результате, исчезновению кафедр экономической социологии.

Б. Теоретический тупик

Самостоятельной голландской традиции в социологической теории нет и не было никогда (возможно, исключение составляет метод социологии). Большинство социологических кафедр возникли после Второй мировой войны. Работавшие на них исследователи активно заимствовали зарубежные теоретические перспективы, в частности, германские и американские, в меньшей степени – французские. Особенным влиянием пользовался функционализм – хотя его позиции и не были бесспорными, особенно в Амстердаме, где начиная с 1960-х гг. развивалась особая форма социологии – фигурационная социология [figurational sociology], возникшая на основе работ Норберта Элиаса. Тем не менее в Голландии так называемый «грядущий кризис» социологии, если использовать выражение А.Гоулднера, не встретил на своем пути серьезной теоретической или исследовательской социологической традиции. В результате, голландская социология оказалась совершенно беззащитной перед влиянием таких дисциплин, как философия науки или социальная философия, что еще более ослабило вероятность становления в рамках данной дисциплины собственного четкого и согласованного ядра. Второе последствие подобной ситуации для социологии – усиленное развитие эмпирического, индуктивного стиля исследований с акцентом на изолированных методах анализа данных, с одной стороны, и приверженностью довольно смутным ad hoc теоретическим решениям, с другой стороны. В определенной степени этот социологический стиль ориентирован на практическую деятельность [policy-oriented] (не взирая на отсутствие достаточной связи теории и практики, о котором говорилось выше).

Для экономической социологии особенно важно одно из объяснений неразвитости социологической теории. Оно проистекает из идеи о том, что возникшее разделение труда в социальных науках и, в особенности, трансформация классической политэкономии в неоклассическую экономическую теорию и оттеснение классической социологии в образовавшуюся нишу является коренной причиной теоретического тупика в социологии³. Следовательно, выход из него может состоять в повторном воссоединении экономической и социологической теории и исследований, что предполагает разработку единой модели человека в соответствии с принципами жесткого методологического индивидуализма [Arts 1976; Lindenberg 1986; Wippler 1987]. Это должно привести общество в экономическую теорию в качестве аналитического приоритета (и тем самым вернуть ее к задачам, поставленным классической политэкономией), а в социологию – индивидуальное действие в качестве

² Эту точку зрения разделяют многие, однако возникает вопрос, почему экономисты, занимающиеся общей теорией и весьма преуспевшие при этом в практической деятельности, могут обходиться без такой теории, а социологи – нет.

³ Похоже, что в конце XIX столетия появилась, но так и не была удовлетворена потребность в социологической теории, которая исследовала бы не только следствия, но и причины явлений; возник также разрыв между новой, более строго очерченной экономической теорией и противопоставленной ей социологией.

теоретического приоритета (и тем самым обеспечить ей перспективу устойчивого развития теории). Идея возвращения к шотландской политэкономии и моральной философии XVIII века (А.Смит, А.Фергюсон) была подхвачена очень продуктивной исследовательской школой – Межуниверситетским центром теории и методологии социальных наук (ICS), имеющим отделения в университетах Гронингена, Утрехта и Наймегена. Его амбициозная цель – создать общую теорию социальной науки, при этом потребность в создании такой подобласти, как экономическая социология, отодвигается на задний план.

Очевидно, что социология в Нидерландах все еще находится в поиске сфер практического применения (посмотрите на сетования по поводу ее незавершенного профессионального развития) и теории (свидетельство тому – склонность к шотландским идеям о природных склонностях и невидимой руке рыночного общества). Наконец, можно отметить, что она не является ни подходящей базой для будущего развития, ни, следовательно, идеальной средой для процветания экономической социологии. Что это, если не конец...

2. От социологии к бизнесу и политике...

В голландской социологии традиционно существовали лакуны, где наука и практика [policy] были переплетены практически изначально. Речь идет о социологии труда и индустриальных отношений, а также социологии рынков труда. Достаточно любопытно, что эти подобласти социологии постепенно превратились в экономическую социологию. Помещение исследований рынков труда в более широкую социологическую схему («хозяйство и общество») особенно заметно в работе Й. ван Везеля из Тилбургского университета (см. раздел 4 данной работы)⁴. В русле такого подхода, когда исследования труда и индустриальных отношений помещаются в сферу экономической социологии, написан один из немногих вводных текстов по экономической социологии в период расцвета социологии в Голландии [Van Zuthem 1973]⁵. Представленная в нем социологическая перспектива и ориентированность на политику объясняется его изначальной нацеленностью на проблему распределения власти в условиях двойственности норм – (экономических) норм эффективности и (социальных) норм справедливости. В теоретическом плане это введение довольно рыхлое. Если теория и занимает в нем какое-то место, то это лишь эхо структурного функционализма Т.Парсонса. Основное внимание уделяется сторонам, вовлеченным в экономический процесс (работодателям, работникам, потребителям), т.е. «социальной интеграции». В результате и «системная интеграция», и основания теории действия на микроуровне рассматриваются достаточно поверхностно.

Более смелые попытки сформировать новую экономическую социологию (или социологическую экономическую теорию) также в 1970-е гг. были предприняты в Гронингенском университете. Ведущей фигурой здесь выступал Тьерк Хуппс [Huppes, 1976]. В данном случае интеграция этих двух дисциплин достигла поставленной цели, и впервые была подчеркнута, с одной стороны, важность адекватной теоретической

⁴ Последняя крупная работа ван Везеля называется «Хозяйство и общество» (Economie en Samenleving) [Van Wezel and Havekes (1995)].

⁵ Речь идет о «Введении в экономическую социологию» [Inleiding in de economische sociologie]. В 1984 г. ван Зутем опубликовал исправленный и дополненный вариант «Введения» с новым названием – «Люди и власть в экономической жизни; введение в экономическую социологию» (Mensen en macht in het economisch leven; een inleiding in de economische sociologie).

схемы, которая должна основываться на теориях «социального обмена» и которую иллюстрирует гипотеза «аномии и инфляции» [Hurpes 1976], и, с другой стороны, – необходимость учиться друг у друга методологии и способам сбора и анализа данных [Gadourek 1976]. В то же время теория и методология находились здесь чрезвычайно далеко друг от друга, и энтузиазм экономистов по отношению к данному начинанию был, в лучшем случае, вялым.

Эта инициатива относительно скоро оборвалась. В итоге социологии вообще и Гронингену в частности пришлось дожидаться, пока Межуниверситетский центр теории и методологии социальных наук (ICS) возродит интерес к интеграции экономики и социологии. Это не означает, что в Гронингенском университете отказались от изучения хозяйственных явлений. Активная группа социологов под руководством Г.Лулофса выполнила ряд хороших исследований в области социологии рынков труда, индустриальных отношений, социальной политики предприятия (в том числе, управления человеческими ресурсами) и неравенства [Buitendam 1987]. Однако уже после того, как Лулофс стал почетным профессором, одни социологи из этой группы начали сотрудничать с ICS, а другие перешли в активно развивавшийся тогда сектор бизнес-образования.

Параллельно всем этим событиям происходило и сокращение численности социологической «клиентуры». Ситуация усугублялась тем, что, если не считать центров постдипломного образования, подобных ICS, социологи могли искать работу только за пределами своей дисциплины. В результате центр исследования возможной взаимосвязи между экономикой и социологией сместился. Им стал недавно основанный Маастрихтский университет и, в частности, – факультет экономических наук. Похоже, сотрудники этого факультета были весьма заинтересованы в изучении возможностей интегрирования достижений психологии и социологии в новую учебную и исследовательскую программу экономической теории [Keizer and Soeters 1987]. В центре внимания здесь предпосылка о «неполноте информации» [incompleteness of information], связанная с понятиями ограниченной рациональности [bounded rationality], неоптимального поведения [satisfying behavior]⁶ и транзакционных издержек, а также возникающее в результате пространство для сотрудничества между социальными и бихевиористскими науками. Это особенно заметно в экономической теории бизнеса (например, в бухгалтерском учете⁷, исследовании организаций⁸ и маркетинге), но также и в общей экономической теории (особенно в теоретико-концептуальных и эмпирических исследованиях полезности, формирования и упорядочивания предпочтений⁹) и макроэкономике (изучении рациональных ожиданий, инфляции¹⁰ и функционировании рынков труда¹¹). Кроме того, в традиции «новой политической экономии» с ее акцентом на экономике общественного сектора¹² заметны тенденции к

⁶ Речь идет о предпосылке Г.Саймона о выборе первого подходящего варианта поведения. (Прим. научн. ред.)

⁷ van de Poel 1987.

⁸ Douma and Schreuder 1992.

⁹ Van Praag et al. 1979, 1985. Во избежание недоразумений поясняем, что Бернард ван Прааг не работает в Маастрихте. Прежде он работал в Лейденском университете, а сейчас возглавляет кафедру на экономическом факультете в Амстердамском университете.

¹⁰ Keizer 1982.

¹¹ De Neubourg 1987.

¹² Van Winden 1983. Как и Б. ван Прааг, Франц ван Винден прежде работал в Лейденском

обогащению экономических подходов достижениями социальных и бихевиористских наук. В целом, однако, все это остается в рамках «экономики плюс» (по-прежнему придерживающейся образа стратегического актора), а не нового социального направления экономической теории (включающего понятия не только стратегического действия, но и действия на основе аффекта, традиций и ценностей).

Одной из наиболее перспективных точек соприкосновения этих двух дисциплин – по крайней мере, так это предсказывалось [Keizer and Soeters 1987: 43] – является расширение академического сектора в области исследований бизнеса и политики. Поскольку для этих факультетов проблемы практики стоят во главе угла, складывание мульти- и даже междисциплинарного подхода не только вероятно, но и неизбежно. Это предсказание оказалось верным. Бизнес-образование стремительно развивается, и на соответствующих кафедрах проводятся лучшие исследования по значимым для экономической социологии темам. Помимо Маастрихта, здесь следует упомянуть Гронинген¹³ и Роттердам¹⁴.

Тем не менее, несмотря на их значимость для экономической социологии, эти разработки достаточно далеки от самой дисциплины. Конечно, это еще не конец истории. И в экономической теории, и в исследованиях бизнеса можно заметить растущий интерес к понятиям «доверия» и «солидарности». Этот интерес обусловлен как практическими, так и теоретическими проблемами: возможностью управляемых партнерских отношений [manageable partnerships], создания сетей, возникновения контактов и длительных отношений, неконтрактных аспектов контрактных взаимодействий, принятия решений в условиях неопределенности, а также оценивания, производства и распределения рисков. В силу очевидных причин, исследование этих понятий требует объединенных усилий нескольких дисциплин, в том числе социологии.

3. ...И к общей теории социального действия

Внимание к понятиям доверия и солидарности привлекли исследователи из ICS при попытках создать общую теорию социального действия¹⁵. Как уже отмечалось, исследования этого центра основывались на критическом подходе и к общей

университете. После завершения работы над диссертацией он переехал в Амстердам, где до сих пор и пребывает. Ван Винден – один из немногих голландских экономистов, занимавшихся исследованиями в русле относительно молодой «экспериментальной экономики».

¹³ Ван Виттелостуйн опубликовал результаты масштабного исследования сокращения [downsizing] и его последствий для экономики и общества. Особенное внимание в работе уделяется Нидерландам, хотя в целом автор придерживается сравнительного подхода [Van Witteloostuijn 1999]. (Downsizing (иногда не переводят, используя кальку «даунсайзинг») – сокращение размеров организации, прежде всего плановое и систематическое сокращение рабочей силы, часто в результате финансовых потерь, проблем с потоком капитала, потери контрактов, технологических изменений или конкуренции. Подробнее см., например: Социально-ответственное реструктурирование предприятий. Введение в предмет. Под ред. Лузина А. М.: Международная организация труда, Европейский деловой форум бахаистов, 2001. С. 135 и гл.4. Прим. перев.)

¹⁴ О менеджменте партнерских отношений см. Nooteboom 1998. Б.Ноотбоом прежде работал в Гронингене, теперь – в Роттердаме. В работе представлен ясный и оригинальный анализ тонкостей партнерских отношений, опирающийся на теорию ресурсов и транзакционных издержек.

¹⁵ Об основных положениях см. Lindenberg 1998, Raub and Weesie 2000, Sanders 2000.

экономической теории, и к социологии. Экономическая дисциплина, с ее теоретической опорой на микроанализ индивидуального поведения, зачастую неспособна сохранять общество в качестве ведущего аналитического понятия. Социология же грешит противоположным недостатком: при объяснении слишком многих социальных явлений не принимается во внимание теоретическая ведущая роль индивидуального поведения¹⁶. Следовательно, интеграция этих двух дисциплин должна идти по одному пути, а именно: следует признать, что теоретическим приоритетом обеих дисциплин является теория индивидуального действия, а аналитическим приоритетом – общество.

Пока что основным результатом явилось развитие теории индивидуального действия и, в частности, совершенствование структуры аксиоматических посылок экономической теории действия [agency]. На социетальном уровне (при переходе с микро- на макроуровень) результаты пока нельзя назвать впечатляющими; по сути, они зачастую довольно тавтологичны. С другой стороны, обилие диссертаций, книг и статей способствовало развитию социальной теории, близкой неоклассической экономике, значимой для нее¹⁷ и порою неотличимой от нее¹⁸. Последнее замечание достаточно любопытно: «модель человека», преподносимая как совместный продукт экономической теории и социологии и описываемая как RREEMM (человек изобретательный, ограниченный, оценивающий, ожидающий, максимизирующий полезность)¹⁹, значительно ближе к экономической аксиоматике – пусть даже и с поправками (отнюдь не новыми) на ограниченность времени, информации, риск и неопределенность, – чем к типичной социологической проблеме, допустим, двойной случайности или формирования со стороны «Я» стабильных ожиданий относительно «Другого», и наоборот. Если эти проблемы и поднимаются [см., например, Raub and Weesie 2000], то в связи с вопросом о том, как сотрудничество может способствовать становлению длительных социальных отношений или, напротив, препятствовать им, причем, последние принимаются как данность. «Генетический» аспект (как его называют сторонники фигурационной социологии) здесь развит слабо, а вместе с ним – и возможность совершать переход с поведенческого микроуровня на макроуровень общества²⁰. Теоретический приоритет индивидуального действия покупается ценой

¹⁶ Приходит на ум все та же старая шутка: вся экономика – о выборе, при котором оптимален лишь один вариант; а вся социология – о том, почему не из чего выбирать. Пере- и недосоциализованные представления о человеке являются теми препятствиями, которые подлежат устранению. Конечно, можно спросить, справедливо ли приписывать экономике и социологии такие концепции и несбалансированные приоритеты. С моей точки зрения, экономика здесь изображена более правдиво, чем социология (достаточно вспомнить лишь таких оригинальных авторов, способствовавших развитию более рефлексивной экономической теории, как Р.Франк, А.Хиршман, Т.Шеллинг и А.Сен).

¹⁷ См. например: о связях, сетях и рынках труда [Flap and Tazelaar 1998], о контактах и карьерах [Voxman 1992], о неформальных сетях [Flache 1996], о сетях и доверии [Buskens 1999]. В исследованиях ICS связей и сетей заметно влияние М.Грановеттера и Р.Бурта. В скобках можно отметить, что положение голландской социологии в международном контексте во многом обязано именно этому направлению исследований.

¹⁸ См., например, исследование рынка труда [Wielers and Schippers 1998].

¹⁹ RREEMM – resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man.

²⁰ Вклад фигурационной социологии в экономическую социологию невелик, но любопытен. Вот два недавних примера: о конкуренции и цивилизации [Stokvis 1999] и о кодах действия [action codes] в голландских рабочих коллективах [Iterson 2000]. В обоих исследованиях показана связь микро и макро: Р.Стоквис увязывает идею Й.Шумпетера о предпринимательском действии с изменениями режимов конкуренции и подразумеваемыми

аналитической уступки и экономике, и социологии. Например, такие понятия, как социальный капитал, рассматриваются главным образом как атрибуты и ресурсы индивидов (которые, говоря словами Альберта Хиршмана, «принимают выбор»), а не как отношения, формирующие понятие социального индивида («делающего выбор») [preference taking / preference making].

Опять-таки, связь с экономико-социологической тематикой, может быть, и есть, однако ее нельзя назвать неразрывной. В сущности, ICS следует моде «экономического империализма» эпохи Гэри Беккера, когда экономическая теория и экономическая социология определяются на основании не предмета, а подхода. Можно утверждать, что это направление находится в русле попытки построить общую теорию социального действия, однако оно довольно далеко отстоит от экономической социологии в ее традиционном понимании.

4. Угасание экономической социологии? Судьба «хозяйства и общества» и интегрированная «социоэкономика»

Наиболее явные попытки «оживить» экономическую социологию заметны в Тилбургском университете. Их вдохновителем, вплоть до своего недавнего ухода на пенсию, был Й. ван Везель, профессор социологии, серьезно размышлявший об интеграции экономики и социологии. Однако почти в не меньшей степени в своей работе он интересовался и изучением равновесия современных, дифференцированных и сложных обществ. Его подход опирался главным образом на структурный функционализм с некоторыми отступлениями в системную теорию – под влиянием Н.Лумана и особенно Р.Мюнха. В его работе заметны и мотивы разработанной Т.Парсонсом системной схемы AGIL. В его последней книге предложена хорошая основа для общего подхода к экономической социологии, и этот подход используется для сравнительного анализа трудовых систем разных стран [Van Wezel and Havekes 1995]. Книга характеризуется теоретической смелостью, оригинальным преломлением теории Парсонса, а также применением формальной и субстантивной теорий для сравнительного анализа трудовых систем. Чего ей недостает, так это признания того факта, что, скажем, понятие политического общества в понимании Э.Дюркгейма или, в данном случае, Т.Парсонса, не является общим знаменателем для различных подсистем общества (экономики, политики, сообщества и культуры). Это замечание относится не только к тщательному, насколько это возможно, исследованию ван Везелем финансовых рынков и их влиянию на рынки труда, но и, в большей степени, к его исследованию рынков труда и занятости как таковых.

Стоит упомянуть еще одно событие, связанное с ван Везелем. С момента основания Общества развития социоэкономики (SASE) ван Везель стремился укрепить его позиции в Нидерландах. В результате, незадолго до выхода на пенсию он представил Тилбургскому университету отчет о работе и предложения по дальнейшему развитию данного направления. В нем содержалась и программа курса по «социоэкономике», который можно было бы читать на факультетах экономики и социальных наук. Отчет и программа активно обсуждались на этих факультетах. Однако никаких действий предпринято не было, и после ухода ван Везеля новых инициатив в этом направлении не возникало. В заключение, имея в виду проработку некоторых важных тем, нельзя

видами зависимости; А. ван Итерсон увязывает коды действия на рабочем месте с долгосрочным развитием социальной и экономической истории Нидерландов (в целом, в русле оригинальной попытки Израэля объяснить голландскую республику). Однако, если не считать этих и нескольких других работ, то акцент фигуративной социологии – не на экономической социологии или хозяйстве и обществе.

сказать, что экономическая социология в Нидерландах отсутствует (в этом смысле она развивается достаточно оживленно). Однако какой-то объединяющей структуры в виде кафедр, учебных и исследовательских программ, специального финансирования не существует.

Библиография

- Arts, W. (1976): *Geen Procrustusbed? Over de relevantie van de individualistische traditie voor een integratie van economie en sociologie (Not a bed of Procrustus? On the relevance of the individualistic tradition for an integration of economics and sociology)*. Pp. 75-90 in: W. Arts et al, eds.: *Gedrag en Structuur (Behaviour and Structure)*. Book-edition 1976 of Mens en Maatschappij; Rotterdam: Universitaire Pers Rotterdam.
- Boxman, E.A.W. (1992): *Contacten en Carrière (Contacts and Career)*. Amsterdam: Thesis publishers.
- Buskens, V. (1999): *Social Networks and Trust*. Amsterdam: Thesis Publishers.
- Buitendam, A., ed. (1987): *Arbeidsmarkt, Arbeidsorganisatie, Arbeidsverhoudingen (Labour Market, Work Organization and Industrial Relations)*. Deventer: Kluwer.
- Douma, S. and H. Schreuder (1992): *Economic Approaches to Organizations*. New York etc.: Prentice Hall.
- Flache, A. (1996): *The Double Edge of Networks*. Amsterdam: Thesis Publishers.
- Flap, H.D. and F. Tazelaar (1988): *De rol van informele sociale netwerken op de arbeidsmarkt (The role of informal social networks in labour markets)*. Pp. 48-64 in: H.D. Flap and W.A. Arts, eds.: *De Flexibele Arbeidsmarkt (The Flexible Labour Market)*. Book edition 1988 of Mens en Maatschappij; Deventer: Van Loghum Slaterus.
- Gadourek, I. (1976): *Convergence and diversification in the methodologies of economics and sociology*. Pp. 96-127 in: Huppés, ed. 1976.
- Glebbeek, A. and H. de Vos (2001): *Heeft de sociologie een toekomst? (Does sociology have a future?)*. In: *Mens en Maatschappij*, 2001/1 (forthcoming).
- Huppés, T. ed. (1976): *Economics and Sociology: Towards and Integration*. Leiden: Martinus Nijhoff Social Sciences Division.
- Huppés, T. (1976): *Economic sociology or sociological economics?* Pp. 27-50 in: Huppés, ed. 1976.
- Huppés, T. (1976): *Anomie and inflation*. Pp. 128-160 in: Huppés, ed. 1976.
- Iterson, A. van (2000): *Rules of actions in Dutch work organizations*. In: *The Netherlands' Journal of Social Sciences*. 36/2: 176-187.
- Keizer, P.K. (1982): *Inflatie als Politiek-Economisch Verschijnsel (Inflation as a Political-Economic Phenomenon)*. Leiden: Stenfert Kroese.
- Keizer, P.K. and J. Soeters, eds. (1987): *Economie, Sociologie en Psychologie: Visies op Integratie*. Assen/Maastricht: Van Gorcum.
- Keizer, P.K. and J. Soeters (1987): *'The state of the art'*. Pp. 15-49 in: P.K. Keizer and J. Soeters, eds. 1987.

- Lindenberg, S. (1986): How sociological theory lost its central issue and what can be done about it. Pp. 19-24 in: S. Lindenberg et al, eds: *Approaches to Social Theory*. New York: Russell Sage Foundation.
- Lindenberg, S. (1998): Solidarity, its microfoundations and macro dependence. In: P. Doreian and T.J. Fafaro, eds.: *The Problem of Solidarity: Theories and Models*. Amsterdam: Gordon and Breach.
- Neubourg, C. de (1987): Naar een theorie van arbeidsaanbod gebaseerd op complexe rationaliteit (Towards a theory of the supply of labour, based on complex rationality). Pp. 161-184 in: P.K. Keizer and J. Soeters, eds. 1987.
- Nooteboom, B. (1998): *Management van Partnerships (Management of Partnerships)*. Schoonhoven: Academic Service.
- Poel J. van de (1987): Berichtgeving en gedragswetenschappen (Accounting and behavioural sciences). Pp. 133-157 in: P.K. Keizer and J. Soeters, eds. 1987.
- Praag, B.M.S. van, et al (1979): The definition and the measurement of Social Reference Spaces. In: *The Netherlands' Journal of Sociology* 21: 13-25
- Praag, B.M.S van (1985) Linking economics with psychology, An economist's view. In: *Journal of Economic Psychology* 6: 289-311.
- Raub, W. and J. Weesie (2000): The management of matches: a research programme on solidarity in durable social relations. In: *The Netherlands' Journal of Social Sciences* 36/1: 71-88.
- Rossum, W. van (1985): De economie als niet-restrictieve discipline? (Economics as a non-restrictive discipline?). Pp. 77-83 in: J. Muysken and H. Schreuder, eds.: *Economische Wetenschappen: Eenheid in Verscheidenheid? (Economic Sciences: Unity in Diversity?)*. Assen/Maastricht: Van Gorcum.
- Sanders, K. (2000): *Solidair Gedrag binnen Moderne Arbeidsorganisaties (Solidary Behaviour in Modern Work Organizations)*. Tilburg: Dutch University Press.
- Stokvis, R. (1999): *Concurrentie en Beschaving (Competition and Civilization)*. Amsterdam: Boom.
- Wezel, J. van and M. Havekes (1995): *Economie en Samenleving (Economy and Society)*. Utrecht: Lemma.
- Wielers, R. and J. Schippers (1998): Labour market research; The supremacy of neoclassical economic theory. Pp. 37-61 in: G. Evers et al, eds.: *Work, Organisation and Labour in Dutch Society*. Dordrecht/Boston/London: Kluwer Academic Publishers.
- Winden, F.A.A.M. van (1983): *On the Interaction between State and Private Sector*. Amsterdam etc.: North Holland.
- Wippler, R. (1987): Sociologie en economie: mogelijkheden voor en grenzen aan integratie (Sociology and economics: opportunities for and limits on integration). Pp. 73-90 in: P.K. Keizer and J. Soeters, eds: *Economie, Sociologie en Psychologie: Visies op Integratie (Economics, Sociology and Psychology: Visions on Integration)*. Assen/Maastricht: Van Gorcum.
- Witteloostuijn, A. van (1999): *De Anorexiastrategie (The Anorexia-Strategy)*. Amsterdam/Antwerpen: De Arbeiderspers.

Zuthem, H.J. van (1973): *Inleiding in de Economische Sociologie (Introduction to Economic Sociology)*. Amsterdam: De Bussy.

Zuthem, H.J. van (1984): *Mensen en Machten in het Economisch Leven (People and Powers in Economic Life)*. Deventer: Van Loghum Slaterus.

Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии – 4

Базы социологических данных в Интернет

Новикова Елена Геннадьевна

Московская высшая школа социальных и экономических наук

E-mail: neg@msses.ru

Интернет значительно расширяет возможности профессиональной коммуникации и облегчает поиск различной информации. Однако многие уникальные возможности всемирной сети остаются нами не освоены. В частности, лишь немногие из нас пользуются массивами социологических данных, доступными в онлайн-режиме через Интернет. Вероятно, нам трудно поверить в то, что «добрые коллеги из-за границы» готовы совершенно бесплатно не только открыть нам свой инструментарий, но и предоставить массивы первичных данных. Тем не менее, для доступа ко многим базам данных достаточно пройти не очень сложную процедуру регистрации, а просмотр вопросников или описания переменных в большинстве случаев не требует и этого. В данном выпуске мы расскажем лишь о двух массивах данных и о процедуре получения доступа к ним. По мере того, как у нас самих будет складываться более систематизированное представление о базах данных, доступных через Интернет, мы будем информировать вас об этом. Надеемся, данный обзор окажется полезным.

Center Applied Research (Tilburg University)

<http://center-ar.kub.nl>

CentER Savings Survey. CSS.

VSU panel

<http://center-ar.kub.nl/website.php3?p=cindex&l=1>

Это панельное исследование проводится с 1993 г. в Нидерландах Центром прикладных исследований Тилбургского университета. Панель состоит примерно из 2000 домохозяйств. Опрос проводится по электронной почте. К сегодняшнему моменту прошло уже 6 волн опросов (одна волна в год). *Основной целью исследования является изучение экономических и психологических детерминант финансового поведения,* поэтому данные будут особенно интересны исследователям, занимающимся экономической психологией. Они содержат подробную информацию о работе, пенсионных пособиях, жилье, доходах, здоровье, мнении респондентов о своей финансовой ситуации, отношении к риску и многом другом. Мы вкратце опишем тематические разделы вопросника. Подробное описание всех переменных доступно на сайте института в свободном режиме (без регистрации) в формате pdf.

Вопросник состоит из шести тематических блоков:

1. общая информация о домохозяйстве;
2. домашнее хозяйство и работа;
3. жилье;

4. здоровье и доходы;
5. активы и пассивы;
6. экономические и психологические детерминанты финансового поведения.

Общая информация о домохозяйстве; домашнее хозяйство и работа

Два первых раздела включают стандартные вопросы о составе домашнего хозяйства (количестве членов домохозяйства, количестве детей, степени родства с главой домохозяйства); структуре доходов и расходов домохозяйства; наличии у членов домохозяйства оплачиваемой работы; доходах от оплачиваемой работы и пр.

Жилье

Помимо вопросов о типе, стоимости (в том числе, коммунальных услуг) и условиях жилья, раздел содержит вопросы о планах относительно смены жилья или его будущего обустройства. Казалось бы, описание жилищных условий – достаточно узкая тема, однако данный раздел анкеты состоит более чем из 90 вопросов. Подчеркнем, что этот блок (впрочем, как и все исследование) нацелен не просто на выявление «голых» фактов, а на изучение экономической и психологической мотивации тех или иных действий.

Доходы и здоровье

Всем членам домохозяйства старше 16 лет задаются вопросы об источниках их доходов: доходы от заработной платы; доходы от самостоятельной занятости; пенсионные доходы; доходы от различных пособий (социальная поддержка, пособия по инвалидности и пр.). Здесь также содержатся вопросы о наследстве, медицинском страховании, родительской поддержке, уровне налогообложения. Кроме того, выясняются субъективные представления респондентов о том, какой доход является высоким, а какой низким.

Вопросы о здоровье касаются роста, веса, потребления алкоголя, курения, отношения к собственному здоровью.

Сбережения (активы и пассивы)

Значительное число вопросов посвящено сбережениям. Активы и пассивы рассматриваются очень детально. Активы разбиты более чем на двадцать наименований. В пассивах выделяют восемь компонент. Разумеется, выясняются не только виды сбережений, но и их сумма. Спрашивается, в каких именно финансовых учреждениях респонденты хранят свои сбережения. Однако данная информация вряд ли представляет интерес для неголландских исследователей.

Экономические и психологические детерминанты финансового поведения

Данный раздел включает вопросы на следующие темы:

- доходы домохозяйства и ожидания по поводу будущего дохода;
- установки, касающиеся сберегательного поведения;
- оценка собственной финансовой ситуации по сравнению с ситуацией других людей;
- приятие/ неприятие финансового риска; планирование своих финансовых дел;
- пользование пластиковыми картами и отношение к ним;
- ожидания по поводу получения наследства;
- индивидуальные психологические характеристики респондента.

Как получить доступ к данным?

Процедура на удивление проста и состоит всего из двух шагов. Надо скачать с сайта форму заявления¹, подписать ее и отправить по факсу или по почте в Университет Тилбурга². Как только заявление будет получено, вам по электронной почте вышлют логин и пароль для доступа к данным. Срок действия пароля не ограничен и не требует продления. Разумеется, подписав соглашение, вы принимаете на себя некоторые обязательства: в частности, данные могут быть использованы только в научных целях, не могут копироваться и передаваться третьим лицам. Кроме этого, предполагается, что вы вышлете копию статьи, написанную с использованием данного массива, в Университет Тилбурга.

UK Data Archive

<http://www.data-archive.ac.uk>

UK Data Archive – это Великобританский национальный архив баз данных, обеспечивающий доступ к различным коллекциям баз данных в социальных науках. Сайт поддерживается Университетом Эссекса, ESRC (Economic and Social Research Council) и JISC (Joined Information Systems Committee). На сайте Архива предусмотрены различные поисковые возможности, в том числе, поиск по другим архивам Великобритании, базы которых не всегда доступны через Интернет (страница поиска: <http://www.data-archive.ac.uk/findingData/locatingData.asp>). Искать можно по темам, что кажется нам наиболее удобным, если у исследователя нет необходимости в каком-то конкретном массиве. Возможен также поиск во всем каталоге по ключевым словам. По вполне понятным причинам нас в первую очередь интересуют массивы, доступ к которым возможен в режиме on-line через Интернет.

Итак, через сайт UK Data Archive в режиме on-line доступны следующие коллекции баз данных.

- GBHD: Great Britain Historical Database Online;
- MIMAS: Manchester Information and Associated Services;
- NESSTAR: Networked Social Science Tools and Resources;
- NS DataBank: National Statistics macro-economic time series data.

По всей видимости, для экономсоциологов наибольший интерес представляют базы социологических данных, размещенные на сайте MIMAS (<http://www.mimas.ac.uk/>). Данные здесь представлены в различных статистических пакетах (SPSS, STATA, SIR). На наш взгляд, одним из наиболее интересных массивов, доступных через MIMAS, является массив, собранный в ходе лонгитюдного панельного исследования британских домохозяйств (British Household Panel Survey)³. Остановимся на описании данного исследования более подробно.

¹ Форму заявления можно скачать здесь: http://center-ar.kub.nl/website.php3?p=css_rules&l=1.

² Адрес: CentER Applied Research, Tilburg University, P.O. Box 90153, 5000 LE Tilburg, The Netherlands; fax +31 13 4663066.

³ Российский RLMS является аналогом BHPS.

British Household Panel Survey

<http://www.mimas.ac.uk/surveys/bhps/>

<http://www.iser.essex.ac.uk/bhps/index.php>

Лонгитюдное панельное исследование британских домохозяйств (BHPS) проводится Институтом социальных и экономических исследований (ISER) Эссекского университета при поддержке Совета по экономическим и социальным исследованиям (ESRC).

Структура BHPS

BHPS проводится с 1991 г. и будет продолжаться, по крайней мере, еще до 2004 г. Британская панель включает в себя примерно 5500 домохозяйств. Основное достоинство данного исследования заключается не только в том, что оно а) лонгитюдное, б) панельное. Помимо этого оно еще и репрезентативно для Великобритании. Исследование содержит краткий семейный вопросник и более детальную индивидуальную анкету, которую заполняют все члены домохозяйства старше 16 лет.

Анкету можно просмотреть здесь: <http://www.iser.essex.ac.uk/bhps/doc/index.html> .

Данные, собранные в ходе панельного исследования, позволяют получить следующую информацию:

- структура домохозяйства и ее изменение во времени;
- участие членов домохозяйства на рынке труда;
- образование и квалификация;
- доходы и здоровье;
- здоровье и пользование медицинскими услугами;
- мобильность (смена места жительства);
- социально-экономический статус респондентов.

Кроме этого, каждая волна содержит специальный тематический блок вопросов об изменениях внутри домохозяйства. Так, например, во второй волне задавались вопросы об истории семейной жизни, третья волна включала информацию о трудовом пути членов домохозяйств. В четвертой волне был использован детский вопросник (опрашивались дети от 11 до 15 лет). Начиная с пятой волны значительно расширился блок вопросов, касающихся финансового положения домохозяйства. Так, к вопросам о сбережениях, доходах и расходах добавились более детальные вопросы об источниках этих доходов, о собственности домохозяйств и пр.

Как получить доступ к данным?

Поскольку британский архив данных представляет собой сложную систему, объединяющую несколько коллекций баз данных, каждая из которых содержит еще более десятка различных баз, процедура получения доступа к данным здесь достаточно сложная. Правда, заметим, что регистрация в UK Data Archive необходима для получения не всех баз данных, размещенных на сайте MIMAS. Однако в случае с BHPS (как и в случае со всеми панельными исследованиями, доступными через MIMAS)

требуется двойная регистрация. Постараемся описать последовательно все необходимые шаги по регистрации⁴.

Чтобы получить доступ к любому панельному исследованию, размещенному на сайте MIMAS, следует:

- 1) Зарегистрироваться в UK Data Archive (<http://www.data-archive.ac.uk>, кнопка «first time user»). Регистрация заключается в следующем: вы самостоятельно выбираете себе логин и пароль, заполняете поля информации о себе и о проекте, для которого вам нужны данные. После этого скачиваете текст соглашения (<http://www.data-archive.ac.uk/orderingData/linkAccessAgreement.asp>) и отправляете его по почте⁵. Как только соглашение будет получено, вам вышлют по электронной почте уведомление об активизации вашего пароля.
- 2) Зарегистрироваться в MIMAS (<http://www.mimas.ac.uk>). Если вы решили получить доступ к массивам, собранным в результате панельных исследований⁶, доступных через MIMAS, вам необходимо со страницы <http://www.mimas.ac.uk/registration/forms.html> скачать регистрационную форму «MIMAS/Irwell Individual User Registration», подписать ее и отправить по почте в MIMAS. Логин и пароль будет выслан вам также по почте.

Доступ к массивам возможен как с сайта Архива, так и с сайта MIMAS. Однако в случае сайта MIMAS для каждого массива данных необходимо заполнять отдельную регистрационную форму, в то время как в Архиве достаточно зарегистрироваться один раз.

⁴ Также обращаем ваше внимание, что вся процедура регистрации описана здесь: <http://www.mimas.ac.uk/registration/irwell.html>. Однако это описание показалось нам недостаточно подробным и ясным.

⁵ Адрес: UK Data Archive, University of Essex, Wivenhoe Park, Colchester, Essex, CO4 3SQ (tel.: 01206 872001, fax: 01206 872003 Email: archive@essex.ac.uk).

⁶ Для каждого типа данных, хранящихся в MIMAS, предусмотрена собственная процедура регистрации.

Новые книги

Памяти Леонида Абрамовича Гордона¹

Социологи призывают к экономистам и политикам: «Господа, думайте о социальных следствиях проводимых реформ!». Размышления при изучении последней соавторской книги Л.А. Гордона и Э.В. Клопова «Потери и приобретения в России девяностых». В двух томах. М.: Эдиториал УРСС, 2001.

Ядов Владимир Александрович

Институт социологии РАН

Двухтомник Леонида Гордона и Эдуарда Клопова – воистину событие в нашей социологической литературе. Авторы представили онтологию о положении народных масс в России, рабочих в особенности, с начала реформ и до конца 90-х. Как заявлено во введении, гражданская и идейная позиция авторов – следовать народническо-социалистической традиции (с. 4).

Не могу не рассказать, как Леонид Гордон при торжественном открытии фонда М.С.Горбачева реагировал на доклад А. Н. Яковлева, только что (правда, ненадолго) занявшего должность исполнительного директора, перед солидной, но достаточно узкой, элитной аудиторией «шестидесятников». Его сообщение называлось примерно так: «Что из социальных теорий нашего века способно перейти в наступающее столетие». В своем часовом выступлении докладчик уделил немало внимания критике ошибок Маркса и марксистов. Первым, кто задал вопрос выступавшему, был Леонид Гордон. «Александр Николаевич, – сказал Гордон, – я никогда не был членом партии, но считаю себя марксистом. Вы же были Секретарем ЦК КПСС по идеологии. Неужели Вы не находите у Маркса ничего позитивного?» Последовала незабываемая реплика А. Яковлева: «Если хотите, чтобы вам осветили позитивные стороны марксистской теории, пригласите другого оратора». Позже Владимир Шляпентох с присущим ему сарказмом комментировал этот эпизод как образец «кассетного мышления». Одна кассета изъята, другая вставлена.

Рецензируемая монография о потерях и обретениях российского населения в 90-е гг. демонстрирует принципиально иной интеллектуальный аппарат работы ученых: авторы ничего не забыли из классики, питавшей социал-демократов, но многому научились. Они не забыли, что общественное устройство – это, прежде всего, способ производства и соответствующие ему взаимоотношения социальных групп и классов; но, помимо того, это социально-культурная система, что в марксистской традиции определенно недооценивалось, а то и вовсе игнорировалось. Они остаются на позициях скрупулезного анализа экономических реалий реформируемого общества и интенсивно обращаются к статистике труда, показателям уровня доходов населения (явных и скрытых), статистике забастовок рабочих и данным опросов относительно мотивации

¹ О Л.А.Гордоне см. также: Экономическая социология. 2001. Том 2, № 4.

рабочего движения; анализируют историю профсоюзного движения последних лет и сравнивают трудовые отношения советского периода с сегодняшним состоянием по сути катастрофического упадка функций профсоюзов как представителей интересов наемных работников (приводятся соответствующие данные представительных опросов). Авторы детально описывают процессы социального расслоения, проявления теневой экономики в области трудовых отношений (укрываемые от налогов выплаты «в лапу», с подсчетом пропорций легальных и нелегальных выплат); они рассматривают повседневный быт россиянина и сдвиги в том, что называлось досугом трудящихся (вспомним классическую работу Л. Гордона и Э. Клопова «Человек после работы»). Наконец, они ответственно пытаются «свести баланс» того, что выиграла и что проиграла основная масса нашего населения вследствие непоследовательных реформ.

Прежде всего, следует обратиться к первому тому сочинения, в котором Леонид Гордон (историк по базовому образованию) обсуждает особенности российских трансформаций в ретроспективе и перспективе². Главная мысль состоит в том, что при некоторых общих закономерностях перехода к *«научно-индустриальному обществу»*, вследствие разницы предшествующего развития, сдвиги, составляющие научно-технический переход, в разных странах, и, что еще важнее, в разных типах стран, отличаются существенным разнообразием (с. 20). Здесь существенно заметить более точное наименование фазы европейских трансформаций, нежели переход от доиндустриального к индустриальному обществу. И я чувствую благотворное влияние именно Маркса, который утверждал, что, когда наука станет непосредственной производительной силой, весь облик социально-экономического устройства радикально изменится. Маркс, правда, связывал этот перелом с возникновением коммунистической формации, но методологически он схватил проблему точнее, чем другие видные мыслители. Сегодня мы имеем разнородные концепции, одна из которых доиндустриальное – постиндустриальное, а другая – технотронное, либо информационное общество. Гордон объединил эти концепции в одну и сделал маленькое открытие. Впрочем, когда Питирим Сорокин впервые употребил понятие социально-культурная система, это тоже было маленьким открытием, - нынче никто и не задумывается об «изобретателе» термина, настолько он стал привычным.

Особенности наших прорывов к научно-индустриальному обществу автор усматривает в отсутствии политической демократии, патриархальности и необразованности, отсутствии гражданского общества и безусловном давлении государственных структур. В итоге – постоянное отставание и «догоняние»: в 90-е гг. мы отставали от развитых стран Запада на 2-3 порядка по всем главным направлениям экономико-социального развития (с. 29). Из этого авторы делают вывод, что российские преобразования займут период не одного поколения (страстные возражения против такого заключения и, в частности, на международных конференциях «Куда идет Россия?»³ имеют скорее эмоциональную, нежели рациональную основу).

Авторы точно указывают на наиболее уязвимое место наших трансформаций – слабость государства, развал государственных институтов, а отсюда все «прелести»

² Относительно авторства Гордона – это мое предположение, поскольку сами авторы не указывают, кем именно написан тот или иной раздел, но я неоднократно участвовал в обсуждениях выступлений Леонида Абрамовича по этим сюжетам.

³ Речь идет о ежегодных Международных симпозиумах Интерцентра МВШСЭН. Обзор материалов Симпозиума см.: Экономическая социология. 2000. Том 1. № 2. С. 85-93.

ельцинского периода и нынешние, далеко не преодоленные: недоверие всем социальным институтам, теневая экономика и т.д.

В восстановлении государственности усматриваются не только плюсы, но и опасность авторитаризма. Историко-прогностические схемы, приводимые в книге (например, на с. 85), указывают на высокие возможности становления авторитарного режима. Авторы книги еще не знали, что случится в сентябре 2001 г. в США и к чему это уже сегодня ведет не только в России, но и в самой демократической державе мира, где Президент санкционировал прослушку телефонных переговоров, – а что дальше? Мы еще будем вспоминать 90-е как эпоху невиданного либерализма.

Перспективы развития гражданского общества авторы также оценивают достаточно пессимистично. (Достаточно заметить, что само государство в лице Президента собирает на днях «Гражданский форум», чтобы, что называется, начать построение гражданского общества в России как всегда «сверху». Воистину Россия – это «другая Европа», как сформулировала В.Г. Федотова.)

Большая часть двухтомного сочинения посвящена анализу реального экономического и социального положения граждан России и положению рабочих в особенности, роли профсоюзного движения. Здесь нельзя не отметить скрупулезность, детальность, фактуальную обоснованность анализа тех тенденций, которые практически «у всех на виду». Мы знаем о расслоении на богатейших и основную массу бедствующих, знаем о бессилии профсоюзов (даже неофициальные профобъединения, показывают авторы, сближаются с традиционными профсоюзами, ничуть не выигрывая от этого в своем авторитете среди наемных работников). Используя данные ВЦИОМ, авторы показывают (с. 219), что с 1994 по 2000 гг. доля «вполне доверяющих профсоюзам» колебалась среди всех групп населения в пределах 8–10%, в среде рабочих от 9 до 14%, а доля считающих, что профсоюзы «совершенно не заслуживают доверия», постоянно и во всех группах составляет четыре десятых! Как далеки мы от цивилизованного классового капиталистического общества, где одни владеют средствами производства и извлекают прибавочную стоимость от эксплуатации труда наемных работников, а последние продают свою рабочую силу, но как при этом торгуются! Дело не в той классовой солидарности пролетариата, каковая революционным путем «повернет ход истории», – здесь пророчества марксистов исторически не подтвердились. Проблема в осознании солидарности работников наемного труда в их переговорах с работодателями под гарантии достигнутых договоренностей со стороны закона – так называемый трипартизм.

Позволю себе отступление в личные воспоминания, связанные с впечатлениями о действии данного правила межклассовых отношений в «цивилизованной» Германии. Приблизительно в 1997 г. я имел возможность «включенного наблюдения» переговорного процесса между советом профсоюзов и хозяевами сталелитейной компании IG Farbenindustri. С обеих сторон выступают эксперты, которые анализируют экономическую конъюнктуру и выдвигают свои требования: профсоюзы – повысить тарифные ставки, работодатели – против. Аргумент со стороны последних таков: да, мы находимся на подъеме и можем поднять тарифы, но не на столько, насколько вы требуете. Почему? А по той причине, что ваши товарищи из бывшей ГДР находятся в тяжелейшем положении и следует увеличить отчисления в бюджет для подтягивания Восточных земель. Кто должен помогать восточным сталелитейщикам, как не IG Farbenindustri – монополия в сталелитейном производстве? Вы намерены проявить солидарность с восточными немцами? – таков был общий тон переговоров, длившихся три дня. Я вернулся в штаб-квартиру компании к моменту подписания Генерального соглашения. И что услышал? Профсоюзники заявляли о безусловной солидарности с

восточными товарищами, представители капитала выражали сожаление, что не могут поднять ставки выше определенной (не помню какой) суммы. Далее – подписание Генерального соглашения и фуршет. Самое главное: соглашение устанавливает нормативы оплаты труда по профессиям и разрядам, и если соглашение нарушит работодатель, узаконена забастовка (с оплатой по суду нерабочих дней). Если же рабочие потребуют более высокой, чем определено соглашением, оплаты труда, закон не признает забастовку правомочной. Будет ли такое в близком или хотя бы неблизком будущем в системе наших трудовых отношений? Десять лет пребываем в рыночной экономике «спесфицкого» типа (как проговаривал Аркадий Райкин), а Дума все еще не обсуждает Трудовой кодекс – основу основ отношений между трудом и капиталом!

Сильное впечатление производят статистические свидетельства соотношения легальных и теневых выплат работникам. Резюмируя многочисленные статистики, авторы заключают, что «с разумной уверенностью можно говорить, что действительные размеры заработной платы в нашей стране превосходили официальные показатели не менее, чем в 1,1-1,3 раза и не более, чем в 1,4–1,5 раза за период 1995-1999 гг.» (с. 271 второго тома). Отсюда, - заключают коллеги, – разрушение нравов, что не менее, а явно более существенно в социальном смысле и на длительную перспективу.

Надо особо отметить тонкий анализ именно морально-психологических следствий экономического неустройства. В книге содержится фрагмент, ранее опубликованный Л. Гордоном в «Независимой газете». Показано, что задержки с выплатами вызвали особый психологический стресс, стимулировали бурные протесты вроде «рельсовой войны» шахтеров. Но... оказывается, что при аккуратных экономических подсчетах работодатель терял больше, сравнительно с тем, что было бы при стабильных выплатах. Воруют! Потому что не немцы, а, так сказать, бизнесмены «отечественного разлива».

Авторы совершили методологическое открытие в наиважнейшей проблематике анализа социального расслоения. Они предложили свой *многомерный метод расчетов уровня благосостояния*. В интегральном показателе учитываются: общая оценка материального положения (самооценка), уровень душевого дохода, качественно-описательная характеристика уровня жизни (*живем без забот – экономим, но все же... - едва сводим концы с концами - живем за гранью бедности*), обеспеченность современным домашне-семейным имуществом (высокая, средняя, низкая; полная необеспеченность), удовлетворенность питанием (от «вполне удовлетворен» до «совсем не удовлетворен») и, наконец, удовлетворенность жильем (с. 442). По существу, это показатели качества жизни, т.е. самовосприятия благополучия-неблагополучия, что классические марксисты никоим образом бы не одобрили (сколько споров на эту тему было в середине 70-х и сколько обвинений в буржуазном идеализме со стороны таких ученых, как, например, И. Чангли). Между тем, именно самовосприятие условий жизни есть факт, достойный самого пристального внимания социолога, ибо оно-то и образует «социальную реальность», побуждающую живого субъекта к социальному действию или бездействию. В итоге авторами было установлено, что с 1995 до 1997 гг. имело место вполне устойчивое расслоение граждан России: в относительно благоприятном положении пребывали 15%, в бедственном постоянно находилось около трети и остальные – в промежуточном состоянии (с. 453). Другие авторы приводят иные статистики, а «по гамбургскому счету» картина получается аналогичной.

Еще один сюжет (на всех проблемах, затрагиваемых в сочинении, остановиться просто невозможно!) достоин быть отмеченным – концепция «*усеченной безработицы*». Излишки рабочей силы, детально показывают авторы, были повседневной нормой

советской экономики, отчего и ужасающе низкая производительность труда в расчете на одного работающего. Опять тянет меня поделиться собственными впечатлениями от той же Германии. На этот раз – впечатления инвалида с вывихнутой рукой, которого добрый немецкий профессор за свои деньги пригласил обследоваться в Билефельдском Krankenhaus – Дом для больных, – элегантное название обычной немецкой больницы. Стоит ли говорить, что ни я, ни кто-либо из местных калек не ждали более 3-5 минут приема врача. Фантастическое шоу последовало немедля после приема. Доктор отдал распоряжения по обследованиям, каковые его сестра вручила набранными на компьютере высокому персонажу в белом халате. Дальше разные люди (младший персонал – в зеленых халатах), как по конвейеру в фильме Чарли Чаплина буквально «протащили» больного, помогая снять и одеть наново и опять снять одежду. Помогали кто в белом, кто в зеленом. При снятии томограммы дама в белом детально объясняла, что происходит в моих сосудах и развернула так, чтобы я сам мог читать картинку на экране. Внимание! Когда кто-либо из белых халатов нуждался в помощи сотрудника в зеленом, он вызывал его по микрофону, приколотому к вороту халата. Ни в одном кабинете я не видел двух человек, второй появлялся на время и тут же исчезал. Сравним с приемом в поликлинике РАН. Спецобслуживание крупных ученых, академиков. Ожидание у врача не менее получаса, если повезет. В кабинете непременно сестра, которой решительно нечего делать во время осмотра больного, ее функция – выписать назначение на какой-нибудь анализ, тогда как доктор сам аккуратно заполняет историю болезни. Таких глупостей, как помочь снять одежду, даже если твоя рука недвижно висит, естественно нет.

Итак, вернемся к проблемам производительности труда в России не по личным впечатлениям, а по книге коллег. Избыток рабочей силы – факт. Унаследованный избыток рабочей силы авторы оценивают в 15% плюс экономический спад. «Полноценной работой», по оценкам специалистов, могли быть заняты 3/5 или 2/3, а фактически работали 9/10. Если на рубеже 90-х превышение потребной рабочей силы оценивалось примерно в 15% экономически активного населения, то к концу 90-х оно составляло одну треть или две пятых числящихся работающими, но фактически занятых далеко не в полную меру (с. 63). Это и определено авторами в качестве усеченной безработицы. Что дальше? При такой ситуации – низкие заработки с обоюдного согласия работодателя и работника. И как на этом фоне Президент Путин настаивает на вхождении во Всемирную торговую ассоциацию? Там же существуют общие нормативы, определяющие рыночную стоимость товаров, что непосредственно зависит от уровня производительности труда. Социологу, как и рядовому гражданину, понять способ решения проблемы не под силу. Мы же не рассчитываем на достойные, по западным стандартам, пособия безработным? Неужто опять эксперты экономисты предложат реформы, напрочь игнорируя их социальные следствия?

Стоит поразмыслить над заключением проведенного авторами добротного анализа положения народных масс в России. Каков же «баланс» потерь и приобретений? Авторы сводят итоги своего труда в прозрачную схему на с. 480.

Показатели улучшения и прогресса они фиксируют так:

- (а) формирование подлинных профсоюзов, свобода забастовок, начало демократизации трудовых отношений;
- (б) преодоление дефицита промышленных и потребительских товаров;
- (в) обновление и рост товаров бытовой техники;
- (г) прогресс в автомобилизации и телефонизации;

- (д) свобода в выборе форм досуга и получении информации;
- (е) свобода выезда за границу.

Потери:

- (а) сокращение доходов и покупательной способности большинства населения, низкие пенсии и потеря прежних сбережений;
- (б) задержки выплат зарплаты, пенсий, пособий;
- (в) безработица;
- (г) ухудшение питания;
- (д) потери в досуге и обеспечении отпускного отдыха;
- (е) деградация воспитания и отдыха детей;
- (ж) кризис образования, вплоть до отсева из школ и детской беспризорности;
- (з) опасность распада жилищного и коммунального обслуживания.

Справедливо не берясь рассчитывать этот баланс в рублях или иных числах, авторы следующим образом формулируют «обобщенно качественный вывод»: «...в сфере социально-экономического положения в узком смысле этого понятия (то есть, отвлекаясь от политических и духовных сдвигов, где прогресс особенно очевиден), так сказать, в непосредственно жизненной обстановке каждодневного труда, быта, потребления масштабы потерь и обретений если не равны, то сопоставимы, сравниваемы друг с другом. Во всяком случае, реальные условия жизни народного большинства, реальную социальную ситуацию в России 90-х гг. неверно характеризовать преобладанием одной тенденции: к ухудшению, либо к подъему. Здесь принципиально важно именно выявить противоречие параллельного развертывания двух разнонаправленных тенденций» (с. 479).

Я думаю, что это очень осторожная оценка, хотя более определенную действительно дать трудно. Периоды радикальных перемен, по теории Петра Штомпки, травматологичны, крайне болезненны. Если больной выжил, значит не все потеряно и жизнь наладится.

Еще раз хочется сказать, что Л. Гордон и Э. Клопов совершили научный и гражданский поступок: предоставили нам и потомкам добротню обоснованную фактами, реальную социально-экономическую и социально-культурную картину происходивших в 90-е годы драматических преобразований всей общественной системы. Кто другой проделал подобную титаническую работу?

Вот уже несколько лет Российская академия не может определить достойного кандидата премии по социологии. Теперь, я думаю, кандидаты есть, и бесспорные.

Книга Л. Гордона и Э. Клопова взывает к социальному осмыслению экономических трансформаций. Ее надо положить на рабочий стол каждому принимающему решения экономисту и политику.

Куценко О.Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенства в переходном обществе. Подходы западной социологии. Харьков: Издательский центр Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина, 2000 г., - 316 с.

Сердюкова Мария Викторовна

аспирант Томского государственного университета

E-mail: smv1234@mail.ru

*Если нет дифференциации по цвету штанов,
значит в жизни нет цели.
(Кин-дза-дза)*

Пожалуй, нет в социологии более популярной темы, чем тема социального неравенства. Некоторые авторы уверенно заявляют этот вопрос в качестве центрального для социологического анализа на протяжении всего периода развития социологии. И в самом деле, сложно назвать хотя бы одно авторитетное имя в социологии, обладатель которого не уделил бы внимание проблеме социальной дифференциации. Такой богатый теоретический материал, посвященный пониманию данного феномена, способствует появлению многочисленных публикаций, нацеленных на анализ, систематизацию или типологизацию тех теоретических концептов, которые были накоплены к настоящему времени по проблемам социального неравенства: почва для мета-социологического анализа здесь более чем благодатна. Основное (и, пожалуй, единственное) различие между этими публикациями состоит в заявленной цели анализа и в количестве эмпирического материала, привлеченного для подтверждения или опровержения тех или иных теоретических конструктов.

Цель, которую ставит перед собой О. Куценко при написании данной книги, первоначально состояла в том, чтобы «показать, как изменяется социально-классовое пространство Украины, как изменяется форма, содержание, социальная сила классовых образований». Однако, по утверждению самого автора, в процессе работы выяснилось, что известные теоретические схемы не вполне адекватны (или, более точно, практически не соответствуют) тем трансформационным процессам, которые происходят в современной Украине (или, более широко, во всем постсоветском обществе): сдвигам в социальном положении и сознании рабочего класса, гетерогенизации бывшей советской интеллигенции, укрепляющейся власти бизнеса и административной элиты, появлению новых социальных образований мелких предпринимателей и безработных, социальной активности пенсионеров и женщин и многому другому. Именно этим и обосновывается необходимость специального изучения и теоретического переосмысления богатого опыта западной социологии в исследованиях социальной динамики и процессов структурирования общества.

Работа состоит из пяти разделов и заключения. В каждом из разделов представлен анализ различных аспектов социально-классовых неравенств.

- В первом разделе определяется дискурс социальных неравенств, основные социально-философские и социологические подходы к изучению социального неравенства, рассматривается связь данных подходов как с происходящими

историческими событиями, так и с внутренней логикой развития проблематики «социального неравенства».

- Во втором разделе социальное неравенство рассматривается как неравенство прежде всего властных ресурсов, что автоматически сводит многоуровневую классовую модель к двумерной перспективе: «элита – массы». На наш взгляд, наибольший интерес в данном разделе представляет вопрос о возможности влияния масс на процессы социальных изменений, что еще раз отсылает нас к заявленной проблеме – поиску адекватной теоретической базы для изучения трансформирующегося общества.
- В третьем разделе рассматриваются другие факторы социального неравенства, которые, как фактор власти, являются общепризнанными: факторы собственности, занятости и профессии. Выбор именно этих факторов автор обосновывает их высокой значимостью для стратификации развитого индустриального общества. Автор подробно рассматривает развитие, перспективы и познавательные ограничения конкурирующих теоретических схем исследования неравенств, базирующихся именно в социально-профессиональном поле (как наиболее адекватного для современного общества).
- В следующем, четвертом разделе исследуются социальные и познавательные проблемы, связанные с увеличением структурирующей силы (роли) фактора образования в современном обществе.
- Нам показался особенно интересным пятый раздел, где предпринимается попытка выйти за рамки социально-профессиональных и властных полей классового неравенства, анализируются альтернативные теоретические подходы к описанию социального неравенства, а именно: факторы потребления, социального исключения, жизненно-стилевой подход П. Бурдьё и проч.
- В заключительном, шестом разделе предлагается авторская концепция классового анализа трансформационного процесса в постсоветской Украине исходя из теоретических оснований структурно-деятельностного подхода с применением принципа дополнительности.

Определение основных теоретических понятий, встречающихся в работе, дано в самом начале книги, во введении. Правда, некоторые понятия уточняются по мере употребления непосредственно на страницах книги.

На первый взгляд, книга О. Куценко стоит в ряду аналогичных работ, посвященных анализу теоретических подходов к изучению социального неравенства. Однако более подробное знакомство с данной книгой позволяет говорить о ее значительных преимуществах.

Теоретическая социология, разрабатываемая в определенной социальной культуре, не может не испытывать воздействия национальной традиции, а также специфического «духа» познания, сложившегося в конкретных исторических, социально-политических и социокультурных условиях общества. Поэтому О. Куценко не просто предлагает (описывает) теоретические подходы к изучению социального неравенства (что можно встретить и во множестве аналогичных работ), но и рассматривает их в историко-культурном контексте, что, на наш взгляд, и придает данной работе особое звучание. Именно эту особенность мы склонны назвать одним из основных достоинств данной

книги. Также можно отметить качество сравнительного анализа различных теоретических подходов и течений.

Несмотря на то, что автором заявлена проблематика поиска подходящих убедительных теорий социального структурирования трансформирующегося постсоветского общества (так как на сегодняшний день в анализе современных процессов чаще всего доминирует логика эмпиризма), сама О. Куценко остается в рамках классового анализа (пусть и модернизированного со времен Маркса и Вебера и дополненного современными теориями структурирования, постмодернистскими оттенками, вкраплениями жизненно-стилевого подхода и т.д.). Складывается ощущение, что автор заранее считает классовый подход наиболее адекватным сложившейся ситуации, и работа построена таким образом, чтобы сначала описать классовый подход, доказать его адекватность и затем предложить различные способы модернизации и адаптации данного подхода к современным условиям. Последний раздел книги, озаглавленный «Концептуальные основы классового анализа трансформирующегося постсоветского общества (вместо заключения)», косвенно подтверждает этот вывод.

Этот, скорее призрачный, недостаток легко превращается в достоинство работы, так как в результате в ней чрезвычайно подробно рассматривается классовый подход, сложившийся в теоретической социологии. Да и, наверное, нельзя «объять необъятное» и осветить все возможные теоретические подходы к пониманию природы социального неравенства.

Важно отметить, что книга написана доступным языком, причем автору удалось найти «золотую середину» между простотой и языком высокой теории.

Вполне естественно ожидать, что в работе, посвященной анализу теоретических подходов к изучению социального неравенства, будет достаточно обширная библиография. И в самом деле, список библиографических источников впечатляет. Пожалуй, его можно использовать в качестве отправного пункта для написания собственных эссе по любой теме, относящейся к широкому разделу социальной стратификации.

Сильно портит впечатление от хорошо написанной книги ее плохое оформление. Так, на страницах книги постоянно сменяются шрифты Arial и Times New Roman, причем обнаружить какое-либо смысловое значение такого рода замен не представляется возможным. Более того, шрифты могут сменяться в пределах не только одного параграфа, но и одного абзаца, что просто мешает нормальному чтению. Аналогичное замечание можно сделать и относительно размера шрифта.

Еще больше мешают чтению многочисленные орфографические ошибки. Текст элементарно не вычитан – постоянно можно встретить слияние предлога со словом, двух слов друг с другом, несогласованность падежей, разрыв одного предложения на две строчки и т.п., что затрудняет понимание мысли автора.

Однако, несмотря на отмеченные недостатки, мы склонны настоятельно рекомендовать книгу О.Д. Куценко профессиональным социологам, занимающимся исследованием социальной структуры и процессов, так как, с нашей точки зрения, данная работа вносит серьезный вклад в изучение процессов, происходящих ныне в постсоветском обществе. Думается, что при определенной (и не очень значительной) модификации предложенные теоретические разработки можно успешно применять для изучения современной России.

Исследовательские проекты

**СТАРТОВЫЕ МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ
ПОСЛЕ КРИЗИСА 1998 Г.:
ЗАНЯТОСТЬ, ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ И
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛОКАЛЬНЫМИ РЫНКАМИ ТРУДА¹**

Руководитель проекта:

Е.М.Бухвальд, д.э.н., Институт экономики РАН.

E-mail: buchvald@inst-econ.org.ru .

Участники проекта:

А.Ю.Чепуренко, д.э.н., директор Центра частного и малого предпринимательства РНИСиНП;

Т.Б.Обыдённова, с.н.с., Центр частного и малого предпринимательства РНИСиНП.

Сроки реализации проекта: февраль – декабрь 2001 г.

Описание проблемы. Малое предпринимательство (МП) – сравнительно новый элемент российской хозяйственной системы. Общеизвестным считается тезис, согласно которому малые предприятия обладают потенциальной способностью быстро создавать значительное количество новых рабочих мест, а потому развитие сектора МП способствует смягчению социальной напряженности на рынке труда России, ослаблению безработицы и формированию других благоприятных социальных процессов в стране.

Между тем, результаты предыдущих исследований взаимодействия малых предприятий и рынка труда подтверждают данный тезис лишь частично. Так, в ходе реализации проекта «Социально-трудовые отношения в российском малом предпринимательстве и возможности социальной политики» (грант МОНФ/Фонда Форда SP-99-1-1) установлено, что в большинстве малых фирм при относительно высоком обороте рабочей силы прироста рабочих мест не наблюдается. Исключение составляют быстро растущие малые предприятия и стартовые предприятия (существующие менее одного года). Однако эта возможность реализуется лишь при определенных социально-экономических и организационно-хозяйственных предпосылках. В данной связи представляется целесообразным и актуальным проведение более углубленного исследования одной из указанных целевых групп – стартовых малых предприятий – для выяснения потенциала и условий создания новых рабочих мест в секторе малого бизнеса. Без такой работы невозможно выработать реалистичные оценки возможностей малого бизнеса как фактора решения социальных проблем и прогнозировать влияние происходящих в секторе МП процессов на выполнение задач политики занятости.

¹ Проект реализуется в рамках программы «Социальная политика: реалии XXI века» (при финансовой поддержке Независимого института социальной политики и Фонда Форда). Грант SP 01-2-03. Подробнее о программе и институте см.: www.socialpolicy.ru .

Целью предполагаемого исследования является выработка *оценок и рекомендаций в области политики поддержки стартового малого предпринимательства и политики на рынке труда*. Реализация этой цели предполагает решение следующих задач:

1. На основе анализа результатов *опроса предпринимателей* малого бизнеса (1200 малых предприятий в девяти регионах России), проведенного в июне 1999 г. в ходе реализации выше упомянутого проекта SP-99-1-1, отобрать ряд стартовых предприятий (их насчитывалось в выборке около 70) для последующего проведения *глубинных интервью* (до 30 – с предпринимателями и до 60 – с наемными работниками этих предприятий) в ряде регионов России. При этом предполагается:
 - а) проследить судьбу малых предприятий, которые тогда являлись стартовыми, т.е. существовали менее 1 года, а также самих предпринимателей;
 - б) оценить *масштабы использования трудовых ресурсов, расхождения между предполагавшимся тогда и реальным объемом создания рабочих мест*, особенности заключения трудовых договоров с различными категориями персонала, специфику занятости;
 - в) проанализировать, как меняются *политика и формы оплаты труда* на «молодых» малых предприятиях в период перехода от стадии старта к стадии устойчивого развития;
 - г) рассмотреть проблемы *организации, условий и охраны труда* на «молодых» малых предприятиях, в том числе границы рабочего времени;
 - д) выяснить причины неудач тех малых предприятий, которые прекратили свое существование, в особенности – проанализировать роль просчетов в политике формирования персонала;
 - е) оценить роль местных органов занятости и структур поддержки малого предпринимательства в оказании содействия стартовому малому бизнесу.
2. Проанализировать, в какой мере *установки федеральных и региональных программ* поддержки МП и меры политики на рынке труда, направленные на стимулирование стартового предпринимательства, отвечают реальным возможностям и потребностям стартового малого предпринимательства.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ И ПЕРЕПОДГОТОВКА В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ¹

Руководитель проекта: **В.И.Кабалина**, научный директор Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО), профессор кафедры социально-экономических систем и социальной политики ГУ-ВШЭ. E-mail: kabalina@online.ru.

Участники проекта:

И.М.Козина, к.с.н., директор Самарского филиала ИСИТО, зав. социологической лабораторией Самарского государственного педагогического университета;

С.А.Алашеев, научный сотрудник ИСИТО, сотрудник социологической лаборатории СГПУ;

Е.Б.Плотникова, к.с.н., директор Пермского филиала ИСИТО, зав. социологической лабораторией Пермского университета;

И.А.Германов, к.с.н., научный сотрудник ИСИТО, сотрудник социологической лаборатории ПГУ;

С.С.Ярошенко, к.с.н., научный сотрудник ИСИТО, зав. сектором экономической социологии Института экономических и социальных проблем Севера УрО РАН;

Т.С.Лыткина, научный сотрудник ИСИТО, сотрудник ИЭиСПС УрО РАН;

П.В.Бизюков, директор Кемеровского филиала ИСИТО;

В.А.Бизюкова, научный сотрудник ИСИТО, сотрудник экономического факультета Кемеровского государственного университета;

Н.А.Гуськова, научный сотрудник ИСИТО, научный сотрудник ИМЭМО РАН;

Н.П.Ильченко, научный сотрудник ИСИТО, научный сотрудник ИМЭМО РАН.

Сроки реализации проекта: 1 февраля – 31 июля 2001 г.

Цель исследования – определение двух «срезов» эффективности профессионального обучения безработных граждан при содействии государственной службы занятости, а именно:

- экономической и социальной эффективности;
- макроэкономической, групповой и индивидуальной эффективности.

¹ Проект реализуется в рамках программы «Социальная политика: реалии XXI века» (при финансовой поддержке Независимого института социальной политики и Фонда Форда). Грант SP-01-1-13. Подробнее о программе и институте см.: www.socialpolicy.ru.

Задачи исследования

- Анализ динамики показателей, характеризующих организацию профессионального обучения безработных граждан государственной службой занятости в течение 1992-2000 гг.
- Выявление значимых факторов эффективности программ профессионального обучения безработных граждан и незанятого населения.
- Изучение образцов успешной практики и перспективных направлений организации профобучения безработных на примере центров занятости в пяти регионах России: Республике Коми, Кемеровской, Московской, Самарской и Пермской областях.

Методология исследования

Исходным для построения различных показателей эффективности является факт трудоустройства после прохождения профобучения.

Для выявления общих закономерностей временной динамики показателей эффективности профессионального обучения безработных и незанятого населения при содействии государственной службы занятости (прежде всего, трендовой составляющей) используются математические методы анализа временных рядов.

Выявление значимых факторов эффективности профобучения безработных в исследуемых регионах осуществляется на основе построения линейной регрессионной модели. В качестве базового года для построения объяснительной модели используются наиболее полные сведения о профессиональном обучении безработных и социально-экономическом развитии пяти обследуемых субъектов Российской Федерации за 1999 год. При построении регрессионной модели тестируется следующая *центральная гипотеза*:

Из четырех групп факторов (экономический профиль и динамика региона, ситуация на рынке труда административно-управленческие факторы и социальные характеристики получателей услуг) наиболее значимыми факторами, определяющими эффективность программ профобучения, является ситуация на региональном рынке труда и социальные характеристики участников программ

Для выявления удачной практики организации профобучения государственной службой занятости и факторов индивидуальной эффективности на основе данных качественного характера используется метод построения типологий.

Информационная база

- Годовые данные государственной статистической отчетности по Российской Федерации по форме № 1-т (трудоустройство) за 1992-1995 гг. и форме № 2-т (трудоустройство) за 1996-2000 гг.
- Ведомственная отчетность Министерства труда Российской Федерации (Федеральной службы занятости России) по субъектам Федерации за 1992-2000 гг. В качестве дополнительных использовались данные государственной статистики по социально-экономическому развитию обследуемых регионов.
- Более 70 глубинных интервью с экспертами (работниками службы занятости, преподавателями курсов переподготовки, представителями общественных организаций, работодателями).

- Более 100 интервью с участниками программ профессионального обучения и переподготовки. В регионах обследования отобраны следующие группы прошедших профобучение:

Самарская область – высвобожденные работники средней и старшей возрастной группы (старше 35 лет) и военнослужащие (г. Самара);

Кемеровская область – высвобожденные из угольной отрасли работники (г. Новокузнецк) и молодежь до 20 лет (г. Кемерово);

Пермская область – высвобожденные работники средней и старшей возрастной группы (старше 35 лет) и военнослужащие (г. Пермь);

Московская область – высококвалифицированные безработные (г. Пушкино) и военнослужащие (г. Щелково);

Республика Коми – низкоквалифицированные безработные и женщины (г. Сыктывкар).

Отбор участников программ профподготовки для проведения с ними интервью осуществлялся по спискам граждан, завершивших профобучение с 1 января по 31 декабря 2000 г. и трудоустроившихся.

Форма представления работы и рассмотрения результатов

Результаты исследования будут представлены в виде:

- научного отчета с обзором литературы, подробным изложением методологии, анализом данных и результатов, а также приложений в виде графиков и таблиц;
- аналитической записки в Министерство труда и социального развития РФ с изложением основных результатов и рекомендаций по улучшению работы по профессиональному обучению безработных граждан и незанятого населения на федеральном и региональном уровне по таким ключевым вопросам организации прообучения, как получение обратной связи и мониторинг трудоустройства, оценка результатов, усиление адресности при оказании услуг, выработка критериев выбора целевых групп (и внутри групп – отдельных представителей);
- ряда научных публикаций с описанием полученных результатов и используемых статистических методов.

Учебные программы

VR Мы предлагаем очередную учебную программу. На этот раз речь идет об одном из основных курсов экономической социологии – социологии потребления. Особенность данной программы состоит в том, что в отличие от программ культурологической ориентации – доминирующей ныне в социологии – это достаточно редкий вариант экономически ориентированного курса.

СОЦИОЛОГИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Рощина Яна Михайловна

к.э.н., доцент кафедры экономической социологии

Государственного университета - Высшей школы экономики

Е-mail: roschin@aha.ru

Характер курса – обязательный.

Продолжительность – 18 недель, 72 часа (36 ч. лекции + 36 часов семинары).

Отчетность – эссе и письменная экзаменационная работа.

Аннотация. Курс «Социология потребления» предназначен для студентов 3-4 курсов социологического факультета и предполагает знание студентами основ микроэкономики и макроэкономики, социологии, экономической социологии.

Цель курса состоит в том, чтобы дать студентам представление об основных подходах к изучению потребления. В рамках курса рассматривается место социологии потребления как специальной области экономической социологии, сравниваются концептуальные подходы к изучению потребительского поведения в экономике, социологии и экономической психологии, соответствующие модели и инструментарий. Задачей курса является также изучение применения основных достижений и подходов социологического анализа потребления в экономических дисциплинах (микроэкономика, маркетинг) и возможности их прикладного использования.

Базовая учебная литература:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.

Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М.Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993.

Энджел Д.Ф., Блэкуэл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999.

Corrigan P. *The Sociology of Consumption*. L.: Sage, 1997.

Frenzen J., Hirssh P.M., Zerillo P.C. Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.Smelser, R.Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994.

Featherstone M. *Consumer Culture and Postmodernism*. L.: Sage, 1994.

Miller D. *Acknowledging Consumption*. L.: Routledge, 1995.

The Sociology of Consumption. An Antology / Ed. by Per Otnes. Oslo: Solum Forlag A/S, 1988.

The Consumer Society / Ed. by N.R.Goodvin, F. Akerman, D. Kiron. Washington, D.C.: Island press, 1997.

Содержание программы

Раздел 1. Введение

Тема 1. Предмет курса. Различия экономического и социологического подходов к изучению потребления

Предмет курса. Понятие потребления. Потребительское поведение как деятельность. Характеристики процесса потребления. Подходы к изучению потребления и различие моделей поведения потребителя в экономике и социологии. Мотивация потребления. Потребности и подходы к их классификации.

Основная литература

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 14-79.

Энджел Д.Ф., Блэкуэл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999. С. 336-338.

Дополнительная литература

Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности // THESIS, 1993, № 3.

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 9-56, 125-205.

Скитовски Т. Суверенитет и рациональность потребителя // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993.

Frenzen J., Hirssh P.M., Zerillo P.C. Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.Smelser, R.Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994.

Aldridge A. Rational Consumption in 'Which?' // *Sociology* 1994, Vol. 28 (4).

Keat R., Abercrombie N., Whiteley N. *The Authority of the Consumer*. L.: Routledge, 1994. Ch. 1, 2, 3.

Раздел 2. Экономическая теория потребления

Тема 2. Экономическая модель поведения потребителя

Эволюция взглядов на потребление в основных экономических теориях. Аксиомы и основные понятия микроэкономического анализа потребительского поведения. Оптимум и бюджетные ограничения потребителя. Спрос на различные виды товаров. Эффект дохода и эффект замещения. Цена и спрос. Кривые Энгеля. Рыночный спрос. Понятие эластичности. Ограниченность модели потребления в экономической теории.

Основная литература

Frenzen J., Hirssh P.M., Zerillo P.C. Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles. // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.Smelser, R.Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 403-425.

Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1994. Гл. 3-5. С. 101-244.

Дополнительная литература

- Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Теория поведения потребителей и рыночный спрос. М.: Теис, 1996.
- Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. М.: Теис, 1996.
- Теория потребительского поведения // Экономика: микро- и макроанализ. М.: Дело, 1999.
- Долан Э.Д. Микроэкономика. СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. С. 104-127.
- Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993.
- Скитовски Т. Суверенитет и рациональность потребителя // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993.

Тема 3. Анализ функции потребления: эволюция гипотез

Понятие функции потребления. Мотивы сбережений (Дж.Кейнс). Переменные запаса и потока. Модель потребительского поведения в условиях межвременного выбора. Обзор моделей функции потребления: теории абсолютного дохода, относительного дохода, перманентного дохода, жизненного цикла, рациональных ожиданий, портфельного выбора и др. (Дж.Кейнс, Дж.Дьюзенберри, М.Фридмен, Ф.Модильяни, А.Дитон).

Основная литература

- Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М.: МГУ, 1994. Гл. 15 «Потребление». С. 571-613.
- Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Дж. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 260-329.

Дополнительная литература

- Smyth D.J. Toward a Theory of Saving // *The economics of saving* / Ed. by J.H.Gapinski. Boston, : Kluwer Academic Publishers, 1993.
- Friedman M. *A Theory of Consumption Function*. Princeton, N.J.: National Bureau of Economic Research, 1957.
- Browning M., Lusardi A. Household Saving: Micro Theories and Micro Facts // *Journal of Economics Literature*, Vol. XXXIV, Dec. 1996. P. 1797-1855.

Тема 4. Использование социологических концепций и предпосылок в экономических моделях потребления

Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса (Х.Лейбенстайн). Технологии потребления (К.Ланкастер). Неполнота информации и проблемы оппортунистического поведения покупателей и продавцов (Дж.Акерлоф). Потребление в условиях риска и страхование. Потребление общественных и бесплатных благ. Потребление в неинституциональной теории (Д.Норт). Внешние эффекты в потреблении. Модель потребления в условиях дефицита (Я.Корнаи).

Основная литература

- Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS, 1994, № 5. С. 91-104.

Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 326-336.

Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 304-325.

Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М.: Наука, 1995. Гл. 2 «Общественные блага». С. 29-53.

Дополнительная литература

Долан Э.Д. Микроэкономика. СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. С. 305-314.

Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 433-531.

Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, Дело, 1992. Гл. 17.3 «Общественные блага». С. 504-510. Гл. 5 «Выбор в случае неопределенного результата». С. 125-156.

Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики, 1995, № 5. С. 98-107.

Раздел 3. Социологические теории потребления

Тема 5. Потребление как предмет социологического анализа

Недостаточность экономического подхода к моделированию потребления. Психологические и философские подходы к анализу потребительского поведения (Т.Скитовски, А.Этциони, Э.Фромм, Б. Скиннер, Дж.Катона). Типы личности потребителя. Потребление как социологическая категория.

Основная литература

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 9-56, 125-205.

Фоксол Г., Голдсмит Р., Браун С. Психология потребителей в маркетинге. СПб.: Питер, 2001. С. 202-229.

Katona G. *Psychological Economics*. N.Y., Oxford, Amsterdam: Elsevier, 1977. P. 19-40, 192-228.

Дополнительная литература

Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности // THESIS, 1993, № 3. С. 10-16.

Скитовски Т. Суверенитет и рациональность потребителя // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 370-376.

Фромм Э. Иметь или быть? М.: Прогресс, 1990. С. 32-34, 74-92.

Хейзинга Й. Homo Ludens. М.: Прогресс, 1992. С. 206-239.

Тема 6. Потребление в историческом и этическом контексте

Потребление в историческом контексте. «Потребительская революция» XIX в. (Г.Мак-Кракен). Структуры повседневности и история материальной культуры (Ф.Бродель). Антропологический подход к изучению потребления (М.Дуглас, Б.Ишервуд). Общественные формации, потребление и производство, товарный фетишизм (К.Маркс). Этика потребления: рациональность и романтизм (К.Кэмпбел). Традиционное и современное потребление. Гедонизм. Деньги как символ и инструмент человеческих отношений (Г.Зиммель).

Основная литература

Corrigan P. *The Sociology of Consumption*. L.: Sage, 1997. P. 2-16.

McCracken G. *Culture and Consumption. New Approaches to the Symbolic Character of Consumer Goods and Activities*. Bloomington: Indiana University Press, 1988. P. 3-30.

Miller D. *Material Culture and Mass Consumption*. Oxford: Basil Blackwell. 1987. P. 34-49.

Дополнительная литература

Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное. М.: Прогресс, 1986. Т.1. Гл. 2, 3, 4.

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1995. С. 64-73.

Campbell C. Romanticism and The Consumer Ethic: Intimations of a Weber-style Thesis // *Sociological Analysis*, 1983. 44 (4). P. 279-96.

Campbell C. *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*. Oxford: Basil Blackwell, 1987.

Douglas, M., Isherwood, B. *The World of Goods. Towards an Anthropology of Consumption*. L.: Alien Lane, 1979.

Тема 7. Концепция стиля жизни в теории потребления

Потребление как важнейшая составляющая стиля жизни. Различные подходы к определению понятия «стиль жизни». Концепция «стиля жизни» П. Бурдьё: габитус, социальное пространство, вкусы, практики, экономический и культурный капитал. Типологии стилей жизни.

Основная литература

Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть // *THESIS*, 1993, № 2. С. 137-150.

Бурдьё П. Структура, габитус, практика // *Журнал социологии и социальной антропологии*. 1998. № 2. С. 44 - 60.

Дополнительная литература

Бурдьё П. Рынок символической продукции // *Вопросы социологии*, 1994. Вып. №5. С. 50 - 62.

Bourdieu P. *Distinction. A Social Critique of the Judgment of Taste* / Translated by Richard Nice. L.: Routledge & Kegan Paul, 1984 [1979].

Zabloski B.D., Kanter R.S. The differentiation of life-styles // *Annual Reviews of Sociology*, 1976. Vol. 2. P. 269-298.

Тема 8. Потребление в теориях социальной стратификации

Потребление и социальная включенность. Место стиля жизни и потребления в основных стратификационных теориях (К.Маркс, М.Вебер, Т.Парсонс, К.Дэвис, У.Мур). Демонстративное потребление и теория праздного класса (Т.Веблен). «Патина» как стратегия демонстрации статуса (Г.Мак-Кракен).

Основная литература

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 83-133, 184-199.

Вебер М. Основные понятия стратификации // А.И.Кравченко. Социология Макса Вебера. Труд и экономика. М.: На Воробьевых, 1997. С. 162-180.

Дополнительная литература

Парсонс Т. Аналитический подход к теории социальной стратификации // *Социальная стратификация. Вып.1. М.: ИНИП РАН, 1992.*

McCracken G. *Culture and Consumption. New Approaches to the Symbolic Character of Consumer Goods and Activities*. Bloomington: Indiana University Press, 1988.

Sombart W. *Luxury and Capitalism*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1967.

Fine B., Leopold E. *World of Goods*. L.: Routledge, 1993.

Тема 9. Потребление и культура

Культура потребления. Мода (Г.Зиммель, В.Зомбарт). Стереотипы потребления. Потребление как обмен. Дарение. Сакральное, ритуальное и вынужденное потребление. Коллективное потребление и общественные услуги. (К.Доудинг, П. Данлеви).

Иерархия культуры: «высокое искусство» и «народная культура». Потребление эстетических благ и массовая культура.

Основная литература

Зиммель Г. Мода // Зиммель Г. Сочинения в 2-х тт., М.: 1999. Т. 1.

Lury S. *Consumer Culture*. Cambridge: Polity. 1996. P. 10-78, 226-256.

Дополнительная литература

Appadurai A. *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

Davis J. *Exchange*. Buckingham: Open University Press, 1992.

Dowding K., Dunleavy P. Production, Disbursement and Consumption: The Modes and Modalities of Goods and Services // *The Sociological Review*. Cambridge: Blackwell Publishers, 1996.

Lunt P., Livingstone S. *Mass Consumption and Personal Identity*. Bucks: Open University Press, 1992.

Mort F. *Cultures of consumption*. L.: Routledge, 1996.

McCracken G. *Culture and Consumption*. Bloomington: Indiana University Press, 1988.

Reddy W.M. *The Rise of Market Culture*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

Slater D. *Consumer Culture and Modernity*. Cambridge: Polity, 1996.

Тема 10. Глобализация и массовое потребление

Неомарксизм и Франкфуртская школа о массовом потреблении. Общество массового потребления (А.Турен). Общество изобилия, потребление и контроль за производительными силами (Ж.Бодрийяр). Теории постиндустриальных обществ как обществ потребления (Дж.Гэлбрейт, Э.Тоффлер). Глобализация потребления и «макдональдизация общества» (Г.Ритцер).

Основная литература

Ritzer G. *Exploration in the Sociology of Consumption*. L.: Sage, 2001. P. 23-57.

Дополнительная литература

Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969. С. 24-56.

Тоффлер А. Третья волна. М.: АСТ, 1999. С. 298-340, 429-464.

Baudrillard J. *La société de consommation*. Paris: Gallimard, 1970. P. 85-148 (Baudrillard J. *The Consumer Society*. L.: Sage, 1995).

Katona J. *La société de consommation de masse*. Paris: Ed. Hommes et Technique, 1969.

Marcuse H. *One-Dimensional Man*. L.: Sphere, 1968.

McKendrick N., Brewer J., Plumb J.H. *The Birth of a Consumer Society*. L.: Europa, 1982.

Ritzer G. *The McDonaldization of Society*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge, 1996.

Touraine A. *La société post-industrielle*. Paris, 1969.

Touren A. *Critique de la modernité*. P., 1992.

Тема 11. Потребление как знаковая субстанция

Человек в мире вещей. Система вещей (Ж.Бодрийяр). Вещи, знаки и коды. Пространство и знаки (С.Лэш, С.Урри). Символ и семиотика потребления в теории потребления Ж.Бодрийяра. Производство знаков и символы власти. «Эффект Дидро».

Реклама как средство коммуникации. Реклама и создание символического имиджа благ. Массовые коммуникации.

Основная литература

Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 1999. С. 82-119, 177-218.

Corrigan P. *The Sociology of Consumption*. L.: Sage, 1997. P. 66-80.

Goldman R. Marketing Fragrances: Advertising and the Production of Commodity Signs // *Theory, Culture & Society*, 1987, 4 (4). P. 691-725.

Дополнительная литература

Фуко М. Слова и вещи. СПб.: А-Сад, 1994.

- Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию. ТОО ТК «Петрополис», 1998. С. 33-55, 157-160, 180-202, 401, 405-409.
- Baudrillard J. *L'autre par lui-meme*. Paris: Editions Galilee, 1987.
- Baudrillard J. *For a Critique of the Political Economy of the Sign*. St. Louis: Teclos Press, 1981.
- Culler J. Semiotics of Tourism // *American Journal of Semiotics*, 1981. № 1.
- Davis F. Clothing and Fashion as Communication // *The Psychology of Fashion* / Ed. by Michael R. Solomon. Lexington, Mass.: D.C. Heath, 1985.
- Dyer G. *Advertising as Communication*. L.: Routledge, 1988 [1982].
- Ervin-Tripp S. On Sociolinguistic Rules: Alternation and Co-Occurrence // *Directions in Sociolinguistics. The Ethnography of Communication* / Ed. by John J. Gumperz and Dell Hymes. Oxford: Basil Blackwell, 1986 [1972].
- Fiddes N. *Meat. A Natural Symbol*. L.: Routledge, 1991.
- Gottdiener M. *Postmodern Semiotics. Material Culture and the Forms of Postmodern Life*. Oxford: Blackwell, 1995.
- Kopytoff I. The Cultural Biography of Things: Commoditization as Process // *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective* / Ed. by A. Appadurai. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 64-91.
- Lash S., Urry S. *Economies of Sign and Space*. L.: Sage, 1987.
- Leiss W., Kline S., Jhally S. *Social Communication in Advertising*. N.Y.: Macmillan, 1986.
- Millet B. Symbol. Desire and Power // *Theory, Culture & Society*, 1988, 5(4).
- Parmentier R. *Signs in Society. Studies in Semiotic Anthropology*. Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press, 1994.
- Williamson J. *Decoding Advertisements. Ideology and Meaning in Advertising*. L.: Marion Boyars, 1978.

Тема 12. Потребление в социологии постмодерна

Понятие культуры постмодернизма (З.Бауман). Постмодернизм и новые концепции потребления, эстетизация повседневного потребления (М.Физерстоун). Фрагментация тождественности в потреблении эпохи постмодерна. «Мозаичность» стилей жизни. Трансформации желаний и потребностей. Социология повседневности (А.Левефр, М.Маффесоли, И.Гоффман).

Основная литература

- Фоксол Г., Голдсмит Р., Браун С. Психология потребителей в маркетинге. СПб: Питер, 2001. С. 295-314.
- Featherstone M. *Consumer Culture and Postmodernism*. L.: Sage, 1994. P. 1-13, 65-82, 95-111.

Дополнительная литература

- Алиева Д.Я. Парадигматические сдвиги в социологии повседневности: концепция Мишеля Маффесоли // Социологический журнал, 1995. № 1. С. 110-121.
- Веселов Ю.В. Экономическая социология постмодерна // Журнал социологии и социальной антропологии, 1998. № 1. С. 72-81.
- Jameson F. Postmodernism and the consumer Society // *Postmodern Culture* / Ed. by H. Foster. L.: Pluto Press, 1985.
- Goffman E. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Harmondsworth: Penguin, 1972 [1959].
- Kumar K. *From Post-Industrial to Post-Modern Society. New Theories of the Contemporary World*. Oxford: Basil Blackwell, 1995.
- Savage M, Barlow J., Dickrens, P. Fielding T. *Property, Bureaucracy and Culture*. L., N.Y., 1992. Ch. 6. P. 99-218.
- Barthel D. Modernism and Marketing // *Theory, Culture & Society*, 1989. Vol. 6 (3).
- Edgell S. *Consumption Matters*. Oxford: Blackwell, 1996.
- Gabriel Y., Lang T. *The Unmanageable Consumer*. L.: Sage, 1995.
- Gottdiener M. *Postmodern Semiotics*. Oxford: Blackwell, 1995.
- Millot B. Symbol, Desire and Power // *Theory, Culture & Society*, 1988. Vol. 5. P. 675-694.

Тема 13. Потребление и его институты

Институты потребления. Сообщества потребителей: унификация одежды, универмаги, шоппинг, реклама, торговые марки (Д.Бурстин). Потребление и социальная идентичность. Эстетика шоппинга. Торговля. Магазин как форма культуры. Потребители как общность. Движение потребителей.

Современные тенденции в потреблении на Западе. Развитие кредита. Принцип “работай-и-трать”, «новый консьюмеризм» и движение “самоограничения” (Шор Ж.). Электронный маркетинг и продажа через сеть интернет.

Основная литература

- Бурстин Д. Сообщества потребления // THESIS, 1993, № 3.
- The shopping experience* / Ed. by P.Falk, C.Campbell. L.: Sage, 1997. P. 93-110, 142-165.
- Chaney, D. The Department Store as a Cultural Form. // *Theory, Culture & Society*, 1983, 1(3): 22-31.
- Schor J.B. *The Overspent American. Why We Want What We Don't Need*. N.Y.: HaperCollins Publisher, 1998. P. 1-23, 145-167.

Дополнительная литература

- Городецкая И. Движение потребителей в России // *Мировая экономика и международные отношения*, 1995. № 10. С. 116-129.
- Потребительское движение. Информационный бюллетень Международной конфедерации обществ потребителей. 1993. Вып. 4.
- Alien J.S. *The Romance of Commerce and Culture*. Chicago: Chicago University Press, 1983.

- Bauman Z. *Work, Consumerism and the New Poor*. Bucks: Open University Press, 1998.
- Corrigan P. *The Sociology of Consumption*. L.: Sage, 1997. P. 51-65.
- Davis D. *A History of Shopping*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1966.
- Falk P., Campbell C. *The Shopping Experience*. L.: Sage, 1997.
- Laermans R. Learning to Consume: Early Department Stores and the Shaping of the Modern Consumer Culture (1860-1914) // *Theory, Culture & Society*, 1993, 10(4). P. 79-102.
- Langman L. Neon Cages. Shopping for Subjectivity // *Life-Style Shopping. The Subject of Consumption* / Ed. by R.Shields. L.: Routledge, 1992. P. 40-82.
- Leiss, W. The Icons of the Marketplace. // *Theory, Culture & Society*. 1983, 1 (3).
- Life-style Shopping. *The Subject of Consumption*. L.: Routledge. Rob Shields (ed.). 1992.
- Lofgren, O. Consuming Interests. //J. Friedman (ed.) *Consumption and Identity*. Chur, Switzerland: Harwood Academic Publishers, 1994. pp. 47-70.
- Miller D. *The Dialectic of Shopping*. Chicago, Ill.: Institute of Chicago Press, 2001.
- Miller M.B. *The Bon Marche. Bourgeois Culture and the Department Store, 1869-1920*. L.: Alien & Unwin, 1981.
- Reekie G. *Temptations: Sex, Selling and the Department Store*. St. Leonards: Alien & Unwin, 1993.

Тема 14. Сферы потребления

Особенности потребления в различных сферах: питание, одежда, дом, досуг, информация, туризм (Ж.Бодрийяр, П.Корриган, С.Урри). «Цивилизация аппетита» (С.Меннел). СМИ, тело, досуг как объекты потребления (Ж.Бодрийяр).

Потребление медицинской и социальной помощи. Образование как предмет потребления.

Основная литература

- Corrigan P. *The Sociology of Consumption*. L.: Sage, 1997. P. 28-66.
- Mennell S. On The Civilizing of Appetite // *Theory, Culture & Society*, 1987, 4(2-3). P. 373-403.

Дополнительная литература

- Davis F. Of Maids Uniforms and Blue Jeans: The Drama of Status Ambivalences in Clothing and Fashion // *Qualitative Sociology*, 1989, 12(4). P. 337-55.
- Davis F. Clothing and Fashion as Communication // *The Psychology of Fashion* / Ed. by Michael R. Solomon. Lexington, Mass.: D.C. Heath, 1985. P. 15-27.
- Davis F. *Fashion, Culture and Identity*. Chicago: University of Chicago Press, 1992.
- Devleeshouwer R. Costume et société // *Revue de l'Institut de Sociologie*, 1977. P. 167-185.
- Dumazedier J. *Sociologie empirique du loisir. Critique et contre-critique de la civilisation du loisir*. P.: Gallimard, 1974.
- Falk P. *The Consuming Body*. L.: Sage, 1994.
- Herpin N. Comment les gens qualifient-ils les tenues vestimentaires // *Economie et Statistique*, 1984, 168: 374.

Homes and Living Renovations. Perth, WA: HB Management, 1996.

Lash S., Urry J. *Economies of Signs and Space*. L.: Sage, 1994. P. 252-278.

MacCannell D. *The Tourist. A New Theory of the Leisure Class*. N.Y.: Schocken Books, 1976.

Mennell S. *All Manners of Food. Eating and Taste in England and France from the Middle Ages to the Present*. Oxford: Basil Blackwell, 1985.

Parker S. *The Sociology of Leisure*. N.Y., 1976.

Pearce Ph.L. *The Social Psychology of Tourist Behaviour*. Oxford: Pergamon Press, 1982.

Rojek C. *Capitalism and Leisure Theory*. L.: Tavistock, 1985.

Shilling C. *The Body and Social Theory*. L.: Sage, 1993.

The National Diet. The Social Science of Food Choice. L., N.Y.: Longman, 1998.

The politics of Domestic Consumption. Critical Readings / Ed. by S.Jackson, S.Moores. L., N.Y.: Prentice Hall, 1995.

Urry J. *The Tourist Gaze. Leisure and Travel in Contemporary Societies*. L.: Sage, 1990.

Warde A. *Consumption, Food and Taste*. L.: Sage, 1997.

Тема 15. Потребление различных социально-демографических групп. Классификация социологических теорий потребления

Гендерные аспекты потребления (реклама, шопинг, потребительский кредит). Потребление и жизненный цикл. Смена и конфликты поколений. Потребительские субкультуры. Национальные особенности потребления.

Классификация социологических теорий потребления: производство потребления, способы потребления, образы потребления (П.ДиМаджио, М.Физерстоун, Д.Миллер). Подходы к созданию единой теории потребления.

Основная литература

DiMaggio P. Culture and Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.Smelser, R.Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 25-57.

Featherstone M. Perspectives on consumer culture // *Sociology*. Vol. 24. No 1. P. 5 -22.

The shopping experience. Ed. by P.Falk, C.Campbell. Sage, 1997. P. 56-91.

Дополнительная литература

Miller D. *Material Culture and Mass Consumption*. Oxford: Basil Blackwell, 1987. P. 178-217

Раздел 4. Анализ поведения потребителя в теории маркетинга

Тема 16. Потребление как процесс принятия решений. Влияние различных факторов

Потребление и покупка. Модель покупательского поведения. Модель процесса принятия решения: осознание потребности, поиск информации, оценка вариантов, акт покупки, потребление, оценка альтернатив после покупки, освобождение. Типы

процессов принятия решений. Влияние на потребительское поведение различий в доходах, семейных ролей, гендерных аспектов, ценностей и образа жизни.

Основная литература

Энджел Д.Ф., Блэкуэл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999. С. 131-234, 334-350, 496-559.

Алешина И.В. Поведение потребителей. М.: Гранд, 1999. С. 271 –336.

Дополнительная литература

Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1992. С. 179-219.

Тема 17. Маркетинг и продвижение товаров на потребительском рынке

Знания и отношение потребителей к товару и его изучение. Понятие маркетинга и продвижение товаров. Психология покупателя. Воздействие на потребителя: стимулы, информация, реклама. Организация торговли. Формы торговли. Консьюмеризм и права потребителей.

Основная литература

Энджел Д.Ф., Блэкуэл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999. С. 264-281, 363-438, 579-625, 626-703.

Алешина И.В. Поведение потребителей. М.: Гранд, 1999. С. 29-271, 336-366.

Дополнительная литература

Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1992. С. 179-219

Раздел 5. Реальные процессы в потребительской сфере и их эмпирический анализ

Тема 18. Статистика потребления. Социальная политика

Основные показатели доходов и потребления (номинальный и реальный доход, индекс цен, уровень бедности). Потребительские расходы. Индекс потребительских цен. Индекс потребительских настроений (Дж.Катона).

Плановая экономика и моделирование потребления. Динамика и основные тенденции в сфере доходов и потребления в СССР и в России. Социальная политика и воздействие на доходы и потребление.

Основная литература

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М.: МГУ, 1994. С. 77.

Осокина Е. За фасадом «сталинского изобилия». М.: РОССПЭН, 1997. С. 37-46, 89-113, 183-194, 235-238.

Дополнительная литература

Рутгайзер В.М. Социальная сфера: проблемы планирования. М.: Экономика, 1989. С. 177-235.

Социальное положение населения России. М.: Госкомстат РФ, 1999.

Социальные ресурсы и социальная политика. М.: Наука, 1990.

Стоимость жизни и ее измерение. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 108-137.

Тема 19. Эмпирические исследования поведения потребителей

Методы изучения потребления. Типологический подход. Типологическая модель. Факторы, влияющие на потребление: доходы, профессия, пол, возраст, образование, семья и дети, национальные и региональные особенности, религия. Поколения и жизненный цикл. Исследования потребления в СССР и в России.

Основная литература

Фоксол Г., Голдсмит Р., Браун С. Психология потребителей в маркетинге. СПб.: Питер, 2001. С. 267-294.

Овсянников А.А., Петтай И.И., Римашевская Н.М. Типология потребительского поведения. М.: Наука, 1989.

Дополнительная литература

Благосостояние городского населения Сибири: проблемы дифференциации. Новосибирск, 1990.

Бондаренко Н. Анализ структуры потребительских запросов // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. 1997. №5 (31). С. 19-24.

Гордон Л.А., Клопов Э.В. Человек после работы: социальные проблемы быта и вне рабочего времени. М.: Мысль, 1972.

Ковалева Н.В. Территориальные различия условий потребления в оценках населения // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. 1993. № 8. С. 22-27.

Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1992. С. 179-219.

Красильникова М. Склонность к сбережениям и потреблению // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. 1997. № 3 (29). С. 25-30.

Красильникова М.Д. Потребители: новаторы и консерваторы // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. 1996. № 1 (21). С. 50-56.

Чернявский У.Г. Потребности, товарооборот, потребление материальных благ. М.: Наука, 1981.

Примерная тематика письменных работ (эссе)

1. Очередь как институт дефицита.
2. Психологические типы потребителей.
3. Динамика потребления в России в 1990-е годы (по материалам Госкомстата).
4. На какие «эмоции» рассчитывает реклама (контент-анализ рекламы на телевидении и в масс-медиа).
5. Индекс потребительских настроений и его динамика в России.
6. Развитие взглядов на потребление в социологических теориях.
7. Различия экономического и социологического подходов к анализу потребления.

8. Неоинституционализм и развитие теории потребления.
9. Факторы, влияющие на потребительское поведение семьи.
10. Существует ли в современном мире демонстрационное потребление?
11. Взаимосвязь потребления и информации.
12. Применима ли концепция постмодерна к потреблению в современной России?
13. Потребление как игра.
14. Вещи, знаки и коды.
15. Шопинг как вид досуга.
16. Джинсы и их символическое значение.
17. Мода и идентификация.
18. Туризм и «новый праздничный класс» в России.
19. Аскетизм и гедонизм: два полюса потребления.
20. Имидж товара и имидж человека.
21. Кредитная карта: от виртуальных денег к виртуальному потреблению?
22. Информационные технологии в шоппинге (Интернет, телевидение).
23. Повседневность и праздник в потреблении.
24. Реклама и навязывание стереотипов потребления.
25. Нужно ли спорить о вкусах?
26. «Новые русские» и демонстративное потребление.
27. Изменение стиля жизни в России 1990-х гг.
28. Существует ли «культура потребления»?
29. Эстрада как массовая культура.
30. Применимо ли к современной России понятие «общество массового потребления»?

Вопросы для оценки качества освоения курса

1. Характеристики процесса потребления. Различие моделей поведения потребителя в экономике и социологии.
2. Эволюция взглядов на потребление в основных экономических теориях.
3. Оптимум и бюджетные ограничения потребителя. Эффект дохода и эффект замещения. Кривые Энгеля. Ограниченность модели потребления в экономической теории.
4. Понятие функции потребления. Мотивы сбережений (Дж.Кейнс). Переменные запаса и потока.
5. Модель потребительского поведения в условиях межвременного выбора.
6. Основные гипотезы о функции потребления.

7. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса.
8. Технологии потребления. Неполнота информации и проблемы оппортунистического поведения покупателей и продавцов.
9. Потребление в неинституциональной теории. Внешние эффекты в потреблении. Модель потребления в условиях дефицита.
10. Психологические и философские подходы к анализу потребительского поведения.
11. Потребление в историческом контексте.
12. «Потребительская революция» в XIX веке.
13. Структуры повседневности и история материальной культуры (Ф.Бродель).
14. Антропологический подход к изучению потребления (М.Дуглас, Б.Ишервуд).
15. Этика потребления: рациональность и романтизм (К.Кэмпбел).
16. Концепция «стиля жизни» П.Бурдьё: габитус, социальное пространство, вкусы, практики, экономический и культурный капитал.
17. Место стиля жизни и потребления в основных стратификационных теориях (К.Маркс, М.Вебер, Т.Парсонс, К.Дэвис, У.Мур).
18. Демонстративное потребление и теория праздного класса (Т.Веблен).
19. «Патина» как стратегия демонстрации статуса (Г.Мак-Кракен).
20. Мода (Г.Зиммель, В.Зомбарт).
21. Коллективное потребление и общественные услуги (К.Доудинг, П. Данлеви).
22. Общество массового потребления (А.Турен). Общество изобилия, потребление и контроль за производительными силами (Ж.Бодрийяр).
23. Теории постиндустриальных обществ как обществ потребления (Дж.Гэлбрейт, Э.Тоффлер).
24. Глобализация потребления и «макдональдизация общества» (Г.Ритцер).
25. Система вещей (Ж.Бодрийяр). Символ и семиотика потребления в теории потребления Ж.Бодрийяра.
26. Постмодернизм и новые концепции потребления, эстетизация повседневного потребления (М.Физерстоун).
27. Социология повседневности (А.Левефр, М.Маффесоли, И.Гоффман).
28. Сообщества потребителей: унификация одежды, универмаги, шоппинг, реклама, торговые марки (Д.Бурстин).
29. Эстетика шоппинга. Торговля. Магазин как форма культуры.
30. Консьюмеризм, движение и защита прав потребителей.
31. Развитие кредита. Принцип «работай-и-трать», «новый консьюмеризм» и движение «самоограничения» (Ж.Шор).
32. «Цивилизация аппетита» (С.Меннел).

33. Модель процесса принятия решения: осознание потребности, поиск информации, оценка вариантов, акт покупки, потребление, оценка альтернатив после покупки, освобождение.
34. Влияние на потребительское поведение различий в доходах, семейных ролей, гендерных аспектов, ценностей и образа жизни.
35. Знания и отношение потребителей к товару и его изучение.
36. Понятие маркетинга и продвижение товаров. Формы торговли.
37. Основные показатели доходов и потребления (номинальный и реальный доход, индекс цен, уровень бедности). Потребительские расходы. Индекс потребительских цен. Индекс потребительских настроений.
38. Методы изучения потребления. Типологический подход. Типологическая модель.

Конференции

VR В данном номере предлагаются три материала. Сначала краткий обзор работы секции экономической социологии на пятой конференции Европейской социологической ассоциации (ESA). Далее следует материал о Пятой ежегодной конференции Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE). В заключение приводится структура секций, которые будут работать в рамках Исследовательского комитета «Хозяйство и общество» на грядущем Конгрессе Международной социологической ассоциации (ISA) в Брисбене.

О ПЯТОМ КОНГРЕССЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ «Visions and Divisions»

28 августа – 1 сентября 2001 г., Хельсинки, Финляндия

Кузина Ольга Евгеньевна

к.э.н, Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: kouzina@pol.ru

Нелегко дать точный перевод названия пятой конференции Европейской социологической ассоциации – «Visions and Divisions». Возможно, наиболее удачным приближением к смыслу будет вариант «Взгляды и размежевания». Несмотря на опасения организаторов конференции по поводу невысокой привлекательности Хельсинки как культурного центра и их напряженные споры по поводу серьезного повышения регистрационных взносов, пятый конгресс ESA стал самым представительным, собрав на свои заседания около 1300 социологов.

Мы остановимся на работе экономико-социологической секции, которая еще более расширила свои ряды и стала одной из самых многочисленных на Европейском социологическом конгрессе. Ее сессии проходили в этот раз под председательством Патрика Асперса (Patrik Aspers), Сократиса Кониордоса (Sokratis Koniordos). Среди ее участников – Ф. Барбера (Filippo Barbera), О. Богданова, З. Калугина, О. Кузина, Дж. Ленгель (Georgy Lengyel), Р. Маркес (Rafael Marques), И. Олимпиаева, Ж. Пейксото (J.Peixoto), В. Радаев, К. Херпфер (Christian Haerpfer) и другие.

Работа секции была организована в виде заседаний, посвященных актуальным вопросам экономической социологии:

1. Экономическая социология: прошлое, настоящее и перспективы на будущее.
2. Сети и социальный капитал в экономике.
3. Социология потребления и экономическая социология.
4. Неформальная и теневая экономика.

Коротко пройдем по содержанию некоторых выступлений. Выступление *Ф. Барбера* (Университет Турина, Италия) было посвящено проблемам социальной интеграции и муниципальной политики в Турине. Меры новой муниципальной политики («территориальные пакты»), направленные на стимулирование регионального развития на основе создания локальных сетей доверия между экономическими агентами различного уровня и стимулирования проектов, органически сочетающих

предпринимательский интерес с решением инфраструктурных проблем региона, считаются одним из самых эффективных способов современной государственной политики в Европейском Союзе. На основе концепции Р. Патнэма и данных собственного эмпирического исследования автор делает вывод о том, что подобные «территориальные пакты» успешно работают только тогда, когда уровень социального капитала в локальных сообществах достаточно высок, и оказываются безрезультатны в районах, где доверие и социальный капитал являются дефицитными ресурсами.

О. Богданова (Европейский университет, Санкт-Петербург, Россия) представила результаты исследования доверия, складывающегося в отношениях между банками и их клиентами. Несмотря на многочисленные кризисы в банковской системе за последнее десятилетие, частные банковские вклады в России увеличиваются как числом, так и размером, что свидетельствует о наличии доверия населения к постоянно доказывающим свою ненадежность банкам. Основная исследовательская задача состоит в том, чтобы понять, в чем заключается источник формирования подобного доверия. Обычным ответом на этот вопрос является указание на рациональный выбор как основную причину принятия решения о внесении денег на счет в банке. Однако исследование показывает, что вместо калькуляции прибылей и риска люди склонны следовать советам друзей и соседей, а также доверять банкам со значительным участием государства. Рассмотрение паттернов доверия, складывающихся в различных группах населения, было основано на данных интервью, проведенных с клиентами банка.

На примере повторного обследования мелких предпринимателей Венгрии в 1993 и 1996 гг. *Дж. Ленгель* (Университет экономических наук и государственного администрирования, Венгрия) рассказал о роли социального капитала в достижении предпринимательского успеха. Основываясь на теоретических концепциях Дж. Коулмена и П. Бурдые, автор операционализировал понятия социального, экономического и культурного капитала и оценил их влияние на вероятность успеха или провала предприятия. Было выявлено, что партийное членство, связи предпринимателя с местными государственными чиновниками, министерствами и т.п. структурами не оказывают влияния на успех/провал предприятия, в то время как связи, основанные на взаимном интересе, важны. Трудолюбие имеет позитивный эффект на вероятность выживания предприятия. Опора на родственные и дружеские связи снижает шансы на выживание в целом, но повышает вероятность расширения бизнеса среди успешных предприятий. Опыт безработицы в прошлом оказывает негативное влияние на успешность бизнеса, хотя бизнес вынужденных предпринимателей обладает повышенной выживаемостью. Опыт работы в неформальной экономике и менеджерские способности повышают шансы успешности бизнеса. В целом, исследование показало, что переменные социального и экономического капитала – в отличие от культурного капитала – имеют высокую объяснительную силу.

Р. Маркес (Исследовательский центр экономической социологии и социологии организаций, Институт экономики и бизнес-администрирования, Технический университет Лиссабона, Португалия) представил на обсуждение общую теорию реципрокности, способную стать полезным концептуальным средством для экономико-социологических исследований. Реципрокность была определена автором как моральная память человечества, социальное взаимодействие, складывающееся в процессе обмена подарками или обидами, укорененное в социальном контексте и руководствующееся принципом взаимных обязательств. Основой реципрокности является система обобщенного долга, который никогда не может быть полностью возмещен из-за существующего временного лага между актами дарения и получения

ответного подарка, обидой и местью за нее. Реципрокность, основанная на правиле двух f: «никогда не забывай и никогда не прощай» («never to forget, never to forgive»), создает основу для социального порядка.

Доклад *И.Олимпиевой* (Центр независимых социальных исследований, Россия) был посвящен неформальным экономическим практикам российских ученых и научных организаций. На основе данных интервью, собранных в научных учреждениях Санкт-Петербурга, автор делает вывод о том, что в условиях сокращения бюджетного финансирования выживание российских ученых и научных учреждений полностью зависит от их участия в неформальной экономике. Неформальная занятость ослабляет взаимосвязи между учеными и их научными организациями, которые в свою очередь все чаще начинают представлять собой конгломераты обособленных научных подразделений, имеющих лишь формальное организационное родство.

Ж. Пейксото (Исследовательский центр экономической социологии, Институт экономики и бизнес-администрирования, Технический университет Лиссабона, Португалия) сосредоточил внимание на проблемах социальной укорененности экономических действий в социальных структурах общества, взяв в качестве темы выступления исследование причин увеличения потока трудовой иммиграции в Португалию в последнее время (особенно из Украины и Молдавии, что роднит картину с ситуацией, наблюдаемой в Европейской части России). Автор указал на существование как минимум двух факторов: процесса глобализации экономики, выведшего из-под контроля государственного регулирования потоков рабочей силы на внутренних рынках труда международных корпораций, а также существования социальных сетей на локальных рынках труда, способствующих быстрому распространению информации о дефиците рабочей силы и возможности привлечения родственников и друзей с родины сначала для временного найма, а в случае обустройства – и для постоянного проживания.

Доклад *В. Радаева* (Государственный университет – Высшая школа экономики, Россия) был посвящен проблемам взаимосвязи формальной и неформальной экономики домашних хозяйств. Сначала автор остановился на характеристике институциональных сдвигов в неформальной экономике домохозяйств в постсоветской России, а затем проанализировал данные количественного обследования населения, проведенного в 1998 г. в трех городах России, рассмотрел экономические стратегии горожан, в том числе неформальную занятость на рынке труда и в подсобном хозяйстве, неформальное кредитование и внутрисемейные трансферты.

Влияние социального капитала на экономическое развитие было основной темой доклада *К.Хернфера*, представившего свою статью, написанную в им соавторстве с *К.Уолленс* и *М. Райзером*. Докладчик подчеркнул, что эмпирический материал, собранный в ходе Всемирного проекта изучения ценностей, является первой коллекцией данных о социальном капитале в переходных экономиках Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза, дающих возможности измерения и сравнения его уровня. В качестве показателей социального капитала были использованы переменные уровня доверия и участия в общественных организациях. Было выявлено, что уровень социального капитала по этим показателям ниже, чем в странах ОЭСР; отсутствует также положительная взаимосвязь уровня обобщенного доверия (доверия к незнакомым людям) и экономического роста, наблюдаемая в рыночных экономиках, тогда как активное участие в общественных организациях связано с экономическим ростом положительно и устойчиво.

Мое собственное выступление было посвящено определению понятия финансовых стратегий населения. Спектр финансового поведения задается тремя формами: оптимизационными стратегиями (системами рационально принимаемых решений на основе поиска и анализа информации), имитационными стратегиями (при которых, по сути, нет поиска и анализа информации для принятия решения, а есть поиск «готового решения» в авторитетных источниках информации или имитация наиболее широко распространенных образцов поведения) и институционально заданным поведением (последнее подразумевает отсутствия выбора, когда решения «навязываются», например, неразвитостью банковской инфраструктуры в регионе проживания семьи или отсутствием филиальной сети страховых компаний). Выступление вызвало оживленную дискуссию, было высказано много полезных критических замечаний.

Помимо работы в секции, чрезвычайно полезными оказались доклады на пленарных заседаниях, особенно выступление Д. Берто (Daniel Bertaux), представившего доклад об исследованиях стратегий совладания с экономическими трудностями и безработицей качественными методами. Основная идея доклада заключалась в обосновании преимуществ использования качественных интервью для исследования индивидуальных стратегий совладания с безработицей: они позволяют обнаружить в действиях людей недоступную анкетным массовым опросам стратегическую компоненту.

**ПЯТАЯ ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
МЕЖДУНАРОДНОГО ОБЩЕСТВА
НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (ISNIE)**

14-15 сентября 2001, Беркли, США

Радаев Вадим Валерьевич

Программа конференции предполагала более чем представительный состав участников. Однако в последний момент она оказалась под угрозой срыва. Накануне, 11 сентября произошли трагические события – террористические акты в Нью-Йорке и Вашингтоне. Были закрыты аэропорты, отменены международные и внутренние рейсы. Поэтому очень многие участники не смогли вылететь в Сан-Франциско. Добавим ситуацию общего шока.

Я оказался на месте только благодаря тому, что приехал в Беркли неделей раньше, имея, помимо участия в конференции, и другие планы. И, честно говоря, был уверен, что в подобной ситуации конференцию отменят. Однако, после серьезных колебаний, организаторы все же решили ее проводить. Сыграло роль то обстоятельство, что как раз перед конференцией недалеко от Беркли был организован недельный семинар Общества Рональда Коуза, на который собралась значительная часть участников конференции из разных стран. Тем не менее, программу пришлось резко сократить, и вместо запланированных четырех параллельно проводилось две-три сессии.

Конференция открылась минутой молчания по погибшим. Затем последовал вступительный доклад президента ISNIE Оливера Уильямсона (США). Среди выступлений других маститых ученых следует отметить лекцию Дж.Акерлофа (известного у нас прежде всего своей знаменитой статьей «Рынок лимонов»¹), а также участие в одной из сессий нобелевского лауреата по экономике Кеннета Эрроу.

Особенно знаменательным можно считать тот факт, что впервые за историю конференций ISNIE была организована специальная сессия по экономической социологии, на которую были приглашены ведущие экономсоциологи – Марк Грановеттер (США) и Ричард Сведберг (Швеция). Третьим докладчиком на сессии был один из патриархов ISNIE Рудольф Рихтер (Германия), заявивший, что не исключает возможности будущего сближения новой институциональной экономики и новой экономической социологии и их превращения в нечто наподобие новой социо-экономики (что следует считать довольно оптимистическим прогнозом).

Любопытно, что председательствовал на сессии сам О. Уильямсон, на критике которого во многом и всходила новая экономическая социология. При встрече через два дня О.Уильямсон сообщил мне, что инициатива организации данной сессии принадлежала не ему, а Виктору Ни (США), который сам, к сожалению, не смог приехать по известным обстоятельствам.

¹ Перевод см. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS, 1994, № 5. С. 91-104.

Из числа российских участников в основной программе свои доклады представили: А.Муравьев, Р.Нуреев и А.Рунов (совместный доклад) и В.Радаев.

Новым президентом ISNIE, как и ожидалось, был избран Клод Менар (Франция). Проведение следующей конференции (2002) запланировано в Бостоне (США), хотя не исключается и альтернативный европейский вариант ее организации в Праге.

Дополнительную информацию и полные тексты докладов основных участников см.: www.isnie.org.

ISA XV WORLD CONGRESS OF SOCIOLOGY
BRISBANE, AUSTRALIA, JULY 7-13 2002
RESEARCH COMMITTEE 02, ECONOMY & SOCIETY

www.ucm.es/info/isa

E-mail: isa@sis.ucm.es

ISA Executive Secretary – Isabella Barlinska

RC 02 President and Program Chair – D. McNamara

E-mail: mcnamard@georgetown.edu

Sessions

1) Immigration, Business, and Society

The goals of the workshop are to stimulate discussion about: i) the development of immigrant entrepreneurship in various sectors in the urban economy, ii) the social, political and economic processes that account for this development, iii) the impact of these business ventures on immigrant incorporation in the wider society, and iv) their impact on the urban economy and urban inter-ethnic relations.

Co-Chairs:

Dieter Bögenhold, Visiting Professor, Jönköping University, Jönköping International Business School, Program for Entrepreneurship and Growth, P.O. Box 1026, SE - 551 11 Jönköping; e-mail: dieter.bogenhold@ihh.hj.se; tel. 0046-36-15-7495 (secr. 6980); mobile: 0046-708-706674.

Jan Rath, Professor and Co-Director, Institute for Migration and Ethnic Studies (IMES), University of Amsterdam, Rokin 84, NL - 1012 KX Amsterdam, the Netherlands, tel. 31 20 525-3623 (secr. 3627); fax 31 20 525-3628; e-mail: rath@pscw.uva.nl.

2) Plenary Session - «Asian Models of Economy and Society»

This session addresses questions of continuity and change in Asian capitalism before and after the IMF Crisis. Issues include boundaries or interaction between state and civil society, public and private, state and capital, management and labor. Empirical papers with a strong theoretical focus are the goal in this effort to spawn new research hypotheses on Asian capitalism.

Chair: Dennis L. McNamara, ICC 593 Sociology Department, Georgetown University, 37th & «O» Sts., NW, Washington DC 20057, USA; tel. 1-202-687-3603; fax 1-202-687-7326; e-mail: mcnamard@georgetown.edu.

3) Asian Business Networks

Bridging recent work in Economic Sociology and the Sociology of Organizations, this session looks to the structure and role of the business networks in Asian capitalism. We welcome case studies and more theoretical papers focusing on regional or local networks and their interactions.

Co-Chairs:

Eun Mee Kim, Associate Dean and Associate Professor, Graduate School of International Studies, Ewha Womans University, 11-1 Daehyun-dong, Seodaemun-ku, Seoul 120-750, Korea; tel. 82-2-3277-3651, 3669; fax 82-2-365-0943, 0942. e-mail: emkim@mm.ewha.ac.kr.

Alvin Y. So, Head, Division of Social Science, Hong Kong University of Science and Technology, Clear Water Bay, Kowloon, Hong Kong; tel. 852-2358-7782; fax 852-2335-0014; e-mail: soalvin@ust.hk.

4) Globalization on the Ground - Process and Structure

Co-Chairs:

Chris Chase-Dunn, Sociology and Institute for Research on World Systems, IROWS College Building South, University of California Riverside, Riverside CA 92521, USA; tel. 1-909/787-2063, e-mail: chriscd@mail.ucr.edu.

Volker Bornschieer, University of Zurich, Sociological Institute, Raemistrasse 69, CH-8001 Zurich, Switzerland; tel. 41-01-634-21-50; fax 41-01-634-49-89; e-mail: vobo@soziologie.unizh.ch.

5) On-line Market and Information Goods in the New Economy

What are we to make of the role of electronic communication in the New Economy? What is the effect of the internet on community formation, on leisure, on information as a social and individual good? This session looks to the role of the on-line market and its effects on societal patterns, new and old.

Chair: Yonghak Kim, Department of Sociology, Yonsei University, 134 Shinchon-Dong, Seodaemun-Ku Seoul 120-749 Korea; tel (822) 361-2426 Sociology 361-2420; fax 361-2420; e-mail: yhakim@bubble.yonsei.ac.kr

6) Transfer of Institutions in the New Economy

Regarding institutions and economic performance, should we focus on import of institutional structures, or simply on legalization of existing structures? Are there limits to the capacity of so-called «borderless technologies» in penetrating institutional boundaries? How do we evaluate success in the transfer of institutions in the late 20th century to post-Communist nations, Latin America, or Southeast Asia? This session looks particularly to theories of the New Institutionalism in Economics and Economic Sociology to examine issues of development and change.

Co-Chairs:

Vadim Radaev, Chair of Economic Sociology and Vice-Rector, State University - Higher School of Economics, Myasnitskaya, 20, Moscow 101987, Russia; tel (7 095) 928 4886; fax: (7 095) 928 7931; e-mail: radaev@hse.ru, 7521.g23@g23.relcom.ru.

Gyorgy Lengyel, Professor of Sociology at the Department of Sociology, and Social Policy, Budapest University of Economic Sciences and Public Administration, Fovam ter. 8, Budapest, Hungary; tel.: (36 1) 217 5172; fax: (36 1) 217 4482; e-mail: gyorgy.lengyel@soc.bke.hu

7) Regional Systems of Innovation

In the last ten years an abundant literature, at the convergence of economics, sociology and political science, has analyzed 1) national systems of innovation, 2) their distinctive institutions, and 3) the socio-economic features defining such systems. More recently the attention has turned towards sub-national geographic units, regions. This literature has shown that innovation occurs not only in a few nations, but also in a few regions within industrial nations. Work by Paul Krugman, Michael Storper and others has renewed interest in innovative regions. This workshop will bring together theoretical and empirical studies on innovative regions, and the links between the innovative units (innovative firms, universities,

public laboratories, technology incubators and the like) that characterise these dynamic regions.

Co-Chairs:

Jorge Niosi, Professor, Department of Management and Technology, Université du Québec à Montréal, P.O. Box 8888, Station Centre-Ville, Montreal, Canada, H3C 3P8. Tel. (514) 987-3000#4790; e-mail: niosi.jorge@uqam.ca.

Diane-Gabrielle Tremblay, Professor, Télé-Université, Université du Québec, Montréal, Canada. Tel. (514) 843-2015 or 840-2747 #2280; e-mail: dgtrembl@pop3.telug.quebec.ca

8) The Entrepreneurial Society

Entrepreneurship has gained new scholarly interest as the new economy takes root. What does it mean? Basically it suggests creativity and innovativeness in identifying and exploiting new niches in the economy. This would include finding new means to exploit existing niches. But entrepreneurship has also spawned new directions in conceptions of the individual and the organization. The concept is implicit, for instance, in terms such as «self-employment», «employability», «lifelong learning», and «self-marketing». On the level of organizations, entrepreneurship is embedded in terms such as «empowerment» and «self-managed teams». We welcome papers which address such changes, and the advent of an «entrepreneurial society».

Co-Chairs:

Bruno Trezzini, Nanyang Business School, Nanyang Technological University, S3-B1A-17 Nanyang Avenue, Singapore 639798. Tel.: +65-790-63-48; e-mail: atrezzini@ntu.edu.sg;

Alexius A. Pereira, Department of Sociology, National University of Singapore, 10 Kent Ridge Crescent, Singapore 119260; e-mail: socaap@nus.edu.sg

9. Markets, Hierarchies and Networks in the Global Economy

We invite theoretical and empirical papers on the globalization of markets, hierarchies, and networks. Substantive work has only begun on how relationships are structured in the emerging global economy. For instance, the evolution of corporate hierarchies and internalization of market transactions in global corporations is opening new areas of inquiry in fields of globalization and international relations. The nascent «network economy» appears to link markets, corporations, and states in an intricate skein of local regulations, state oversight and direction, yet also liberalization strategies. We encourage interdisciplinary approaches in this emerging study of Global Economy and Society.

Chair: Emanuela Todaeva, Department of Corporate Strategy, South Bank University, 103 Borough Road, London, SE1 OAA, UK; tel: 44-208-815-8296; fax: 44-208-815-7793; e-mail: todevae@sbu.ac.uk

10) Corruption of Business: Challenges to States and to Markets

Corruption has been viewed as a serious impediment to economic and social development and as provoking the corrosion of economic institutions. This session will focus on corruption in business and banking, comparing why business and banking are corruptible, how corruption affects their stability and growth, and how it impacts on social structure. Whether the empowering of private initiative and its control alleviates corruption or whether governments should continue to heavily regulate, to remain as powerful supervisors and even as entrepreneurs is a policy question that many emerging nations face as they attempt to build their markets.

Cochairs:

Harry M. Makler, Stanford University and University of Toronto, 4206 Darlington Court, Palo Alto, California 94306, USA; tel. 650-424-0171; fax 650-424-0172; e-mail: makler@stanford.edu;

Neil J. Smelser, Cntr for Advanced Study in the Behavioral Sciences, 75 Alta Road, Stanford CA 94305; tel. 650-321-2052; fax 650-321-1192; e-mail: neil@casbs.stanford.edu

11) Economic Elites and Entrepreneurs - Politics in EU Enlargement

The session will focus on the characteristics, orientations and actions of economic elites in post-communist countries with the regard to the enlargement of the European Union, as well as of economic elites in EU member states with regard to the EU enlargement; from both groups their expectations and reactions, their economically driven «master-plans» to meet the challenges; and all above the implications for policy. The session would focus more on entrepreneurs (in the sense of Schumpeter) as the driving forces of the changes than on CEO's of MNC.

Co-Chairs:

Jochen Tholen, University of Bremen-KUA, Dept. of Knowledge Transfer, Postfach 330 440 D-28334 Bremen, Germany. Tel.:+49-421-2183286; Fax +49-421-2182680; e-mail: jtholen@uni-bremen.de.

Gyorgy Lengyel, Chair, Department of Sociology, Budapest University of Economic Sciences, Budapest, Fovam ter 8., 1093 Hungary. Tel. (361) 2175-172; fax (361) 2174-482; e-mail: gyorgy.lengyel@soc.bke.hu

12) Finance

The session welcomes papers around these broad themes and approaches. One would be the Sociology of Money. This includes post-Keynesian and other debates on money, liquidity, and expectations. One might look to global economic relations, specifically to financial organizations, or ask whether we have come to a «financialised era». Both theoretical papers examining implications for Economic Sociology, and policy studies would be welcome.

Chair: Jocelyn Pixley, School of Sociology, The University of New South Wales, Sydney, 2052, Australia; tel. 61-2-9385-3744; fax 61-2-9385-1824; e-mail: j.pixley@unsw.edu.au

13) Politics and Markets: The Future of Institution-Building

Comparative Political Economy has dramatically changed our understanding of economic performance among the wealthy economies with empirical studies of links between institutions and outcomes such as unemployment in the period of recession/restructuring since 1974. To some extent these studies confirmed the expectations from Marxian, Keynesian, and Post-Keynesian political economy - all of which anticipated the steady politicization of advanced capitalist economies as capital accumulation and wealth-generation continued. There remains much room, however, for further conceptual development and empirical research from a sociological perspective. Traditions of economic sociology which have contributed to heterodox understandings of economic development include institutional (or evolutionary) approaches, the 'social economy' tradition, polanyian and durkheimian analyses, neo-weberian statism, the historical school, neo-mercantilist defences of activist and idealist states, the listian national political economy tradition and 'regulation theory'. Specifically, there is a need for speculative and analytical studies on the 'future of institution-building' if a long term transition from market auspices to political auspices for decision-making has been observed.

Chair: Geoff Dow, Sociology Department, University of Queensland, Brisbane; e-mail: geoff.cow@mailbox.uq.edu.au

14) Key Themes in Economic Sociology

A number of leading practitioners of Economic Sociology identify in a series of keynote presentations what they take to be the key themes for Economic Sociology in the new economy of the new century. Scholars include Neil Fligstein and Brian Uzzi. Further names will be announced.

Chair: Stuart Clegg, Faculty of Business, School of Management, University of Technology, Sydney Australia; PO Box 123 Broadway, NSW 2007 Australia; tel. 61-2-9514-3934; fax 61-2-9514-3602; e-mail: Sclegg@uts.edu.au

15) Borders of Gender and Ethnicity between the Old and New Economy

The intersection of culture and social organization demands new paradigms for the study of economy, society, and culture. This session offers a forum for distilling the best of new methodologies for interdisciplinary work melding, mending, and breaking earlier disciplinary boundaries. The study of gender provides one substantive paradigm, as does the emerging study of competing ethnic, regional, religious, and national identities. The session welcomes empirical work, as well as theoretical papers reflecting the best of recent empirical studies.

Chair: Dennis L. McNamara, ICC 593 Sociology Department, Georgetown University, 37th & «O» Sts., NW, Washington DC 20057, USA; tel. 1-202-687-3603; fax 1-202-687-7326; e-mail: mcnamard@georgetown.edu.

16) From Militaries to Markets – Security Implications of Economic Interdependence

The end of the Cold War has refocused international competition and cooperation on economic growth. Do economic ties across national borders dilute military enmities? Do markets supercede military priorities? This session looks particularly to regional economic blocks in Europe, North America, and Southeast Asia, to assess their role in promoting security across borders.

Chair: Dennis L. McNamara, ICC 593 Sociology Department, Georgetown University, 37th & «O» Sts., NW, Washington DC 20057, USA; tel. 1-202-687-3603; fax 1-202-687-7326; e-mail: mcnamard@georgetown.edu.