

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 1, № 1, 2000

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 – **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)

Содержание

Вступительное слово	3
<u>Новые тексты</u>	
Biggart, Nicole Woolsey Social organisation and economic development	6
Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта	13
Радаев В.В. Работающие бедные: велик ли запас прочности	25
<u>Взгляд из регионов</u>	
Демин А.Н. Возможности использования человеком индивидуальных и социальных ресурсов в ситуации отсутствия работы	37
<u>Дебютные работы</u>	
Стребков Д.О. Экономические детерминанты протестного поведения населения России	48
<u>Новые переводы</u>	
Лидия Моррис Понятие underclass'a (перевод М.Добрякова)	67
<u>Новые книги</u>	
Abolafia, Mitchel. Making Markets.(О. Кузина)	92
Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России./ под ред. Кабапиной В., Кларка С. (Я.Рощина)	95
<u>Исследовательские проекты</u>	
Неформальная экономика городских и сельских домохозяйств	98
Coping behaviour in the post-communist Russia: social and economic strategies of the underclass	100
<u>Учебные программы</u>	
Радаев В.В. Курс "Экономическая социология"	102
Курс "Социология предпринимательства"	118
<u>Конференции</u>	
Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия	130
"Куда идет Россия?..."	136
Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России	137
Workshop in Economic Sociology in Budapest	139
Всероссийский Конгресс социологов	140
International Society for New Institutional Economics , Annual Conference	141

Вступительное слово

VR От главного редактора

Итак, мы приступаем к созданию нового сайта «Экономическая социология». Зачем? Разве не хватает других дел? Или это пустое подражание веяниям моды – вывешивать все, что придет в голову, на обозрение широкой общественности?

Когда готовилась московская конференция по экономической социологии (14-15 января 2000 г.) к нам поступали предложения: а не создать ли профессиональную Ассоциацию эконом-социологов России. Нас уже достаточно много, количество интересных работ возрастает, мы все лучше узнаем друг друга, сталкиваясь на разных ученых «тусовках» или объединяясь для совместных проектов. Нужна ли такая Ассоциация и какие задачи она призвана решить, пока не ясно. Но то, что нам нужно более тесное общение и более плотный обмен информацией, – сомнения не вызывает. Создавать специализированный переплетный журнал по экономической социологии – дело нелегкое, хотя когда-нибудь наверняка к этому придем. А сейчас нам нужно нечто более гибкое и оперативное, более живое. Твердые академические журналы, увы, не способны решить многие коммуникационные проблемы.

Одним словом, мы считаем, что у российских эконом-социологов должны быть свои профессиональные web-страницы. И мы этого вполне заслуживаем.

Наш сайт будет совмещать в себе разные функции.

Это – новости и наиболее важная информация о том, что происходило и будет происходить в профессиональном сообществе.

Это - электронный журнал, в котором появляются самые новые или наиболее принципиальные тексты.

Это - телеконференция, в рамках которой можно обсуждать любые дискуссионные вопросы.

Это - небольшой ресурсный центр, где можно найти для себя необходимые учебные или исследовательские материалы.

Это - другие вещи, которые сейчас просто не приходят в голову, но в дальнейшем будут подсказаны жизнью (т.е. читателями).

Вашему вниманию предлагается пилотный проект. Как он будет далее развиваться – во многом зависит от Вас, наших читателей, которые, как мы надеемся, превратятся, вместе с нами, в создателей нашего общего сайта.

Теперь о содержании сайта «Экономическая социология».

Новости

Мы собираемся сообщать интересные новости, обновляемые в еженедельном режиме. Много ли будет таких новостей – зависит от Вас. Присылайте то, что считаете важным, чем хотите поделиться с коллегами. Только, пожалуйста, не заменяйте новости длинными рассказами, уложите в один емкий абзац.

Новые тексты

Здесь будут размещаться полновесные тексты на русском и английском языках. Как правило, речь пойдет о новых текстах, которые еще не опубликованы, но готовы для публикации. В отдельных случаях будем вывешивать опубликованные тексты, если они

размещены в слабодоступных изданиях. Присылайте свои тексты объемом не более одного печатного листа. Тексты должны оформляться в соответствии со стандартными профессиональными требованиями журнальной статьи. Решение о размещении присланных текстов принимается редакцией сайта. Вывешиваемые тексты даются в авторской редакции.

Взгляд из регионов

Это еще одна страничка с полновесными текстами российских авторов, которых, помимо пристрастия к экономической социологии, объединяет то, что они работают вне горячо любимой всеми нами Москвы. Статьи вовсе не обязательно должны быть посвящены региональной проблематике. Правила те же, что и в Новых текстах. Присылайте материалы.

Дебютные работы

И вновь полновесные статьи, но на этот раз – подготовленные для печати магистрами и аспирантами, для которых эта работа будет первой или одной из первых публикаций. Мы начнем с работ слушателей Московской школы социальных и экономических наук, но не собираемся ограничиваться одним (пусть даже очень хорошим) университетом.

Учебные программы

Мы не привыкли обмениваться учебными программами. Они почему-то считаются документами для внутреннего пользования. Между тем, обмен программами – нормальный (и очень небесполезный) процесс. Давайте обмениваться.

Новые книги

Рецензирование книг в российских журналах – довольно запущенный жанр. Рецензии в основном формально хвалебные и делаются по личной просьбе авторов. Между тем, разбор опубликованных работ – дело весьма важное. Мы крайне заинтересованы в получении рецензий (а также отзывов на рецензии).

Новые переводы

Это крайне тяжелая, квалифицированная и ответственная работа. И нельзя сказать, что мы в ней преуспели. Более того, ситуация с переводами экономико-социологических трудов в России откровенно позорная. Нужны намного более серьезные усилия на данном поприще. Мы собираемся знакомить Вас с новыми переводами, которые находятся в процессе подготовки или полностью готовы, но еще не опубликованы.

Исследовательские проекты

Хочется больше знать о том, что делают коллеги и что планируют делать. Ждать публикаций зачастую приходится слишком долго. Давайте элементарно информировать друг друга. Присылайте аннотации проектов объемом до 2 страниц. В аннотации (кроме названия) следует указать объект, цели исследования, методы сбора и анализа данных.

Конференции

Почему мы должны узнавать о важных конференциях из случайных факсов или запоздалых звонков? Своевременная информация будет интересна всем. Сообщайте о прошедших и, конечно, о готовящихся событиях. Информация о конференциях должна быть конкретной и не превышать 2 страниц (не считая программы конференции, прикладывая которую весьма желательно).

Дискуссии

Большинство существующих телеконференций – дохлые или/и скучные. Почему бы нам не обсуждать вещи, которые нас интересуют. Трудно предсказать, как сложится судьба этой рубрики. Давайте попробуем. Это открытая интерактивная рубрика, которая не предполагает вмешательства редакции. Отсекаться будут только потусторонний бред и матерная ругань. Пишите, что приходит в голову (для начала, в пределах 1-2 страниц).

Обязательно указывайте Ваш действующий адрес, чтобы Вам можно было достойно ответить.

Обновление сайта

Основная часть рубрик будет обновляться с периодичностью не реже чем раз в два месяца. Интерактивные рубрики (новости, дискуссии) – обновляются в еженедельном режиме.

* * *

И последнее замечание. Это сайт в первую очередь для профессиональных эконом-социологов, а также будущих профессионалов. Просто сочувствующим просьба не беспокоиться.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ**SOCIAL ORGANIZATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT¹**

Biggart, Nicole Woolsey

Graduate School of Management and Department of Sociology

*University of California, Davis*E-mail: nwbiggart@ucdavis.edu

In this paper I argue against the neoclassical assumption that markets should be all alike, and that differences between markets represent imperfections. Rather than assume the “model” market of economics, I propose four alternative assumptions about markets and market action. I argue that not only are these assumptions supported by observation, but that they will lead to better policies.

When Kazuo Inamori, the founder of Kyocera, the large Japanese electronic components firm, started business in 1961, he was faced with formidable obstacles. Despite an attractive new technology for the ceramic packaging of semiconductors, Inamori found it difficult to hire workers, to get financing, and even to buy supplies. Most importantly, he had trouble selling his admittedly superior product to Japanese semiconductor firms.

In fact, Inamori did not become a success in Japan until he became a success in the United States. In 1965 he traveled to the U.S., and in spite of his poor command of English, was able to interest Texas Instruments, then the world's largest semiconductor manufacturer, in his ceramic packaging. T.I.'s small initial orders became substantial ones and other U.S. firms, taking note, began to rely on Kyocera for supplies. When Inamori's export business to the U.S. was established, the Japanese business community acknowledged him. Only then was he readily able to hire workers, get bank loans, buy materials, and sell products in Japan.²

Inamori's experience is illustrative of several market conditions in Japan. First, it is hard to start a business in that country if you are an unconnected individual, even one with a good idea. Japanese workers, who value long-term employment and predictable management environments, avoid jobs in start-up companies with uncertain futures. It is difficult to get good, much less top-quality, technical help unless you are a well-known firm. Japanese lenders favor loans to companies that have established ties with other firms, such as suppliers and purchasers. Bank financing goes to companies with relationships to other companies, not free lancers like Inamori. Orders for products--even technologically superior new products--are made not solely on the basis of product characteristics or price. Japanese firms prefer to buy from companies they know and with whom they can anticipate a long-term relationship. It is difficult for an outsider to break into the networks of supplier-buyer relationships that connect buyers and sellers in the Japanese market.

¹ Paper prepared for presentation at the Economic Sociology at the Edge of the Third Millennium Conference, Moscow, Russia, January 14-15, 2000.

² 1 Recounted in Clyde V. Prestowitz, Jr. *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*, New York: Basic Books, 1988, pp. 92-3.

The business failure rate suggests that starting an enterprise in the United States is also difficult, but not for the same reasons. In the U.S. Inamori would have had a better chance at hiring the ceramic engineers he needed, had he been able to convince them of the soundness of his ideas. American workers do not expect to remain with an employer for life, or even a long time, and often are particularly attracted to work in start-up firms where they might enjoy stock options and a dynamic management atmosphere. Money is difficult to get to finance new businesses in the U.S., but private venture capitalists do exist for precisely the sort of enterprise Inamori was attempting to establish. Even banks, convinced of the soundness of a business plan and promising proprietary technology, may lend to unproved individuals. An existing personal relationship or membership in a business network is not considered crucial to a financial relationship in America. Instead of trust, legal covenants would safeguard the lender's money as much as possible.

Suppliers in the U.S. would have been happy to sell to Inamori if he had money. American sellers typically distribute to many buyers, or at least that is their aspiration. Deals are done primarily on the basis of having an attractive product at an attractive price; who the buyer or seller may be is unimportant. The prospects for a long-term contractual relationship may be a factor considered by either party, but it is a secondary factor at best.

It is perhaps ironic that because of the character of the American marketplace, a Japanese man speaking broken English could more easily make a deal in Dallas, Texas than he could in Kyoto, Japan. The purchasing agents at Texas Instruments looked primarily at Inamori's product, not at Inamori or the personal references he could bring to the transaction. After what seemed to them to be suitably cautious small orders, they decided he could deliver as promised and Kyocera became a major supplier of Texas Instruments.

There are at least two lessons one can learn from Inamori's example. First, it gives credence to Western critics who complain that Japan has a "closed" market where it is difficult to break into tight networks of business relations; the U.S., in contrast, has a relatively "open" marketplace where anyone with a good idea can hope to be a success. Of course it is also clear from this example that if the Japanese market is closed, it is not closed only to foreigners, but to anyone who does not go about doing business in a way that is acceptable and understood in Japan.

The second lesson one can learn from this example is a corollary of the first: *markets are not all alike*. The social bases of market activity differ in the two countries and channel economic action in unlike ways. The Japanese market is highly personalistic and presumes enduring networks of social relations, both within firms and between them. In contrast, the American market presumes autonomous individual decision making in hiring and firing, in purchase decisions, and in lending relations between firms and banks. In fact, I want to argue that it is the *differences* in markets that can lead to their economic success.

Explaining market structure

How can we explain the reasons for differences in structure and success between markets? Historically, the most important form of economic explanation has been neoclassical economics. Although originally developed by Adam Smith and his contemporaries to explain the logic of a rising industrialization in Europe, modern-day economists use the same logic to explain contemporary markets in the West, and more recently, Asian business patterns.

Neoclassical market explanations assume that economic action is motivated by rational self interest, an expression of, in Adam Smith's words, man's "propensity to barter, truck and exchange one thing for another" in an attempt to turn a profit. Neoclassicists conceive

economic man as an autonomous profit-maximizing actor. Industrial structure, in this view, is the aggregated response of rational individuals and firms to extant economic conditions.

Underlying neoclassical explanations is a conceptualization of a "perfect market," an ideally competitive economic arena. George Stigler summarized the requisite economic conditions for perfect competition in four basic tenets: a sufficiently large number of firms producing a commodity so that no one firm is able to dominate the marketplace; commodities that are homogeneous, or more or less the same from each producer; firms that are autonomous actors which are widely dispersed throughout the marketplace; and a situation where everyone in a market has complete knowledge about offers to buy and sell.³

These four conditions for "perfect competition," according to neoclassicists, are the ideal setting for a truly efficient economic system, one that serves the most people in the most economically advantageous way. These conditions require that no firm or small group of firms dominate the marketplace. They require that firms be kept separate from each other so that collusion is avoided. Perfect competition is a situation where information is circulated widely to buyers and producers, where friends and acquaintances have no special knowledge.

Neoclassical economics assumes a theory of action, which is understood to be selfish and economically rational, and a theory of structure, which is the aggregated outcome of independent actions, not the result of political or social processes. It also assumes a natural state of autonomy between actors, not networks of relations or interdependency. A perfect market is one in which there are no social relations between economic parties.⁴

These conditions are never found in reality, of course, and the actual structuring of any given market is the result of rational actors, both firms and individuals, doing the best they can under the conditions they find, according to neoclassicists. Real firm structures reflect less-than-perfect situations, and real individuals may not be as hyperrational or self-seeking as the homo economicus of the neoclassical model. Nonetheless, the model serves as a baseline for economic analysis and government policy making. Analysts compare real markets with the fictive ideal to show how they differ one from the other and to isolate impediments to competitive conditions. Government policies, for example anti-trust laws that prevent price-fixing among firms, and international development aid policies are often attempts to maintain or create as close an approximation to the competitive model as is economically and politically feasible.

The neoclassical model is fundamentally a theory about, and a prescription for, economic autonomy: why autonomy is desirable--at both the individual and firm level--to economic functioning, and how it becomes corrupted by imperfections. Imperfections of each of the four attributes of a perfect market are possible. They may, for example, be the result of interaction or "social friction" between actors, which lead to collusion. Imperfections can also arise when there are "informational asymmetries," or unequal access to knowledge about quality or price. The assumption is that "Whenever asymmetry transaction specific investments exists, dependence exists. Whenever dependence exists, there exists the potential for opportunistic exploitation of those who are dependent."⁵ Economists recognize that

³ George J. Stigler, "Competition," in the International Encyclopedia of the Social Sciences, David Sills (ed.). New York: Macmillan.

⁴ Mitchel Y. Abolafia and Nicole Woolsey Biggart, "Competition and Markets: An Institutional Perspective," pp. 211-231 in Socio-Economics: Toward a New Synthesis, A. Etzioni and Paul R. Lawrence (eds.). Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1991.

⁵ Jay B. Barney and William Ouchi, "Basic Concepts," Organizational Economics (San Francisco: Jossey-Bass, 1986), pp. 22-23.

social friction and inequalities are common, and in fact may be ameliorated by structuring exchange differently to provide "remedies associated with dependence."⁶ Contracts, for example, may assure performance where inequality between parties exists, and dishonesty can be punished via communications to future potential customers; economists conceptualize a "market for reputations." Another "remedy for dependence" is vertical integration, or placing market transactions within a firm so as to better monitor them for shirking or other imperfections. Although autonomy and asocial economic relations are ideal economic conditions, economists describe some social arrangements as second-best solutions that ameliorate dependency and other social frictions.

Although a model originally developed to explain the developed economies of Western Europe and North America, the neoclassical paradigm has assumed the stature of a universal theory equally applicable to all times and places: capitalist markets have a single logic and operate according to general laws. Markets differ only in the character of their imperfections and the institutionalized means used to ameliorate or adjust to them. Because of its presumed universality, policy analysts from the World Bank, the International Monetary Fund, and other development agencies therefore use this perspective to explain the structure and functioning of economies anywhere and at any historic moment. More importantly, they use this conceptualization to restructure economies so that they will emulate the "perfect" market model. Ideally, they would remove all differences – "imperfections" – from markets and make them all look like the ideal.

The result of radical restructuring of developing economies to help them achieve a "perfect" market in the last ten years has been a miserable failure. Countries as diverse as the Czech Republic and Russia, Thailand and Indonesia, have suffered dramatic harm to their social institutions and experienced immeasurable suffering when economic experts attempted to make them conform to a fictitious model. Mass privatization and drastic financial reforms have not brought about the results reformers hoped for, and sometimes supported corruption and perverse economic arrangements.

If neoclassical economics, and its presumption that all markets should emulate the model market, what assumptions should we base our understanding of economies on?

Assumptions about economies

My studies of various economies and economic organizations over the last fifteen years – real ones, not fictive models - have led me to feel quite comfortable in suggesting that we adopt four alternative assumptions about economic action and economic organization. I believe that if development agencies had begun with this set of presuppositions, not the four that they currently use, that restructuring economies would have avoided much pain and been farther along in achieving their economic ambitions.

1. Economic Action is Social Action. The actors of economic models are unusual creatures. These actors have no friends that influence their decisions, they have no memory of past exchanges, and they have no traditions that influence what they buy or sell. They are very smart, however, and infinitely capable of calculating. Moreover, they have perfect information. Despite these capabilities they have no reputations, and do not accumulate experience. They are selfish hermits without memories that act and calculate alone.

This model *homo economicus* is a simplification, of course, and no economist would argue that this creature actually exists. This fictive character is designed, not to reflect reality, but to simplify it, to bring it down to bare essentials. According to neoclassical economists it has

⁶ Ibid., p.23.

the virtue of lending itself to the construction of mathematically tractable economic models. While no individual looks like economic man, economists would argue that in the aggregate the model holds up.

I would argue, however, that this counterfactual approximation is a *poor* basis for theory building. It flies in the face of both casual observation and the scientific results of study by psychologists, sociologists and anthropologists on the cognitive and social characteristics of people.

Rather, I believe it is far better to begin with the presumption that economic actors are *social* actors. Following Max Weber⁷, this means that when people go out into the economy they are oriented toward others. They have hopes, wants, and aspirations that have been shaped by their culture, by their class location, by their gender, by the historic moment in which they live. They make presumptions about the people they meet, and act on those presumptions. When Kazuo Inamori, the Japanese entrepreneur, went out to sell his product in Kyoto, he was met by actors quite different from the economic actors he met in Texas.

If we want to know how economic action takes place, we must begin by observing real actors and assuming that their preferences and actions are socially formed.

2. Economic Action Becomes Embedded in Conventions and Institutions. Secondly, because it is socially aware persons who conduct economic action, they must agree on the premises of exchange. I do not mean that people go out into the market and negotiate how they will exchange every time, but rather that customary practice emerges to facilitate repetitive economic acts.

Custom creates the very basis upon which exchange may take place, and may facilitate the organization of economic activities of different sorts. Over time, established social arrangements can provide incentives to act in predictable ways thus upholding “credible commitments”⁸ Actors who ignore established arrangements and conventions risk being unintelligible to others or judged immoral or irrational.

When Kazuo Inamori, the Japanese man I mentioned in the introduction, attempted to hire workers or get bank financing, he was refused because he ignored the Japanese convention of working through personal connections. Having no connections, he went to the U.S. to do business, an economic setting in which the convention of doing business with people one knows is far less important.

3. Economies are organized. The customs and conventions that structure economic activity in an economy are not idiosyncratic. Over time they develop ideological and political underpinnings, justifications for their presence, if only an invocation of “this is our culture” or “it is traditional to do it this way.” They may even become subject to regulation and legal support by the state. Anyone who has traveled between economic arenas has experienced the often quite different ways in which economic action can be organized (as Inamori discovered to his benefit) and regulated. This is the third point that I want to make: economies are differently organized, and the structure of a market is justified by a legitimating organizational logic.

⁷ Max Weber, *Economy and Society*, 1978, Berkeley, University of California Press.

⁸ See Douglass North, 1993, “Institutions and Credible Commitments” *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149:11-23, for an institutional economist’s version of this idea, and Nicole Woolsey Biggart and Gary G. Hamilton, 1984, “The Power of Obedience” *Administrative Science Quarterly*, for a sociological version of this thought.

Let me give a couple of examples. In the United States, as Inamori knew, actors and firms in many economic spheres tend to act independently of each other, or at least that is not uncommon (this is less true of some industries and in some regions, but is generally the case). The economy, compared to other capitalist economies such as Japan and France, appears to have more autonomous firms and fewer business groups. Ideological support for the autonomy of both people and firms is found in *individualism*, which can be traced historically to Calvinist religious influences that stress individual accountability before God. It is also a logic of action that is found in American educational practice, legal institutions, and workplace behaviors that presume individual autonomy and responsibility.

The German economy is an expression of organized *corporatism*. Different institutions – the state, the educational system, firms, labor unions – are organized in an array of cooperative arrangements, and are expressions of an institutional principle that is legitimate in that setting. Banks are intimately involved with the firms to whom they loan money, managers and unions practice “co-determination”, and educational and industrial institutions cooperate in a dual apprenticeship system. This pattern of organized cooperation, like the U.S. pattern of organized autonomy, emerged over time.

Socio-economic logics are historically developed, causally complex, and difficult to change in fundamental ways. It is hard to imagine, for example, that the highly networked Japanese, could ever become like the autonomous U.S. In fact, of course, the U.S. attempted this after World War II during the occupation, and was quite unsuccessful in changing Japanese economic organization, which remains highly networked and much influenced by state practices.

The fact that the social organization of the economy is deep and difficult to change, does not mean that change is impossible. It does mean, though, that attempts to change must begin with a recognition of the historical setting of the economy and society, including the legitimate role of state action. Attempts to change should not assume a *tabula rasa*, but rather should begin with an investigation of the indigenous pattern of social organization, critical social groupings, and organizational logics that might be influenced toward more productive arrangements.

This suggests, too, that attempts to copy the development strategy of another nation, at least at the level of organization - they can copy tariff or other trade policies perhaps - will be difficult at best, and most likely will be ineffective. In the U.S., for example, we spent a decade trying to copy Japanese management practices and few of those practices were transferred successfully. Americans are simply too individualistic to adopt decision making and compensation practices that rely on groups, for example, practices that work well in Japan. It is illegal for firms in the U.S. to jointly make decisions, a practice that is well accepted in Japan's highly networked economy and society.

4. The organization of economies makes a difference in economic success in the global marketplace. The neoclassical model assumes that individuals and firms should be autonomous, but I am suggesting that reality is very different. Economies are socially organized in disparate ways. Should this be a concern? Should we attempt to eliminate “imperfect” structures of relationships between economic actors, both individuals and firms? Not only is this difficult, as I have suggested, it may in fact be harmful to an economy. *Economic organization can be the very source of economic advantage to a nation.*

The organization of an economy influences its ability to produce efficiently and effectively certain types of goods. For example, South Korea's society is highly stratified. Society is hierarchically organized with elite families controlling both the economy and the polity. This

pattern of organization goes back hundreds of years, and even decades of Japanese occupation did not change fundamental Korean social organization. This control of the economy by aristocratic elites has allowed Korean firms to accumulate capital in large vertically integrated firms that mass-produce goods. The ability of elites to build capital-intensive manufacturing plants has allowed its economy to grow by producing cars, ships, steel, and other goods that require expensive production facilities. The Korean economy has succeeded by leveraging its pattern of social organization to concentrate massive amounts of capital and labor to its comparative advantage.

Taiwan, like Korea, was a colony of Japan and was industrialized by the Japanese. It shares many other attributes with its Korean neighbor, too, such as poor natural resources and Confucian cultural affinities, but it has a very differently structured society. Taiwan is a society of family lineages that are connected through personalistic ties known as *guanxi* networks. Taiwan's economy is largely built on small and medium-sized networks of family firms. Unlike Korea, firm networks are not able to accumulate capital into large ventures (the families break apart the fortunes each generation in order to provide an inheritance for each son). But Taiwan has become very successful by pursuing customized, knowledge-intensive goods such as software, and low capital-intensive commodities that change with consumer tastes. They produce lawn furniture and small appliances, for example, and are very quick to adapt to market forces. The Taiwanese have used their social patterns to their comparative advantage, although this pattern does not look like Korea's and even less like the neoclassical model of autonomous actors.

Conclusion

I began by telling the story of Kazuo Inamori, the Japanese entrepreneur who could not produce or sell his superior product in his native market of Japan. It was not because his product was not good, or that Japan was too technologically unsophisticated to recognize its value, nor that Japanese electronics manufacturers had no need of his innovation. None of those was the case. Rather, Inamori was an independent economic actor who could not enter into Japan's networked market for capital, labor, supplies, and distribution. Despite the fact that he is Japanese, he was socially outside that market organization. He had to go to the U.S., where independent economic actors are welcome.

I do not want to argue that economic fundamentals do not matter. A firm or a market must make goods that someone wants to buy, that meet international standards of quality, and are offered at a competitive price, as Inamori's enterprise clearly did. I do want to suggest, though, that there is no one market model that will lead to a successful outcome. Germany and Japan need not get rid of corporatism and cooperative economic structures, and France and Korea need not rid themselves of the elite institutions upon which they have built success in science and technology in the one case, and capital intensive goods in the other. Nor should Taiwan be concerned that it cannot develop economies of scale with its small firms; rather it has built success by using the advantage of economic responsiveness that small entrepreneurial enterprises confer.

In retrospect, it seems clearly foolish that the IMF, World Bank and other international agencies have pursued the illusory goal of a market model that only exists on paper and in the heads of economic modelers. Far better, I would suggest, and the experience of numerous successful economies suggests, to examine a nation's social organization for clues to economic advantage. The experience of economically successful societies tells us that history, social structure, and organization matter to economic success, and our development policies should begin to reflect this understanding.

Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта

Барсукова Светлана Юрьевна

к.соц.н., доцент ГУ-ВШЭ

E-mail: svbars@mail.ru

В работах, посвященных неформальной экономике, значительное место уделяется причинам, условиям развития и историческим рамкам существования этого феномена. И хотя корни объяснительных схем восходят к разным интеллектуальным традициям, многие из них объединены интенцией свести неформальность к свойствам экономического и социального порядка стран третьего мира, бедность и нищета которых, интенсивность миграционных потоков, а также неразвитость гражданского и правового сознания являются благодатной почвой для развития неформальной экономической деятельности. Отсюда следует вполне очевидный вывод о неминуемом упразднении неформальной экономики по мере нарастания темпов индустриального развития. Это утверждение может напрямую не присутствовать, но оно является логическим продолжением отождествления неформальной экономики со спецификой стран третьего мира, к которым все чаще причисляют и Россию.

Насколько оправдана эта точка зрения? Не противоречит ли она наблюдаемым реалиям? В какой мере тезис о несовместимости индустриального общества и неформальной экономики согласуется с данными исследований, относящихся к так называемым развитым странам? В данной статье мы постараемся ответить на эти вопросы, а также обсудить альтернативные точки зрения на причины существования неформальной экономики в странах, уровень развития которых едва ли позволяет отнести их к группе стран третьего мира.

Что касается России, то неоднозначность ее геополитической идентификации, а также неопределенность итогов дискуссии о правомочности ее отнесения к третьему миру делают допустимым тестирование на российском материале гипотез, относящихся как к развитым, так и к развивающимся странам.

Версии причин существования неформальной экономики в развивающихся странах

Детальные исследования неформальной экономики проводились преимущественно в странах третьего мира (например, Sethuraman, 1981). Это было связано с устойчивым восприятием неформальной экономики как некой *дисфункции*, основания у которой тем обширнее, чем менее развита страна. Вариантом было также признание неформальной экономики *остаточным явлением* доиндустриального этапа человеческой истории, что также прочно увязывало ее существование с экономической и социальной неразвитостью стран третьего мира. Привязка концепции неформальной экономики к особенностям так называемых развивающихся стран формировала ожидания упразднения неформальной экономики (или, по крайней мере, уменьшения ее масштабов) по мере развития этих стран – индустриализации экономики и демократизации управления.

Жизнеспособность неформальной экономики побуждает нас критически осмыслить распространенные *версии* причин ее существования в странах третьего мира. А именно: 1) неформальная экономика – атрибут слаборазвитых стран; 2) неформальная экономика – свойство экономической периферии (что, по сути, есть перевод прежнего утверждения на язык географических терминов); 3) неформальная экономика – бегство от бедности той части населения, социально-демографические характеристики и квалификационный уровень которого не адекватен запросам рынка труда. Примем вышеизложенное в качестве гипотез и проведем их эмпирическое тестирование.

Первая гипотеза сводит причины неформальной экономики к экономической отсталости страны. Значительный вклад в обоснование этой гипотезы внесла марксистская теория, согласно которой рыночные отношения по мере своего развития подтачивают основания докапиталистических форм хозяйствования, в результате чего происходит поляризация мира Труда и Капитала. Соответственно, по мере исчезновения мелкого товарного производства и возведения принципа контрактности между пролетарием и буржуа во всеобщий принцип трудовой деятельности, неминуемо сокращается неформальная занятость, определяемая рядом авторов в терминах размытости границ и внеконтрактности отношений между трудом и капиталом (Moser, 1978; Portes and Benton, 1984). Этот подход не стал достоянием истории. Вновь и вновь появляются работы, солидаризирующие с марксизмом в описании современности как усугубляющейся «пролетаризации» мировой системы (Wallerstein, 1974).

Между тем на языке сухой статистики дело обстоит следующим образом: за период с 1950 по 1980 годы доля самозанятых в странах Латинской Америки практически не изменилась, составляя 27% и 28% соответственно. В целом же доля работников неформальной экономики¹ сократилась за 30 лет всего на 4% (с 46% в 1950 г. до 42% в 1980 г.). Может быть, это были годы затянувшейся стагнации, годы тридцатилетней консервации этого региона? Удивительно, но факт: за эти годы валовой национальный продукт стран Латинской Америки увеличился почти в 4 раза (Portes and Sassen-Koob, 1987, p. 34). И хотя степень экономических успехов различалась по странам, ни одна из стран этого региона не опровергла общую логику этих цифр.

Итак, все труднее становится не замечать, что страны третьего мира сохраняют обороты неформальной экономики *не вместо, а наряду* с ускоренной индустриализацией. Успехи в построении технологически совершенного рыночного хозяйства *не отрицают* неформальную экономику, а *сочетаются* с ней. Что касается современной России, то несмотря на явные признаки индустриальной деградации последнего десятилетия, вряд ли можно отрицать ее высокий промышленный потенциал и научно-технические возможности. Это касается таких важнейших отраслей, как авиационная промышленность, космические разработки, уцелевшие от конверсии сегменты ВПК и т.д. Нисходящая индустриальная состоятельность страны еще не перешла границу, за которой начинается отсчет индустриальной несостоятельности. Вместе с тем масштабы неформальной экономики в России таковы, что теневилизация давно перешагнула границы материального, поглотив социально-культурные нормы и поведенческие ориентации во всех сферах российского общества (Рывкина, 1999). От теневой экономики осуществился переход к теневому обществу, материально-технические основания которого по-прежнему защищены результатом индустриального рывка прошлых десятилетий. Таким образом, эмпирические факты

¹ Данная категория, согласно принятой практике статистического учета, включает три группы: неоплачиваемые сельскохозяйственные работники, домашняя прислуга и самозанятые (за исключением технической интеллигенции и высоко образованных специалистов).

противоречат версии исключительной ответственности экономической неразвитости, стагнации и индустриальной несостоятельности в развитии неформальной экономики.

Вторая гипотеза сводит неформальную экономику к свойствам экономической периферии, тем самым ограничивая географическую локализацию неформальной экономики пределами стран третьего мира. Это суждение получило широкое распространение в конце 70-х - начале 80-х годов, когда четко обозначилось расхождение тематических фокусов исследований, проводимых в разных точках географического пространства. Исследования, проводимые в странах Азии, Африки и Латинской Америки, фокусировались на причинах, масштабе и характере неформальной экономики, а также механизмах ее вписывания в общеэкономический контекст этих стран. Неформальная экономика трактовалась как если и не доминирующая, то, по крайней мере, равноправная составляющая экономического развития. Исследования, проводимые в Европе и США, не акцентировали внимание на неформальной экономике; диапазон установок исследователей обычно варьировался от фиксации этого феномена как малозначительного до полного абстрагирования от его существования. Соответственно, методологии проводимых исследований существенно различались по принципиальной способности отслеживать развитие неформальной экономики, в результате чего в Африке и Латинской Америке изучение неформальной экономики было *системно*, а в Европе и США – *случайно*. Так возник миф о географической локализации неформальной экономики в странах третьего мира. Однако так ли уж свободно от "неформальщины" экономическое пространство тех же США?

Ответ на этот вопрос затруднен гораздо более высокой "конспиративностью" неформальной экономики на европейском континенте и в США, нежели в странах третьего мира. Это обусловлено и весомостью санкций за уход от налогообложения, и отлаженностью работы контролирующих органов, и уровнем правосознания, и традицией отстаивания социальных прав работников и т.д. Соответственно, "прямое" изучение этого явления крайне затруднено². Определение неформальной деятельности в контексте нарушения институционально оформленных норм подразумевает попытки ее агентов избегать контактов не только с представителями органов власти, но и с исследователями.

Более распространены косвенные оценки масштабов неформальной экономики, а именно: а) поиск несоответствия между агрегированными статистическими показателями, вмещающими в себя результаты неформальной экономики и свободные от таковых; б) оценка неформальной экономики на основании статистики, фиксирующей количество и отраслевую принадлежность малых предприятий.

Первый метод довольно распространен и многими опробован. Доверие к нему отчасти подрывают количественные расхождения получаемых результатов. Так, можно встретить оценку вклада неформальной экономики в валовой национальный продукт США 1978 года и 10% (Gutmann, 1979), и 33% (Feige, 1979). Но, заметим, в любом случае этот вклад оценивается как весьма существенный.

Второй метод менее распространен. Его методологические предпосылки основаны на "подозрении" малых предприятий (до 10 работников) в неформальной экономической деятельности. Аргументация сводима к следующему. Во-первых, малые предприятия с

² В условиях практической нереализуемости репрезентативных обследований, акцент делается на case-study - исследовании отдельных случаев, репрезентирующих качественное разнообразие явления, но не определяющее его масштабность.

большей безнаказанностью (нежели крупные фирмы) могут использовать уход от налогов, безконтрактный найм и др. неформальные практики. Небольшие предприятия зачастую сочетают легальное право на существование (регистрация, получение лицензии) с нелегальными формами его реализации. Во-вторых, такие предприятия легко переходят в статус полностью неформальных: воспользовавшись периодом легального существования для отлаживания работы и завоевания своего места на рынке, они официально закрываются, чтобы на следующий день начать работу в поле неформальной экономики. Если принять эту систему доводов, то трудно не согласиться с предложением судить о масштабе неформальной экономики по числу и отраслевой структуре малых предприятий. Понятно, что в этом случае мы обрекаем себя на два типа системных ошибок: переоценка неформальной экономики (так как не все малые предприятия практикуют неформальную экономическую деятельность) и ее недооценка (поскольку многие предприятия вообще не регистрируются). Однако будем считать, что в силу разнонаправленности эти смещения отчасти нейтрализуют друг друга. Какова же структура предприятий США по числу занятых? И действительно ли микропредприятий становится все меньше?

С количественной точки зрения картина следующая. В 1965 году в США предприятия с числом работников не более 10 человек составляли 75% зарегистрированных предприятий, при этом они давали работу 14% занятого населения. Спустя два десятилетия мало что изменилось. В 1983 году доля таких предприятий и доля привлекаемых ими работников составила, соответственно, 76,8% и 16,4% (Portes and Sassen-Koob, 1987, p. 44). Более того, доля микропредприятий была заметно выше именно в тех отраслях, которые в общественном сознании традиционно связываются с неформальной экономической деятельностью.

Таким образом, нет оснований для утверждения о географической ограниченности неформальной экономики странами третьего мира. Вклад неформальной экономики в развитие европейских стран и США является достаточно весомым (несмотря на количественные расхождения и методологические погрешности его оценок) и, что крайне важно, этот показатель отличается стабильностью.

Третья гипотеза сводится к трактовке неформальной экономики как прибежища обделенных, у которых нет шансов нормального, то есть легального трудоустройства. Неформальная экономика предстает, согласно этой версии, неким резервуаром, куда "стекаются" отверженные формальным рынком труда, что превращает их в некоторую ипостась безработных. Но если европейским или американским безработным гарантировано пособие, то безработным Африки и Латинской Америки гарантировано его отсутствие (или чисто символический размер), что и толкает их на путь самообеспечения в виде неформальной экономической деятельности. Данная логика прочно связывает феномен неформальной экономики с бедностью стран третьего мира и, на первый взгляд, она вполне состоятельна. Однако с неизбежностью из нее следуют два вывода: а) скудность заработков "неформалов" на фоне доходов работников формального сектора; б) вынужденность неформальной экономической деятельности в результате отсутствия возможностей легального трудоустройства.

Однако накопленные исследователями эмпирические материалы свидетельствуют об обратном. Так, в Монтевидео (Уругвай) в 1983 году среднемесячный заработок в формальном секторе экономики составлял \$172,92, в неформальном – \$172,88. В том же году в Лиме (Перу) эти цифры были равны, соответственно, \$119,05 и \$108,12 (Portes and Sassen-Koob, 1987, p. 41). Как видим, расхождение – минимально. Хотя стоит отметить, что неформальный сектор характеризуется более значительной

дифференциацией доходов, нежели формальный³. В основе лежит то обстоятельство, что в неформальном секторе бесконтактность наемных работников – тотальная, тогда как бесконтактность предпринимателей – частичная, так как, не имея контракта с нанимаемыми, они обычно входят в систему субконтрактных отношений с представителями формального бизнеса, в результате чего их отношения с заказчиками стабильны и защищены законом, а отношения с нанимаемыми допускают беззаконие и произвол. В этих правовых "ножницах" и скрыт механизм сверхприбыли предпринимателей-нелегалов. Кроме того, наемные работники теневого рынка труда зачастую вербуются из числа социально маргинальных групп, что позволяет проводить относительно них политику ценового демпинга. Бросающаяся в глаза нищета и бесправие этих людей формируют устойчивое представление об относительно низких доходах участников неформальной экономики. При этом забывается, что их работодатели принадлежат тому же сектору, и их доходы, питаемые экономией на оплате труда, превосходят доходы сопоставимого по обороту предпринимателя легального бизнеса.

Применительно к России внешнее сходство с ситуацией третьего мира очевидно. Именно маргинализация значительной части российского общества как печальный итог либерального реформирования создала социальную базу современного неформального сектора России⁴. Социальное дно было поставлено перед выбором: погибнуть, оставаясь законопослушными, или выжить, нарушая закон. Не долго думая, широкие обедневшие слои российского общества выбрали второй вариант. И вряд ли можно их за это осуждать: законопослушие вне социально-экономического контекста – удел моральных стойков, чье поведение вызывает уважение, но не является социальной нормой. Казалось бы, российские реалии подтверждают гипотезу о развитии неформальной экономики на базе социально депривированных слоев населения. Однако вера в универсальность этой связи расшатывается тем обстоятельством, что неформальная экономика была присуща и СССР, социальная структура которого характеризовалась высокой степенью социальной однородности по материальному признаку и отсутствием безработицы как таковой, что однако не помешало развитию советской теневой экономики (Grossman, 1983). Этакратизм, господствующий в СССР, приводил к доминированию властной иерархии и проявлялся в присвоении экономических излишков не экономическими агентами, а властью (Шкаратан, 1992). В советских условиях теневая экономика развивалась не за счет материально обездоленных, а за счет властью наделенных: уровень в партийно-хозяйственной иерархии определял меру возможного участия в теневой экономической деятельности. Таким образом, опыт СССР доказывает, что наличие широких слоев отверженных формальным рынком труда не является обязательным условием неформальной экономики.

Что же касается современной России, то в отличие от стран третьего мира значительную часть обедневшего российского населения представляют специалисты с высоким уровнем образования и квалификации. Рыночные условия поставили перед ними дилемму: отказаться от малооплачиваемого профессионализма в пользу более

³ В частности, рассчитанный в 1983 году в Лиме Джини-коэффициент составил в формальном секторе 0,40, тогда как в неформальном – 0,51, что результировало расхождение предпринимательского дохода и заработка наемного "неформала" как \$298,3 и \$89,59 (Portes and Sassen-Koob 1987, p.41).

⁴ В России интегральный показатель неравенства (Джини-коэффициент) только за три года реформ осуществил беспрецедентный скачок: от 0,256 в 1991 году до 0,352 в 1994 году (Наумова, 1999, с.55).

доходных "рыночных" видов деятельности (что зачастую в российских условиях ведет к депрофессионализации под видом переквалификации, когда, скажем, врач начинает работать продавцом) или сохранить верность профессии, *амортизируя* свое решение участием в неформальной экономике. Таким образом, если в третьем мире низкодходные группы населения характеризуются недостатком человеческого капитала, что делает их участие в неформальной экономике *безальтернативной стратегией* выживания, то в России группа новых бедных, будучи довольно гетерогенной по образовательно-квалификационному признаку, включает в себя значительную долю высокообразованных специалистов, *сознательно воздерживающихся* от профессиональной мобильности на легальном рынке труда. Стратегия комбинаторного совмещения формальной и неформальной экономической деятельности кажется им более приемлемой, так как позволяет сохранить профессионализм (увы, малооплачиваемый) и получить необходимые средства к существованию (увы, не всегда законным путем). В этой ситуации трактовать российскую неформальную экономику исключительно как резервуар отверженных формальным рынком труда вряд ли корректно.

Отметим отсутствие репрезентативных обследований на тему добровольности участия в неформальной экономике. Однако многочисленные исследования трудовых биографий, проведенные в России и других странах методом case-study, приводят к выводу, во-первых, о *добровольности* выбора "неформала", во-вторых, о *взаимонаправленности* трудовых потоков между формальной и неформальной экономиками. Более того, основными составляющими предпринимательского успеха "неформала" являются профессиональное мастерство и стартовый капитал, которые с большой вероятностью накапливаются именно в формальном секторе. Соответственно, результат пребывания в формальном секторе становится ресурсом успешного вхождения в неформальный. Таким образом, эмпирические исследования опровергают оба пункта, что свидетельствует о необоснованности вышеобозначенной гипотезы, сводящей причинность неформальной экономики к безальтернативным стратегиям выживания маргинальных слоев.

Итак, все три версии, выводящие причины неформальной экономики из специфики стран третьего мира, не подтверждаются эмпирическим материалом. Следовательно, вопрос о природе неформальной экономики - равно присущей как развивающимся, так и развитым странам - остается открытым. Каковы же мнения на этот счет?

Версии причин существования неформальной экономики в развитых странах

Мы считаем необходимым обсудить четыре наиболее авторитетных суждения о причинах существования неформальной экономики в развитых странах. Сформулируем их как гипотезы: 1) неформальная экономика – результат миграционных процессов; 2) неформальная экономика – результат развития субконтрактных технологий организации производства и торговли; 3) неформальная экономика – результат политики на ослабление профсоюзного движения; 4) неформальная экономика – результат возросшей конкуренции со стороны стран третьего мира.

Суть первой гипотезы состоит в возложении "вины" за развитие неформальной экономики на потоки *мигрантов*. Американский вариант развития событий явно работает на эту гипотезу⁵. Иммигранты, вливаясь в сегменты неформального рынка,

⁵ Только в 1976 году в США прибыло 307 300 иммигрантов из Азии и Латинской Америки. И это только зарегистрированных. Количество нелегальных иммигрантов оценивается в несколько раз выше (Vach, 1978).

питают их свежими силами, обеспечивая тем самым сохранение этнической и местничковой маркировки этих сегментов. Важную роль играет и предпринимательский азарт. Желание "сделать себя" более адекватно неформальной занятости, ибо даже в цитадели предпринимательского духа возможности вертикальной мобильности принципиально различаются в формальном и неформальном секторах. Ограниченность ресурсов иммигрантов (финансовых, интеллектуальных, социальных, а зачастую и физиологических) вынуждает их идти той дорогой, где провал и успех соперничают за право подчинить себе жизнь иммигрантов. Усилия по прохождению лабиринтов формальной экономики являются для них вполне сопоставимыми с усилиями по созданию собственных правил и норм экономического поведения, что и конституирует неформальную экономику США.

Эта гипотеза вполне адекватна и наблюдаемому в современной России укреплению неформальной экономики за счет миграционных потоков из республик бывшего СССР. Армия обездоленных, снятых с привычного места жительства военными событиями или бытовым национализмом, устремляется в Россию. Однако уже первые встречи с российскими работодателями убеждают иммигрантов, что процесс легального трудоустройства для них весьма проблематичен. Среди иммигрантов, особенно прибывших из горнил военных действий, немало тех, кто потерял профессиональные сертификаты и слабо владеет русским языком. Кроме того, процедура легального трудоустройства, до сих пор завязанная в России на институт прописки, делает кадровый учет официальной экономики непреодолимым препятствием для легального трудоустройства мигранта. Прописку легче получить в сельской местности и малых городах России, но мигранты туда не стремятся ввиду крайне низкого качества жизни российской провинции и неблагоприятной ситуации на трудовых рынках малых моноотраслевых городов. К тому же российская деревня отличается от своего воображаемого двойника далеко не в лучшую сторону. В результате, большие города с их практикой теневого рынка труда становятся практически безальтернативным выбором иммигранта.

Если вспомнить опыт стран Латинской Америки, то надо признать: становление неформального сектора также во многом было связано с миграционными потоками. Правда, речь там шла преимущественно не о потоках иммигрантов, а о миграционном потоке сельских жителей в города (Де Сото, 1995). Не этническая, а культурная инакость послужила в данном случае пусковым механизмом процесса освоения этими людьми пространства неформальной экономики. Что было стимулом? Шанс на вертикальную мобильность. Мы уже отмечали, что среднедушевые доходы в неформальном секторе практически приравнены к доходам представителей формального. Но в рамках неформальной экономики существует значительный разрыв между предпринимательским доходом и оплатой наемного труда. Этот разрыв и служит тем маяком, на свет которого устремляются неустроенные мигрантские судьбы.

Но можно ли признать примеры США, современной России, стран Латинской Америки достаточным основанием для утверждения, что неформальная экономика – продукт миграционных волн? Видимо, для отдельных стран это справедливо. Но вряд ли можно считать это утверждение универсальным. Довольно категорично его опровергает опыт северной Италии, где неформальный сектор развился вне всякой связи с притоком мигрантов. Попытки ослабить профсоюзное движение привели в 60-е годы к курсу на децентрализацию промышленности, что выражалось в налоговых льготах для малых предприятий. Организующие их на субконтрактной основе промышленные рабочие составили предпринимательский костяк неформальной экономики. Кстати, в 70-80-е годы обозначился процесс формализации их деятельности, а также выравнивания

условий труда и заработной платы с принятыми в формальной экономике стандартами (Sabel, 1982). Отсутствие каузальной связи между притоком мигрантов и развитием неформальной экономики демонстрируют также Нидерланды, Великобритания, Испания. Уместно вспомнить и СССР, где бригады кочующих нелегалов-строителей (шабашников), чьи услуги активно пользовались не только частные лица, но и предприятия, являли собой видимую, но далеко не самую значимую часть советской неформальной экономики. Причинно-следственная связь неформальной экономики этатрагического общества советского типа с миграционными потоками была крайне слабой.

Таким образом, миграционные потоки не являются необходимым условием развития неформальной экономики. Она вполне способна развиваться с опорой исключительно на локальный рынок труда⁶. Потоки мигрантов (из других стран – как в США, или из сельской местности – как в Перу), безусловно, являются мощной ресурсной базой и социо-культурным основанием неформальной экономики. Однако сводить причины ее существования к миграционной активности означает игнорировать опыт тех стран, где неформальная экономика достигла впечатляющих размеров на фоне миграционного штиля.

Другая, довольно распространенная версия связывает существование неформальной экономики с развитием системы *субконтрактных отношений*. Аргументация сводится обычно к перечислению преимуществ, которые даруются формальному сектору в ходе взаимодействия с обширной сетью неформальных субподрядчиков. Схемы их взаимодействия могут существенно различаться, но неизменным остается одно: неформальность субподрядчиков создает ряд преимуществ для крупных фирм. На микроуровне главным преимуществом является *экономия на числе работников*, условия труда и уровень доходов которых находятся под «опекой» профсоюзов и государственных органов. На макроуровне наличие армии неформально занятых выступает аналогом резервной армии труда, дыхание которой делает возможной для работодателя *экономия на зарплате*. Соответственно, надо признать выгодность сотрудничества с неформальными субподрядчиками. Но закрывает ли это вопрос о причинах существования неформальной экономики? Спрос на явление стимулирует его развитие, но не всегда является его первопричиной. К тому же неформальная экономика имеет обширную область применения и вне субконтрактной системы отношений, что резко ограничивает объяснительный диапазон этой гипотезы. Ну и, наконец, то обстоятельство, что не все субконтрактные отношения имеют неформальную природу, еще раз подчеркивает, что субконтрактность – всего лишь технология рыночного взаимодействия, которая едва ли способна детерминировать его природу.

Существует мнение, будто причиной развития неформального сектора явилась государственная политика, направленная на децентрализацию производства⁷. Эта цель

⁶ В той же Испании с 1970 по 1979 годы производство обуви и кожгалантереи возросло на 31%, тогда как количество официально занятых в этих отраслях сократилось на 15%. В условиях отсутствия за эти годы принципиальных технологических усовершенствований эти цифры служат косвенным показателем масштабов неформальной экономики.

⁷ Роль государства в развитии неформальной экономики – тема отдельного разговора. Отметим лишь, что представление об антогонистичности их интересов – крайне поверхностно. Неформальная экономика базируется на игнорировании государственных норм хозяйственного права, но вместе с тем смягчает его неадекватность запросам практики. В той мере, в какой неформальная экономика расшатывает экономическую и социальную системы, – она

была обусловлена стремлением ослабить *профсоюзное движение*, опорой которого являлись крупные предприятия. Децентрализация производства привела к созданию множества мелких фирм, контроль за которыми был затруднен их многочисленностью, что, согласно этой гипотезе, привело к развитию неформальной экономики (Grusco, 1982). Эта логика вполне адекватна истории неформального сектора северной Италии, где децентрализация экономики началась вскоре после волны массовых забастовок, прокатившихся по стране в середине 60-х годов. Однако возможна и другая, полностью противоположная точка зрения: профсоюзное движение не только стимулирует меры децентрализации, но и препятствует их реализации. И не очевидно, какая тенденция возьмет верх. Так, высокий охват профсоюзным движением ряда отраслей ФРГ и Франции явился мощным препятствием их атомизации и деформализации. Ну и, наконец, в рамках логики борьбы с профсоюзами трудно (точнее, невозможно) объяснить высокую долю неформальных предприятий в тех отраслях, которым в западных странах никогда не было свойственно сильное влияние профсоюзных организаций (отрасли бытового обслуживания и общественного питания).

Интересный штрих добавляет и опыт Советского Союза, практически полная юниоризация работающего населения которого не явилась препятствием теневизации советской экономики. Разрушение профсоюзной системы в постсоветский период явилось в большей мере реакцией рабочих на формализованность и беспомощность сращенных с администрацией "карманных" профсоюзов, нежели сознательной государственной политикой по ослаблению профсоюзного движения. Учитывая крайне невысокий протестный потенциал профсоюзов советского периода, нет оснований считать современный размах неформальной экономики в России следствием ослабления профсоюзной системы⁸.

Довольно распространено объяснение возникновения неформальной экономики как реакции на *рост конкуренции со стороны стран третьего мира*. Заслугой авторов, отстаивающих эту точку зрения, является прямое акцентирование на глобальном характере причин роста неформального сектора. Однако при всем уважении к такому геополитическому подходу, нельзя не отметить его несостоятельность при описании причин развития неформальной экономики в таких отраслях, как строительство, бытовое обслуживание и др., продукция которых в принципе не может быть замещена импортными аналогами.

Вариантом вышеобозначенной позиции является привязка логики развития неформальной экономики к хронологии нефтяных кризисов, когда, вырываясь из тисков экономической катастрофы, нефтеимпортирующие страны начали склоняться к неолиберальному сценарию экономической политики. Это была попытка посредством предпринимательского ренессанса защититься от натиска проблем кризисной природы. Впрочем, все больше исследователей сходятся на том, что неформальная экономика не порождалась этой ситуацией, но получала в этой связи благоприятные идеологические и экономические условия развития.

Заключение

Попытки определить причины развития неформальной экономики привели нас к выявлению целого спектра объяснительных схем, каждая из которых вполне логична и

противник государственного аппарата; в той мере, в какой способствует стабилизации экономического устройства – помощник и союзник (Косалс, 1999).

⁸ Более подробно изменение роли профессиональных союзов в жизни трудовых коллективов на примере сибирских предприятий изложено в работе - Барсуковой, Герчикова, 1997.

эмпирически подтверждаема в рамках отдельных стран, отраслей, хронологических периодов. Состоятельность гипотез моментально блекнет, как только их тестируют на предмет тотальной универсальности. Многовариантность исторических условий, межотраслевые различия и особенность идеологических установок – формируют специфическую систему факторов, приводящих к развитию неформальной экономики в конкретной стране. Видимо, не система *детерминирующих факторов*, а *методологический подход* к ее построению должен стать главным нервом дискуссии о причинах существования неформальной экономики.

На роль такового все активнее претендует *неоинституционализм*. Особенностью неоинституционального подхода является акцентирование внимания на взаимосвязи институциональных правил игры и характера экономического развития. В принципе, проблематика неформальной экономики явилась демонстрационной ареной методологических возможностей новоинституционализма в незримом турнире экономических направлений и школ за право считаться основной объяснительной схемой экономической науки⁹.

Мы не ставим своей целью детальный обзор этого направления. Отметим лишь, что важной инновацией этого подхода является введение понятия цены или издержек экономического взаимодействия. Экономическая деятельность, таким образом, предполагает *два рода затрат*: затраты на *превращение* входных потоков в конечный продукт (*transformation costs*) и затраты по *установлению* контрактных отношений со всем спектром контрагентов во внешней и внутренней среде бизнес-организации (*transaction costs*). Соответственно, с позиций неоинституционализма, неформальная экономическая деятельность – это способ сокращения издержек хозяйствующего субъекта (трансформационных и трансакционных) за счет отказа от формальных правил хозяйственной практики¹⁰.

Экономические агенты, чьи действия подчинены институционально установленным правилам игры, действуют в рамках *формального* сектора экономики. И наоборот, отказ от этих правил (с последующим отказом от защиты со стороны соответствующих институтов) приводит экономического агента в поле *неформальной* экономики¹¹. Разнообразие институтов, регулирующих экономическую практику, порождает *сегментацию* пространства неформальной экономики. Неповторимость национальных контуров институциональной среды – порождает *национальную уникальность* причин неформальной экономики.

В этих методологических координатах становится очевидной принципиальная невозможность выявить универсальный набор факторов (экономической, социальной и политической природы), порождающих неформальную экономику. Значимость

⁹ Институциональное направление в экономической теории связано с именами Веблена, Коммонса, Белла, Гелбрейта. Впоследствии это направление возглавили такие ученые, как Коуз, Норд, Уильямсон.

¹⁰ Новоинституциональный подход становится все более популярным у российских исследователей. Есть попытки описать процесс предпринимательского старта в терминах трансакционных издержек применительно к российскому малому бизнесу (Барсукова, 2000).

¹¹ Описание причин и логики функционирования неформальной экономики в терминах специфики трансакционных издержек нашло отражение в работе Де Сото «Иной путь». Эта работа, будучи экономическим бестселлером, продемонстрировала на примере неформальной экономики Перу плодотворность новоинституционального подхода.

неоинституционализма как методологического подхода состоит, с одной стороны, в объяснении принципиальной невозможности построения универсальных гипотез, с другой стороны, в создании концептуальной основы для конструирования объяснительных схем, учитывающих неповторимое своеобразие национальных экономик.

Впрочем, выбор методологического подхода к конструированию гипотез всегда остается за исследователем. Мы же считаем, что выполнили свою задачу, если путем систематизации гипотез и анализа их эмпирической адекватности убедили авторов в бесплодности попыток построения каузальных связей, претендующих на универсальность вне национальных контекстов.

Литература

- Bach, Robert L. (1978), "Mexican Immigration and the American State". *International Migration Review* 12 (Winter), pp. 536-58.
- Brusco, Sebastiano. (1982), "The 'Emilian' Model: Productive Decentralization and Social Integration". *Cambridge Journal of Economics* 6, pp. 167-84.
- Feige, E.L. (1979), "How Big Is the Irregular Economy?" *Challenge* 22 (November – December), pp.5-13.
- Grossman G. (1983). The Second Economy of the USSR // *The Underground Economy in the United States and Abroad* / V.Tanzi (ed.). Lexington: Lexington Books, 1983.
- Gutmann, P.M. (1979). "Statistical Illusions, Mistaken Policies". *Challenge* 22 (November – December), pp.14-17.
- Moser, Caroline. (1978), "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?" *World Development* 6 (September-October), pp. 1041-64.
- Portes, Alejandro and Lauren Benton. (1984), "Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation". *Population and Development Review* 10 (December), pp. 589-611.
- Portes, Alejandro and Saskia Sassen-Koob (1987), "Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies". *American Journal of Sociology*. Volume 93 Number 1 pp.30-61.
- Sabel, Charles. (1982), *The Division of Labor in Industry*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sethuraman, S.V. (1981), *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Geneva: International Labour Office.
- Wallerstein, Immanuel. (1974). "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis". *Comparative Studies in Society and History* 16 (September), pp.387-415.
- Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. (1997), *Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего к разному и частному*. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН.
- Барсукова С.Ю. (2000), Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // *Проблемы прогнозирования*. №1.

Косалс Л. (1999), Между хаосом и социальным порядком // *Pro et Contra*. Том 4. №1.

Наумова Н.Ф. (1999), *Рецидивирующая модернизация в России: беда, вина или ресурс человечества?* – М: Эдиториал УРСС,

Рывкина Р. (1999), От теневой экономики к теневому обществу// *Pro et Contra*.. Том 4. №1.

Шкаратан О.И., Радаев и др. (1992), Правда этатризма против мифа о социализме // *Квинтэссенция. Философский альманах*. М.политиздат

Эрнандо Де Сото. (1995), *Иной путь*. Невидимая революция в третьем мире. Пер. с англ. Б.Пинскер. – М.: Catallaxu.

РАБОТАЮЩИЕ БЕДНЫЕ: ВЕЛИК ЛИ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

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

Похоже, мы заново открываем для себя явление бедности. Понимая, конечно, что она не порождена перестройкой. Что в советское время мы попросту стыдливо ее скрывали. И только из немногочисленных материалов для служебного пользования можно было узнать, что в ситуации бедности находилось 15-20% населения. Сегодня данные расходятся, но в целом можно заключить, что в число бедных попадают 30-40% россиян. По данным Министерства экономики Российской Федерации, к октябрю 1999 г. к ним отнесены 49 млн. из 145.8 млн. российского населения. Речь идет о тех, кто получает доходы ниже официально установленного прожиточного минимума. Конкретные цифры сильно зависят от способов расчета. Вдобавок, данные советского и постсоветского периодов несопоставимы, ибо прожиточный минимум считался совершенно по-разному. И трудно сказать, произошло ли абсолютное ухудшение положения основной массы населения. Но мало кто возьмется оспаривать то, что в результате возросшей дифференциации доходов увеличились масштабы относительной бедности – многие стали беднее относительно преуспевающих групп и принципиально новых возможностей. И главное, лицо российской бедности заметно изменилось.

Откуда приходит новая бедность

Ранее, когда вспоминали о бедных, мы привычно представляли себе матерей-одиночек, многодетные семьи, неработающих пенсионеров и других представителей традиционно уязвимых групп населения. Многие из них остаются в бедности и по сей день [Брейтуейт, 1998]. Еще ниже, на самом “дне” по-прежнему пребывают опустившиеся элементы – бомжи, хронические алкоголики. Однако последние годы приготовили нам “сюрприз”. На другом полюсе от предмета многочисленных анекдотов - “новых русских” - возникла совсем не анекдотическая группа. Причем, это не ветхие старики, не одинокие матери и не бессильные инвалиды. Речь идет о людях в трудоспособном возрасте, порою в расцвете сил и возможностей, многие из которых живут в полных благополучных семьях. Ныне их называют “новыми бедными”.

Среди новых групп, оказавшихся за чертой бедности, наше внимание чаще всего привлекает отряд безработных. Он благополучно перешагнул через 10-процентную отметку и продолжает множить свои ряды. В последнее время все более обостряются проблемы вынужденных мигрантов, беженцев. На фоне их крайне тяжелой ситуации несколько в тени остается другая категория новых бедных. Это люди, которые имеют и жилье, и работу, причем полноценную штатную работу, но или вовсе не получают заработной платы, или получают ее с большими задержками, или, наконец, их зарплата столь низка, что ее не хватает на приличное существование. Таких людей у нас сегодня отнюдь не десятки и не сотни. Более того, они составляют не менее половины россиян, оказавшихся волею судеб в положении бедных, а в отдельные периоды их доля может превышать половину [Milanovic, 1998, p. 96]. Эту новую группу мы будем называть *работающими бедными*.

Кто попал в сеть?

Чтобы понять, как живут эти люди и как они справляются с возникшими трудностями, мы предприняли исследование в четырех городах России – Москве, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Краснодаре. Исследование охватывало три маргинальные группы – безработных с достаточно длительным стажем, вынужденных мигрантов и работающих бедных. Мы оставим в стороне первые две группы, чтобы подробнее познакомиться с третьей. В нашем социологическом опросе приняли участие 258 работающих бедных (примерно поровну по четырем регионам). Кроме этого, мы записали 32 углубленных интервью, в которых люди рассказывали нам о своей ситуации. Интервью брались в самом конце 1998 г., опрос проводился в мае-июне 1999 г.¹

Где легче всего отыскать работающих бедных? Мы отобрали предприятия военно-промышленного комплекса и научные учреждения, которые ныне испытывают заметные трудности. Перед нами предстали два классических примера сфер занятости, где в былые времена работники чувствовали себя весьма неплохо. Работа была квалифицированной, творческой, престижной. А во многих местах платили солидные, по тем временам, деньги. К нынешнему дню ситуация изменилась самым драматическим образом. Материальные позиции плачевны, престиж работы резко упал.

Кто принял участие в нашем опросе? Две трети респондентов работают в промышленности, одна треть – в науке. Рабочие составили 29% выборки, 60% пришлось на специалистов и служащих, а остальные 11% опрошенных – руководители разного уровня (в основном речь идет о начальниках отделов, лабораторий). Все имеют стаж работы на данном месте не менее двух лет, а как правило, этот стаж превышает десятилетие. Мужчины составили 42%, а женщины - 58% обследованной группы. Более двух третей имеют полные семьи. Половина опрошенных старше 45 лет, что в принципе отражает сложившуюся ситуацию – молодые в последние годы из этих сфер активно уходили. Уровень образования довольно высокий – дипломы о высшем образовании имеют 47%.

Добавим, что на промышленных предприятиях и в научных учреждениях для анкетирования и интервью мы отбирали тех, кто относил себя к бедным и низкообеспеченным слоям по стандартной шкале ВЦИОМ и, таким образом, испытывал явные материальные затруднения.

Как возникли трудности?

Итак, после относительного благополучия люди, не сходя с рабочих мест, обнаружили себя на обочине. Как это произошло? На основной массе предприятий трудности начались после 1992 г. – где-то раньше, где-то позже. Сначала инфляция съела часть замороженных доходов. Потом начались задержки с выплатами заработной платы (с ними столкнулись 90% опрошенных). К моменту опроса задержки составили в среднем до 6-7 месяцев, но кое-где еще значились долги за 1996 г. Задолженность по зарплате нарастала и достигла ощутимой величины, превысив в среднем 4,5 тысячи рублей. Начисленные, но не выплаченные вовремя деньги благополучно обесцениваются, умножая потери (см. табл. 1).

¹ Исследование выполнено в рамках проекта “Совладание в посткоммунистической России: социальные и экономические стратегии андекласса” при поддержке Института “Открытое общество” (проект № 153/1998) коллективом в составе В.Радаева (руководитель), Е.Балабановой, М.Бурлуцкой, А.Демина, О.Кузиной, Л.Петровой.

Таблица 1. Задержки выплат и размер задолженности по заработной плате

	Промышленные предприятия	Научные учреждения
Наличие задержек заработной платы	99%	73%
Максимальная продолжительность задержек (в среднем за последние 12 мес.)	7 мес.	6 мес.
Наличие задолженности по заработной плате	95%	72%
Средний размер задолженности	5.1 тыс. руб.	3.7 тыс. руб.

В трех четвертях случаев ухудшение происходило плавно, начинаясь с перебоев с заказами и доходя порою до отключения телефонов и отопления на предприятии. Более половины работников утверждают, что видели нависшую угрозу, но надеялись, что как-то обойдется. И к сожалению, ошиблись. Постепенно работников переводят на 3-4 дневную рабочую неделю (почти половина всех случаев). Ходить на работу они продолжают относительно регулярно, но трудовая дисциплина, естественно, ослабевает. Начальники понимают, что не могут требовать того, что требовали раньше. Условия труда постепенно ухудшаются, но интересы трудящихся блюсти некому – роль профсоюзных комитетов сошла на нет, к ним обращаются все реже. Вот как описывает этот процесс в своем интервью рабочий из Краснодара:

“Предприятие... 59 стран мира обеспечивало своими станками, которые шли на военную промышленность... Работали в 3 смены, люди зарабатывали деньги нормальные, кто хорошо работал. Было уважение к человеку труда, много профсоюзы делали в политической жизни, в профессиональной деятельности... А сейчас завод умирает, как на “кладбище”. Постоянно все цеха стоят “мертвые”, ничего не делается, чтобы возродить завод. Помещения сдаются в эксплуатацию под хранилища, склады коммерческие. Видно, администрацию это устраивает, они сдают площади в аренду и имеют деньги, а нам не платят. Иногда только понемножку дают денег” (мужчина, 50 лет, электрогазосварщик).

Не исчезает и опасность административных сокращений. О них говорят более 40% опрошенных (см. табл. 2). И сегодня более чем треть работников опасаются потерять свое место. Каждому пятому уже приходилось хотя бы раз в течение последнего года побывать в административном отпуске (в основном в пределах месяца). Но главная линия администрации состоит не в том, чтобы выгонять на улицу, а в том, чтобы никого не удерживать – это скорее политика тихого пассивного выдавливания избыточной массы занятых. На прежних местах остаются две категории работников – немногочисленные энтузиасты и те, кому некуда уйти.

Таблица 2. Признаки ухудшения положения на предприятиях (%)

	Промышленные предприятия	Научные учреждения
Замораживание зарплаты	74	71
Длительные задержки зарплаты	91	61
Длительные административные отпуска	35	29
Переход на сокращенную рабочую неделю	58	32
Массовые сокращения кадров	43	46

Что они потеряли

Говоря о возникших трудностях, люди прежде всего указывают на утрату средств к нормальному существованию. Квалификацию пока удается поддерживать. На невозможность ее использования в деле указывает каждый третий, но на падение квалификации жалуются вдвое реже – в 17% случаев. На первых порах материальные потери куда более ощутимы.

Впрочем, с чисто материальной точки зрения все, может быть, и не так плохо, если сравнивать, например, с теми, у кого вообще нет никакой работы. Среди прочих маргиналов (длительных безработных, вынужденных мигрантов и др.) работающие бедные – группа относительно благополучная. И душевой доход здесь нередко превышает прожиточный минимум. Но дело ведь не в абстрактных цифрах. Бедность одним только рублем не измеришь. Она порождается состоянием депривации, невозможностью удовлетворить ключевые потребности. Ты оказываешься лишен того, к чему привык за долгие годы, и того, что считается нормальным для людей твоего круга. И не исключено, что в данном случае именно в резком сужении возможностей кроется самая болезненная часть проблемы [О разных способах измерения бедности, см.: Бедность, 1998; Atkinson, 1998].

Обращает на себя внимание то, что на вторую позицию среди наиболее острых проблем после материального недостатка выходит проблема ухудшения здоровья, что особенно характерно для людей предпенсионного возраста (см. таблицу 3).

Таблица 3. Наиболее острые жизненные проблемы работающих бедных (%)

	Острая проблема	Главная проблема
<i>Основные непсихологические проблемы (выбрано из 12 позиций)</i>		
Нехватка средств для нормальной жизни	91	57
Ухудшение здоровья	40	8
Невозможность использовать квалификацию	34	9
Невозможность образования детей	25	9
<i>Основные психологические проблемы (выбрано из 6 позиций)</i>		
Неуверенность в завтрашнем дне	73	53
Зависимость от внешних обстоятельств	62	22

Проблемы со здоровьем отчасти вызваны тем, что на нехватку материальных средств наслаиваются психологические переживания, связанные с бременем нестабильности и неуверенности в завтрашнем дне, падением престижа собственного труда и уважения окружающих. Для многих они оказываются более существенными, нежели чисто материальные потери. Разрушается уважение к себе, ибо тебе - квалифицированному работнику – приходится трудиться бесплатно. Накапливается обида: “чем мы виноваты, мы же не отказываемся от работы”.

Нередко происходит распад дружных прежде коллективов. Вот как рассказывает об этом молодая сотрудница научно-производственного объединения:

“У нас был самый молодой отдел, перспективный... Руководительница специально подобрала самых молодых сообразительных ребят. А потом, когда начались невыплаты зарплаты, они практически все уволились, ушли в частные агентства... Мне поэтому очень тяжело, когда вспоминаешь, как ты работал. Психологический климат очень плохой. Все считают неудачником, раз ты не уволился, то есть не можешь себе что-то найти” (женщина, 27 лет, маркетолог, Екатеринбург).

Утрата роли кормильца способна изменить образ жизни и взаимоотношения в семье. Нет, они не становятся хуже. Но зачастую в деликатных ситуациях приходится теперь скромно помалкивать. Или, например, один рабочий, потерявший стабильный заработок, в интервью признался, что бросил пить с друзьями – неудобно перед женой и родными.

Ситуация отражается и на общих оценках собственного положения. До того, как дела пошли худо, более 90% относили себя к среднему классу или даже ставили себя немного выше. Сегодня более 80% считают, что их общественное положение ниже среднего, а к верхнему среднему слою себя уже не относит никто. При этом более половины уверены, что за последние годы их положение по сравнению с окружающими ухудшилось. Особенно часто это подмечается пожилыми работниками.

Что же касается будущего, то никаких планов уже многие не строят, перспектива потеряна. Слишком высока неопределенность, да и выбора зачастую никакого не видят – “жизнь диктует свои условия”.

Почему они не уходят?

Так почему же они не уходят с предприятия, если все так плохо? Причин называют предостаточно. Во-первых, здесь относительно много пожилых работников, приближающихся к пенсионному возрасту. Они считают, что уходить уже поздно, жалуются, что люди после 40 лет уже никому не нужны (особенно это характерно для женщин).

Во-вторых, не уходят, потому что важно “быть где-то”. Государственные предприятия по-прежнему ассоциируются с некоторой стабильностью. А за их воротами начинается зона сплошной неопределенности. Коммерческие фирмы, хотя и работают, но выглядят ненадежно – в любой момент могут посыпаться. И кризис 1998 г. для многих стал подтверждением этих опасений.

В-третьих, уходить по собственному желанию кажется неразумным. Так хотя бы сохраняется какая-то надежда на получение долга, а уйдешь – все потеряешь, и даже выходного пособия не получишь (особенно в это верят более пожилые работники).

В-четвертых, привязанность к предприятию, где “все налажено” и где “хороший коллектив”, оказывается достаточно сильной. Да и воспитывали людей в советское время соответствующим образом – скакать с места на место считалось чем-то не вполне приличным. “Пришел, так работай”. Уровень потенциальной мобильности вообще довольно низкий. Например, к переезду на другое место жительства большинство относятся крайне отрицательно. Лишь каждый девятый согласился бы переехать в другой город, если бы предложили хорошую работу, причем в основном это касается молодежи.

В-пятых, многим не хватает уверенности в себе. Кто-то пытался устроиться по объявлениям, пару раз получил отказ и, обескураженный, отказался от дальнейших попыток.

“Каждый человек привыкает к коллективу, и потом была надежда, что все изменится к лучшему. Я сама по натуре – человек инертный, мне не хотелось менять чего-то резко, да и возраст тоже... Связей, конечно, недостаточно... И вообще нет надежды, что я найду подходящую работу, поэтому даже не хочется и пытаться” (женщина, 52 года, инженер, Москва).

В-шестых, работа дает возможности профессиональной самореализации, жалко также прерывать карьеру (что чаще встречается у мужчин). Женщин относительно больше заботит непрерывность их трудового стажа.

В-седьмых, работа на застывшем предприятии стала менее обременительной, оставляя больше свободного времени, что особенно ценится молодыми работниками. Основные причины суммированы нами в табл. 4.

Заметим, что совсем бросать работу практически никто не собирается. “Сидеть дома” – еще хуже, просто сплошное мучение.

“Если дома сидеть, то вообще с ума сойдешь. Здесь (на заводе – авт.) хоть как-то отвлекаешься. Коллектив, работа какая-то. А то будешь ходить на митинги и орать, если будешь дома сидеть” (мужчина, 60 лет, токарь, Москва).

Таблица 4. Причины сохранения прежнего места работы (в порядке убывания значимости (%))

	Возраст		Пол	
	45 лет и моложе	Старше 45 лет	Мужчины	Женщины
Привыкли к этой работе	49	62	57	54
Некуда идти	54	52	44	59
Жалко бросать коллектив	44	46	44	46
Надеются на улучшение	39	38	45	34
Ждут, что выплатят долг по зарплате	34	42	39	38
Работа позволяет реализоваться профессионально	34	33	44	27
Жалко прерывать карьеру	26	32	35	24
Не хотят прерывать стаж	28	30	24	33
Дорабатывают до пенсии	5	47	22	29
Используют рабочее место для приработков	33	18	33	20
Работа оставляет много свободного времени	32	16	22	25
Работа обеспечивает социальные льготы	4	3	5	3
Все равно где работать	3	4	6	2

Где ищут выход?

Если зарплату приходится дожидаться месяцами, откуда взять ресурсы для выживания? До ухудшения дел на предприятии 56% семей имели какие-то сбережения. Сейчас их имеют всего 7%. Да и те сильно обесценились (по крайней мере, в рублевой составляющей). А если что и осталось, долго на это не протянешь. Сдавать в аренду особо нечего, а продавать вещи – непривычно, да и кто их сейчас купит. Поэтому приходится экономить – сначала на отдыхе, потом на одежде, наконец, на еде.

“Мы мало едим, нам самим много не надо. Мясо мы покупаем только на суп, в среднем раз в два месяца – по 4 кг. Так мы мясо не едим. Не сложилось... Овощи – все наши. Картошку мы не покупаем. Морковь, свеклу, капусту – все это свое. Мы уже больше похожи на вегетарианцев... Раньше иногда разнообразили пищу. Покупали печенье, масло шоколадное, еще что-то. Сейчас мы об этом всем уже забыли” (семейная пара, по 25 лет, инженеры НИИ, Нижний Новгород).

Нетрудно предположить, что многие в подобной ситуации ищут работу. И действительно, об этом заявляют 43-45% опрошенных. Чаще всего это те, кто уже

имеет приработки. В интервью встречается довольно много рассуждений о том, что люди готовы пойти чуть ли не куда угодно (кроме, пожалуй, торговли на улице). Но, надо сказать, что реальная активность не столь высока, инертности довольно много. По данным опроса, конкретные попытки устроиться в течение последних трех месяцев совершали лишь 14-15%, а проявляли настойчивость в этом поиске и того меньше. Добавим, что ищут работу в основном через друзей и знакомых. В рекрутинговые агентства и центры занятости почти не обращаются. Впрочем, объявления о вакансиях читаются многими.

Если расставаться с привычным местом работы не хочется, то приходится искать дополнительные заработки. Поскольку предприятие или институт не могут обеспечить достаточного объема работ, одни работники сами начинают искать заказы и формировать под них временные трудовые коллективы. Другие ищут работу на стороне, даже порою уходят в неоплачиваемый административный отпуск, не бросая своего места. Третьи используют это место для работы на сторону. В целом вторичную занятость имеют около половины опрошенных, что намного выше обычного уровня. Однако в основном речь идет не о постоянной дополнительной работе (13%), а о нерегулярных приработках (43%). Чаще всего они связаны с индивидуальной деятельностью (три четверти случаев) и осуществляются в неформальной экономике, т.е. без всяких регистраций и договоров (более 80% случаев). У более чем половины “приработчиков” подобная занятость не превышает 10 часов в неделю. Конечно, изматывают приработки изрядно, а деньги приносят скромные, но все же позволяют в среднем удвоить фактический доход. К сожалению, августовский кризис 1998 г. сильно ударил именно по подработкам. Особенно в первое время после августа возможности получения дополнительных доходов резко сократились.

Не раз приходилось слышать о том, что люди в подобной ситуации кормятся от земли, т.е. плодами трудов в садах и огородах. В нашей группе имеют свои земельные участки многие – без малого 60% (в Краснодаре – 67%). И почти все на этих участках работают. Но, если верить интервью, безудержной тяги к подобному труду у людей, привыкших к квалифицированной творческой деятельности, в общем не наблюдается. Да и можно ли кормиться с шести соток на наших скудных почвах (за исключением того же Краснодара)?

Сказать, что активизировалась материальная помощь со стороны родственников и друзей, вряд ли возможно. Многие не в лучшей ситуации. Более чем у половины семей такой поддержки не оказалось. А возросла она в этот трудный период только в 8% случаев. Хотя 30% семей все же получают помощь деньгами или продуктами. Вдобавок, родные и близкие помогают по хозяйству, оказывают моральную поддержку, пытаются давать советы. На государственные же и общественные организации во всех отношениях надежды мало, хотя некоторые и пытаются к ним обращаться. Пожилых еще как-то спасает пенсия (в нашем случае таких 15%), бесплатный проезд в городском транспорте и другие льготы.

Ресурсы выживания различаются по основным социально-профессиональным группам. Например, руководители имеют в целом больше возможностей (кроме, пожалуй, помощи родных) (см. табл. 5).

Кто-то пытается использовать прибавку к свободному времени, чтобы больше трудиться по дому (28%) (любопытно, что в данной группе оказались равно и женщины, и мужчины). Но основное намерение людей – оставаться на предприятии и одновременно брать любые подвораживающиеся приработки. Большинство еще пытаются сохранить прежний стиль жизни, они не ломают его, а как бы “сжимаются”,

используя накопленные ранее резервы. Как говорят многие из них, дело еще не дошло до “крайней нужды”, когда придется что-то менять радикальным образом.

Таблица 5. Ресурсы выживания основных профессиональных групп (%)

Имели на момент опроса	Профессиональные группы		
	Рабочие	Специалисты и служащие	Руководители
Нормальный денежный доход	3	4	10
Сбережения (во всех видах)	5	7	13
Садово-огородное или личное подсобное хозяйство	57	58	67
Автомобиль	19	35	35
Нерегулярные приработки	45	48	43
Собственное дело	1	2	3
Денежная помощь родственников	19	24	10
Помощь родственников вещами и продуктами	22	23	10

Велик ли запас прочности?

Итак, жить, конечно, нелегко, но это еще не предел. Сохраняется какой-то запас прочности. С материальной точки зрения многие семьи имеют весьма солидный имущественный потенциал, накопленный в более благополучные годы. С бытовой техникой все обстоит более чем нормально. 45% семей живут в приватизированных или купленных квартирах. Душевая обеспеченность жилплощадью превышает санитарные нормы. Автомобили имеет 31% семей, гаражи - 27%, располагают садово-огородным участком или личным подсобным хозяйством - 59%.

Надолго ли хватит этого имущественного запаса? До той поры, пока не износится устаревающая бытовая техника, пока не заглохнет двигатель старенького автомобиля. С пополнением и обновлением домашнего машинного парка наблюдаются явные проблемы. От дорогостоящих покупок приходится отказываться. Загородные участки есть у многих, а вот строительство домов, с которым связывались немалые планы, фактически заморожено – по-прежнему предпринимают какие-то усилия на этом фронте лишь 4%, что по сегодняшнему времени ничтожно мало.

Психологический запас прочности у людей тоже, видимо, имеется. Удары судьбы весьма ощутимы, но общей подавленности, как правило, еще нет. Конечно, тяготит зависимость от внешних обстоятельств, но часто удается сохранить (быть может, по инерции) уверенность в себе как важный психологический ресурс. Сохраняется вера в то, что работа полезна для общества, хотя эта вера проходит серьезные испытания на прочность.

Многих наблюдателей сегодня интересует, велик ли конфликтный и протестный потенциал подобных групп. По нашим наблюдениям, он весьма умеренный. Лишь каждому пятому случалось обращаться к начальству с просьбами и требованиями об улучшении условий труда и оплаты. При этом одни предпочитали обращаться

индивидуально, другие шли с коллективными запросами (эти группы слабо пересекаются). Но и те, и другие, получив отказ, редко возобновляют свои попытки.

На митинги и забастовки случалось выходить 11-15% опрошенных. Да и в будущем выходить на улицы фактически никто не планирует. Большинство не видит в этом никакого толка. Один руководитель не без иронии предложил кинуть рельсы в подвале института и сидеть на них - результат, по его мнению, будет тот же. Правда, проводя интервью, мы старались не провоцировать разговоров о политике, но и рвения у респондентов особенного не наблюдалось.

Вообще проявления явной агрессии встречаются довольно редко. Средства массовой информации настойчивыми рассказами о бедственной ситуации в России добились-таки результата. Люди, как правило, не предъявляют претензий к предприятию, тем более, к своим непосредственным начальникам: “Как в стране, так и у нас”. Как водится, безответные вопросы переносятся на далекие внешние обстоятельства – на общую тяжелую ситуацию и неправильную политику государства. Если и проскальзывают претензии, то они связаны со слухами о личном обогащении руководителей предприятий.

Успокаивает и некая вера в лучшее будущее. С одной стороны, большинство говорит о том, что в ближайшее время ничего не изменится – это звучит настойчивым рефреном. С другой стороны, и надежда не покидает. Считается, что государство, конечно, уже не поможет. Но вдруг появятся какие-то “заказчики с деньгами”. Лучше не уходить, если не завтра, то уж послезавтра наверняка все образуется, “ведь не может все время быть плохо”. А пока, что же делать, нужно “поджаться” и тянуть помаленьку.

Нужно ли им помогать?

В заключение сформулируем некоторые выводы. Первый вывод таков. Известно, что масштабы российской бедности весьма впечатляющи. Но ее глубина по сравнению с другими странами, в том числе с теми, кто вышел из постсоциалистического лагеря, пока не столь велика [Milanovic, 1998, p. 76-77]. В среднем душевые доходы бедных не дотягивают около одной трети до прожиточного минимума. И длительная застойная бедность – пока удел немногих. Семьи то сваливаются за черту бедности, то снова выкарабкиваются на чуть более высокую ступеньку [Braithwaite, 1999]. По мнению ведущих специалистов в данной области, вероятность попадания в группу бедных связана прежде всего не с низким уровнем доходов (хотя, что греха таить, доходы плачевные), но прежде всего с задержками выплат [Можина, Овчарова, 1998]. И существование большого отряда работающих бедных – важное объяснение нашей “турбулентной” бедности.

Второй вывод заключается в том, что с позиций абсолютной концепции бедности или относительного уровня доходов и расходов работающие бедные находятся не в самой худшей ситуации. У значительной доли этот уровень превышает официально установленный прожиточный минимум. И по сравнению, скажем, с длительными безработными или вынужденными мигрантами, с материальной точки зрения они вроде бы живут неплохо. А вот с точки зрения депривационного подхода, фиксирующего невозможность удовлетворения привычных потребностей и поддержания привычного стиля жизни их дела обстоят неважно. Мы полагаем, что в случае с работающими бедными лишенный подход П.Таунсенда, тщательно проработанный эконом-социологами Института социально-экономических проблем народонаселения РАН под руководством М.А.Можиной, может оказаться наиболее плодотворным [Бедность... 1998; Овчарова, Прокофьева, 1998].

Третий вывод указывает на то, что весьма многочисленные работающие бедные оказались вне систем социальной поддержки: и зарплату почти не получают, и за пособием по безработице обратиться не имеют права. Что же касается государственной помощи малообеспеченным, то еще с советского времени государство поддерживает множество специальных категорий населения. Но специфика работающих бедных состоит в том, что многие из них ни в какие спецкатегории не попадают.

Должны ли мы что-то делать или придется ждать оживления производства, в результате которого, как полагают, тугой узел развяжется сам собою? Да и возможно ли что-либо предпринять, когда российское государство год от году прогибается под бременем невыполнимых социальных обязательств. Где взять средства, чтобы помочь такому огромному количеству бедных? Но посмотрим, идут ли государственные средства (пусть ограниченные, но все же немалые) на их поддержку? Эксперты утверждают, что нет. Вне адресного распределения социальной помощи по специальным категориям населения значительная часть выплат и льгот попадает далеко не самым бедным слоям населения, а “размазывается” по широкому социальному спектру [Мисихина, 1999, с. 101-102].

Возможен вопрос: а при чем здесь государство, разве это не дело предприятий, которые не платят заработную плату? Может быть, “надо лучше работать”? Представляется, что в этом суждении содержится явный изъян. Ведь многие из завалившихся предприятий не просто созданы государством, они изначально выстроены в режиме, в котором они не могут существовать без государственной поддержки. И требовать, чтобы творцы ракетных двигателей выпускали ночные горшки, не вполне разумно.

Так, значит, надо и дальше тащить неподъемные гири безысходно убыточных предприятий, печатать деньги и в очередной раз прощать долги в надежде, что будет выплачена зарплата? Нет, решать судьбу этих предприятий несомненно нужно. Однако их положение – это одно, а судьба людей, которые в результате структурных ломок свалились за черту бедности, – совсем другое. Это во многом вопрос государства, а не оставленных им предприятий. И речь идет, разумеется, не о том, что государство должно взять на себя долги по заработной плате акционированных предприятий и не о тотальной поддержке работников застойных сфер, а об адресной поддержке семей, оказавшихся в крайне трудной ситуации. Среди которых, увы, немало и работающих бедных, которые забыты властью, вытолкнуты ею за пределы и государства, и рынка. Пусть даже их ситуация не самая худшая, и они не первые в очереди нуждающихся, но совершенно сбрасывать их со счетов мы не имеем права.

Литература

- Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению.* (1998) М.: Моск. Центр Карнеги.
- Брейтуейт Дж. (1998), Старые и новые бедные в России / Кругман Дж. (ред.), *Бедность в России: Государственная политика и реакция населения.* Вашингтон: Всемирный банк, с. 33-74.
- Мисихина С.Г. (1999), *Социальные пособия, льготы и выплаты в Российской Федерации. Распределение по группам населения с различным уровнем дохода: проблемы и решения.* М.: TACIS, EDRUS 9410.
- Можина М.А. (отв. ред.) (1994), *Бедность: взгляд ученых на проблему.* М.: ИСЭПН РАН.

Можина М.А., Овчарова Л.Н. и др. (1998), *Борьба с бедностью: Повышение эффективности администрирования социальной политики на местах*. Научный отчет в Московское представительство Фонда Форда. М.: Интерцентр.

Овчарова Л.Н., Прокофьева Л.М. (1998), Альтернативные подходы к определению бедности /Заславская Т.И. (ред.) *Куда идет Россия: Трансформация социальной сферы и социальная политика*. М.: Аспект Пресс, с. 209-218.

Atkinson, A.V. (1998) *Poverty in Europe*. Oxford: Blackwell.

Braithwaite, J. (1999), *Targeting and the Longer Term Poor in Russia*. The World Bank, processed.

Milanovic B. (1998), *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*. Washington, D.C.: The World Bank.

Взгляд из регионов**ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕКОМ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СИТУАЦИИ
ОТСУТСТВИЯ РАБОТЫ**

Дёмин Андрей Николаевич
к.псих.н., доцент кафедры психологии Кубанского госуниверситета
E-mail: demin@manag.kubsu.ru

Особенности индивидуальной самоорганизации безработных¹

Самоорганизация является имманентным свойством человека, которое наглядно проявляется в сложных, кризисных обстоятельствах. Люди по-разному осмысливают новые для себя обстоятельства и свои индивидуальные возможности, в результате чего они выбирают формы поведения, в одних случаях способствующие преодолению трудностей, приводящие к позитивным социальным и личностным эффектам, а в других — уводящие в состояние глубокой дезадаптации. Для нас особый интерес представляют первые, в связи с чем имеет смысл обратиться к проблематике *совладающего поведения (coping behaviour)*, включающей широкий спектр вопросов по преодолению трудностей и кризисов.

Данная предметная область сравнительно недавно стала перемещаться из периферийных областей социальных и поведенческих наук в центральные. Если в 60-е годы ей посвящалось относительно немного работ, то сейчас совладание стало популярным термином и его применяют при описании процессов преодоления трудностей в области здоровья и семейной жизни, в учебной и профессиональной деятельности, борьбе с зависимостями, консультационном взаимодействии и т.д. Обобщение работ по данной проблеме² позволяет высказать два соображения.

Во-первых, методологический статус понятия "совладание" определяется тем, что оно: а) фиксирует особый срез жизнедеятельности любого человека, решающего проблемы адаптации; б) вероятно, способно быть теоретическим медиатором в диалоге различных моделей жизненных трудностей и индивидуальных адаптаций; в) показывает значение контекстуального подхода к исследованию процесса адаптации. Во-вторых, важными содержательными атрибутами совладания являются: а) конструктивность, т.е. направленность на доступное в данной ситуации реальное

¹ Раздел подготовлен в рамках проекта "Совладание в посткоммунистической России: социальные и экономические стратегии андекласса", финансируемого Институтом "Открытое общество" (проект № 153/1998). Коллектив проекта: В.Радаев (руководитель), Е.Балабанова, М.Бурлуцкая, А.Дёмин, О.Кузина, Л.Петрова.

² Lazarus R.S., Folkman S. Stress, appraisal, and coping. N.Y.: Springer, 1984; Moos R.H., Schaeffer J.A. Life transitions and crises: A conceptual overview// Moos R.H. (Ed.) Coping with life crises. N.Y.: Plenum, 1986; Gore S., Eckenrode J. Context and process in research on risk and resilience// Haggerty et al. (Eds). Stress, risk, and resilience in children and adolescents: processes, mechanisms, and interventions. Cambridge: Cambridge university press, 1994; Либина А., Либин А. Стили реагирования на стресс: психологическая защита или совладание со сложными обстоятельствами?// Стиль человека: психологический анализ. М.: Смысл, 1998; Муздыбаев К. Стратегия совладания с жизненными трудностями. Теоретический анализ//Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т.1. № 2 и др.

разрешение проблемы и подготовку благополучных исходов в будущих ситуациях; б) ситуативность, т.е. зависимость от контекста и динамическое взаимодействие с другими модусами поведения (избегание, хаотический поиск, иждивенчество и др.); в) индивидуально-стилевая специфика, в связи с чем общая картина приемов совладания может быть не только пестрой, но и варьировать от группы к группе; г) наличие промежуточных переменных в виде когнитивных, эмоционально-волевых процессов, свойств характера и самосознания. Перечисленные атрибуты взаимообуславливают друг друга, например, конструктивность зависит от контекста и индивидуальных свойств. По отдельности они вряд ли смогут характеризовать совладание.

Эмпирической базой исследования совладающего поведения безработных послужили 2 серии фокусированных интервью, взятых в Москве, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Краснодаре. Первая серия проводилась в конце 1998 года, было опрошено 33 человека. Вторая серия проводилась в конце 1999 года. Из 33 "старых" респондентов удалось встретиться с 30, еще 6 были опрошены дополнительно. Между двумя сериями интервью во всех четырех регионах проводился анкетный опрос, охвативший 258 человек.

Мы выделили три базовые формы индивидуальной самоорганизации безработных.

1. Целенаправленное использование ресурсов своей межличностной сети. Сюда вошли несколько хорошо просматриваемых способов поведения:

- Внутрисемейная консолидация (семейные советы и взаимная поддержка членов семьи). *"Муж у меня большой оптимист... Он верит в меня и считает, что я знаю гораздо больше, чем то, что мне предлагают. Я когда ему говорю, что, вот, такие-то новые программы, а он говорит, что все это ерунда, если бы тебя взяли на работу, меньше, чем через месяц, максимум – два, можно все это освоить, понять, изучить и нормально работать"* (ж., 25 лет, техник-электронщик). В последующем эта молодая женщина устроилась на работу далеко не по специальности, но благодаря знакомым мужа, а к моменту повторного интервью, опять же благодаря мужу, решила на открытие собственного дела. Внутрисемейная поддержка является не только важным условием преодоления жизненных тягот и неудач, но порой единственным источником энергии, питающей действия человека в трудной ситуации, позволяющей ему поддерживать свою психологическую устойчивость. Особенно наглядно это видно при сравнении семей, в которых существуют противоположные отношения одного из супругов к факту безработицы другого. Трудно сказать, для кого важнее такая поддержка – для мужчин или женщин? Последние по крайней мере легче об этом говорят: *"Я прекрасно понимаю, что сама не смогу вылезти из-за того, что... у меня нет друга, некому подставить плечо. Я бы давно вылезла. Мне друга заменяла мама. Когда она умерла 5 лет назад, все пошло под уклон. Хоть я была одна, я не ощущала этого, а с ее смертью это ощущение остро проявилось"* (ж, 47 лет, швея).
- Поиск единомышленников, способных задать другое видение ситуации. Создание такого круга общения, в котором культивируется взаимопомощь. В одних случаях это осуществляется на базе уже имеющихся контактов, в других безработные сознательно ищут новые связи, устраиваясь на обучающие курсы, посещая презентации и т.п.
- Репутационная стратегия трудоустройства. Человек находит работу, зарекомендовав себя на одном из прежних мест. Основу этой формы поведения составляет ответственное участие в профессиональной межличностной сети. Стараясь качественно выполнять взятые на себя обязательства, человек формирует долгосрочные обменные

отношения со своим актуальным и потенциальным окружением и затем использует этот ресурс в трудной ситуации.

Помимо названных нельзя не указать на приемы активной “инвентаризации” связей своих родственников, старых друзей, знакомых, обращение к ним за помощью, а также на использование окружения в качестве заказчиков и потребителей своих услуг и продукции (няня для соседских детей, вязание или шитье, продажа того, что собрано в лесу или выращено на огороде и др.), что позволяет поддерживать необходимый уровень жизнеобеспечения и, что немаловажно, жизненного тонуса, пока не найдена работа

Обобщая, можно сказать, что рассматриваемая форма поведения предполагает занятие позиции “умного” участника межличностной сети. Здесь уместно привести слова одного из классиков “совладающего” подхода, указавшего на подоплеку “умного” участия: “... процесс совладания в существенной степени зависит от направленности на другого человека во взаимоотношениях, а также на отношения сами по себе”³.

II. Действенная конкретизация образа самого себя, своих планов и оценок происходящего. Сюда вошли:

- Осознание и активное использование индивидуальных ресурсов. Суть механизма заключается в осознании своих индивидуальных свойств, себя в целом в качестве средства или источника достижения нужного результата, сдвига в лучшую сторону. “... попав в ситуацию безработного, ты еще более остро понимаешь, что только ты сам можешь решить свои проблемы. Никто тебе не поможет: ни государство и никто другой; т.е. ты сам должен “подкинуться” и найти себе эту работу или сам ее организовать” (м., 45 лет, физик). Человека поддерживает уверенность в том, что определенный навык, специальный опыт или другая индивидуальная характеристика, например, способность сходить с людьми, быстрая обучаемость и др. является его сильной, выигрышной стороной. Это сопровождается готовностью использовать данные индивидуальные свойства в разнообразных начинаниях даже вопреки очевидным барьерам типа возраста.

Сама по себе данная способность развита далеко не у всех безработных – достаточно сказать, что средний индекс самоэффективности⁴ у наших респондентов существенно ниже нормативных показателей, поэтому большое значение имеют приемы, формирующие ее. К их числу мы могли бы отнести:

- Предметность оценок, намерений, планов. Порой недостаточно знать о той области, где ты можешь чего-нибудь достичь, необходимо еще и построить конкретный путь к ней. Можно считать себя специалистом вообще, а можно видеть, какую конкретную работу ты в состоянии выполнить. Можно питать “чистую” надежду на улучшение, а можно указать причины, сдерживающие улучшение, и т.д. Способность опредметить, конкретизировать свои планы и умения в той или иной области – важный элемент в преодолении трудностей. Человек может иметь достаточно богатый профессиональный опыт, но умение сфокусировать его на конкретной проблеме, ситуации, запросе является тем механизмом, который переводит опыт в эффективное поведение. Характерен случай с одной из женщин. С одной стороны, как она говорит, “я немножко и бухгалтером работала, таможней занималась малость, с людьми – у нас такая служба была, что постоянно с людьми приходилось, вроде как и с кадрами

³ Lazarus R.S. Forword// Eckenrode J. (Ed.) The social context of coping. N.Y.:Plenum. 1991. P. IX.

⁴ В анкету была включена шкала общей самоэффективности Шварцера, Ерусалема, Ромека.

немного, с автотранспортным участком была связана". Но с другой стороны, она сама отмечает, что ее ставит в тупик вопрос: *"конкретно что вы хотите?" "В принципе я могу и то, и то, и то. Но как конкретно?"* (ж., 38 лет, инженер по флоту).

- Накопление опыта поведения на свободном рынке труда. Опробывание различных вариантов, подкрепленное успешными примерами других людей, помогает человеку выработать конструктивную позицию по отношению к неудачам, нащупать свои слабые и сильные стороны, ожидания и требования к себе и выработать в итоге эффективную стратегию поведения на рынке труда. Как говорит наша респондентка, сначала неудачи в поиске работы удручали ее, а сейчас – нет, если неудача, ну так что ж – нужно двигаться дальше. Примечательно, что на переобучение как способ накопления ресурсов и выхода из ситуации рассчитывают немногие. В одних случаях это связано с возрастом, в других – с неверием, что такая возможность вообще может быть предоставлена службой занятости (многих безработных механизм направления на переобучение ставит в тупик, поскольку предполагает получение гарантии трудоустройства с будущего места работы), в третьих – с недостатком денежных средств, чтобы самостоятельно оплатить тот курс, который интересует больше всего. Те же, кому удалось переобучиться, отмечают повышение уверенности в своих силах и положительный эффект от самой возможности *"занять мозги"*, даже если потом не удалось найти работу.

III. Достижение контекста текущей жизненной ситуации (я вижу то, чего пока нет, или то, с чем я пока не имею дела). Здесь мы выделили два механизма.

- Отношение к трудной ситуации как совокупности шансов. Одни воспринимают себя жертвой ситуации, другие рассматривают сложившиеся и складывающиеся обстоятельства как источник новых или дополнительных шансов, которые открываются, планируются, используются самим человеком. Например, человек рассматривает предлагаемую работу как возможность установить новые социальные связи, получить новую информацию и проч., поэтому на первом этапе для него бывает не так важна величина зарплаты. Вероятно, общая установка на поиск, накопление шансов является важным условием адаптации в трудной ситуации.

- Способность видеть множество сфер приложения своих сил. Если у человека существует только одна единственная профессиональная ниша, где он реализует себя, то удар по ней парализует его мотивационную сферу. Если же человек видит множество сфер приложения своих умений и сил, это позволяет ему легче пережить кризис, который не воспринимается как катастрофа, не возникает ощущения завершения пути. Вероятно, данная способность является одной из основ мобильности на рынке труда. Ее внутреннее содержание удачно передают слова одного из безработных: *"... мысли переключаются на то, ... что ты можешь кроме того, что ты делал до этого"*.

Возможности институциональной поддержки процессов совладания

Совладание неотъемлемо связано со стрессами, фрустрациями, депривациями и т.п. феноменами. Поскольку стресс, фрустрация и проч. возникают в ситуациях угрозы, неожиданности, невозможности реализовать намерения и ценности, то степень распространенности подобных ситуаций может быть связана с типичностью совладания как формы поведения. На практике это означает, что существование социальных групп безработных, мигрантов, выпускников учебных заведений и т.п. превращает совладание в факт социальной динамики, который может определенным образом учитываться в социальных проектах и программах. Например, важной

является возможность “взвешивать” социальные группы и подгруппы по их готовности не вообще к адаптации, а именно к coping behaviour, т.е. к конструктивной адаптации и самоорганизации, в которой осознанные усилия субъекта по регуляции и достижению психосоциального благополучия играют значительную роль. Каким образом можно поддерживать эти усилия?

В таблице приведено соотношение форм совладающего поведения в сфере занятости, сопутствующих им типичных социальных действий безработных и возможных форм их социальной поддержки.

Таблица. Соотношение форм совладающего поведения, типичных социальных действий безработных и возможных форм их социальной поддержки

Формы совладающего поведения	Сопутствующие социальные действия безработных	Формы социальной поддержки безработных
Действенная конкретизация образа самого себя, своих планов и оценок происходящего	Профессиональное самоопределение	Профессиональная ориентация
Достраивание контекста текущей жизненной ситуации	Поисковая активность на рынке труда	Профессиональная ориентация
Занятие позиции "умного" участника социальной сети	Актуализация и конструирование личной социальной сети	Деятельность неформальных объединений и организаций

Выделенные соотношения, естественно, сложнее и данную схему следует использовать прежде всего в качестве аналитического инструмента, помогающего определить возможные формы социальной поддержки процессов адаптации безработных.

Профессиональная ориентация может быть классифицирована как один из процессов занятости, если под занятостью понимать “совокупность действий, связанных с формированием способов вовлечения трудоспособных групп населения в хозяйственную деятельность”⁵. Дальнейший анализ возможен как на уровне индивидуального вовлечения, так и на уровне организации системы вовлечения людей в хозяйственную жизнь. В первом случае мы имеем дело с технологиями профессионального консультирования, профподбора и т.д. – к ним специалисты уже привыкли. (В частности, в нормативном документе Министерства труда и социального развития Российской Федерации⁶ профессиональная ориентация связывается с профинформированием, консультированием, профподбором, профотбором и содействием профессиональной адаптации различных групп населения.)

⁵ Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997, С. 184.

⁶ Положение о профессиональной ориентации и психологической поддержке населения в Российской Федерации. Приложение к постановлению Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 27 сентября 1996 г. N 1, с. 1

Во втором случае мы сталкиваемся с необходимостью осмысления самого института профессиональной ориентации и это уже не столь привычный объект анализа, хотя от институциональных особенностей зависят многие технологические эффекты.

Многие наши коллеги, овладевая той или иной технологией, с удивлением и досадой обнаруживают, что их потенциал оказывается невостребованным, а затрачиваемые усилия не приносят ожидаемого эффекта. Почему? Ответ следует искать в особенностях формальных и неформальных принципов, организационных норм, установок, регулирующих формирование и реализацию соответствующих технологий, усилий, потенциалов и т.п., поэтому мы сознательно ограничим себя институциональными аспектами профессиональной ориентации, реальная значимость которых многими пока недооценивается.

При анализе профессиональной ориентации как социального института следует учесть появляющееся у многих специалистов новое понимание функций и задач данного вида деятельности по сравнению, скажем, с советским периодом. Мы постепенно осознаем, что критерии эффективности профессиональной ориентации должны задаваться поведением человека на рынке труда, что субъектами профориентации могут выступать как государственные, так и негосударственные структуры, что все большее значение приобретает способность населения к саморегуляции и самоорганизации на рынке труда, а однажды сделанный профессиональный выбор нельзя считать окончательным.

Попытаемся сформулировать определение профессиональной ориентации: *это система мероприятий, направленных на адаптацию человека к изменениям в социально-трудовой сфере через активное использование им своих индивидуальных и социальных ресурсов; целью профессиональной ориентации является формирование и поддержание готовности к эффективному поведению на свободном рынке труда.* Общая функция профессиональной ориентации заключается в адаптации человека к изменениям в социально-трудовой сфере, а реализуется она в виде консультационных, тренинговых, информационных услуг.

Следствия из определения.

1. Анализ индивидуальных и социальных ресурсов конкретного человека - это *задача*, которая должна в обязательном порядке решаться институтом профессиональной ориентации. Ее решение тесно связано с пониманием и декларацией целей тех технологических процедур, которые включены в профориентацию. Ситуация здесь далеко не однозначна. Высказывание: *"Зачем думать о цели консультирования? Нужно консультировать и все"*, – является типичным для специалистов-профориентаторов. Видимо, это следует объяснять уровнем культуры консультационных услуг в нашей стране, дающем о себе знать в разных сферах жизни⁷.

2. *Предметом* профессиональной ориентации следует признать трудовое сознание. Сознание является той реальностью, в которой формируется готовность к поведению на рынке труда и с которой, следовательно, должен "работать" специалист по профориентации. Концепт трудового сознания позволяет целенаправленно искать в субъективной позиции безработных те специфические "каноны", которые могут в

⁷ Интересные высказывания голландских специалистов приводит А.И.Пригожин. Они отмечают, что в СНГ рынок управленческого консультирования определяется не эффективностью услуг, а ценами на них. См.: Пригожин А.И. Деловая культура: сравнительный анализ//Социс. 1995. № 9.

одних случаях приводить к преодолению трудностей, а в других уводить в состояние глубокой дезадаптации.

3. Важнейшей структурой трудового сознания является позитивное знание и переживание собственных индивидуальных и социальных ресурсов, активное отношение к ним при достижении целей на рынке труда. От этого в немалой степени зависит эффективность адаптации к нормативным и ненормативным изменениям в профессиональной карьере. В данном контексте проблематика *совладающего поведения* имеет все основания стать нормативно фиксируемым предметом социальной политики на рынке труда и войти в содержание профессиональной ориентации.

Что касается общественных организаций на рынке труда, то они перспективны с точки зрения групповой консолидации безработных. Потеря работы сопровождается деформацией социальной сети человека и становится особенно болезненным событием, если деформация перерастает в распад привычных межличностных коммуникаций. Последние, являясь одним из важнейших ресурсов в трудной ситуации, способны оказывать существенное влияние на выбор конкретных стратегий преодоления трудностей. Обследованные нами безработные неоднократно подтверждали данный тезис, ссылаясь на необходимость получения информации от себе подобных, демонстрируя примеры обмена целями и образцами поведения в тех или иных ситуациях. К сожалению, таких возможностей у безработных не так много.

Механическим стимулированием общественных организаций данную проблему не решить. Как известно, успех различного рода программ по социальной самоорганизации зависит от традиций и культуры участия населения в социальных объединениях. Одновременно приходится обращать внимание на неразвитость в современной России института социального партнерства – очень часто организации и учреждения, действующие на рынке труда, не могут договориться друг с другом, предпочитая отношениям по горизонтали отношения по ведомственной вертикали. Это хорошо иллюстрируется поведением департаментов образования и занятости во многих регионах.

И все же при малочисленности общественных организаций и объединений людей, оказавшихся без работы и/или ищущих таковую, можно выделить некоторые условия для повышения эффективности их деятельности (имеется в виду деятельность объединений). Во-первых, это соотнесенность с конкретными и компактными профессиональными или социальными группами (например, профсоюз офицеров, уволенных в запас, или молодежная биржа труда как проявление студенческого самоуправления в учебном заведении). Во-вторых, конкретность, «заземленность» целей организации. В-третьих, общность профессиональных и жизненных судеб членов объединения и ее лидеров.

Субъективные регламентации в сфере занятости

Интерпретируя профессиональную ориентацию как один из процессов занятости, мы можем вскрыть важные особенности субъективных регламентаций в этой сфере (правил, норм, целей, предметов взаимодействия агентов рынка труда при оказании/получении соответствующих услуг) и тем самым помочь созданию более обоснованных социальных проектов.

На сегодняшний день существует совсем немного структур, которые формально ставят перед собой профориентационные задачи. Среди них можно выделить местные отделения Федеральной службы занятости населения. По своему статусу они призваны содействовать трудоустройству граждан, являясь посредником между работодателями

и ищущими работу, а в идеале - механизмом согласования интересов первых и вторых. Согласование может осуществляться в форме предоставления информации о вакансиях, консультации по вопросам адекватного выбора профессии, направления на переобучение и т.д, т.е. в немалой степени через профессиональную ориентацию.

Каковы исходные предпосылки взаимодействия служб занятости с населением, с какими установками подходят обе стороны к профессиональной ориентации, каким образом они субъективно регламентируют данный процесс? Поиску ответов на данный вопрос было посвящено специальное исследование, проведенное в Краснодарском крае в 6 районных центрах занятости. Было опрошено 320 клиентов (из них 73% признаны безработными) и 56 работников служб занятости, оказывающих различные консультационные услуги клиентам.

Сбор данных осуществлялся с помощью специально разработанной шкалы, измеряющей готовность использовать профориентационные услуги – их перечень был составлен с учетом нормативных документов Министерства труда и социального развития РФ, результатов пилотного исследования и включал 19 пунктов (каждый пункт предлагалось оценить по 4-балльной шкале). Шкала использовалась в клиентском и экспертном вариантах (“объективная” нужность услуг с точки зрения консультантов). Опрос дополнялся выборочными фокусированными интервью безработных.

В сознании клиентов услуги группируются в 3 основных класса, которым мы дали условные названия (рис. 1).



Рис. 1. Структура профориентационных услуг в сознании клиентов

В сознании работников службы занятости структура профориентационных услуг несколько иная (рис. 2). Во-первых, все они распадаются на консультации по переобучению и остальные 18 услуг. Во-вторых, последние дробятся еще на 5 классов.

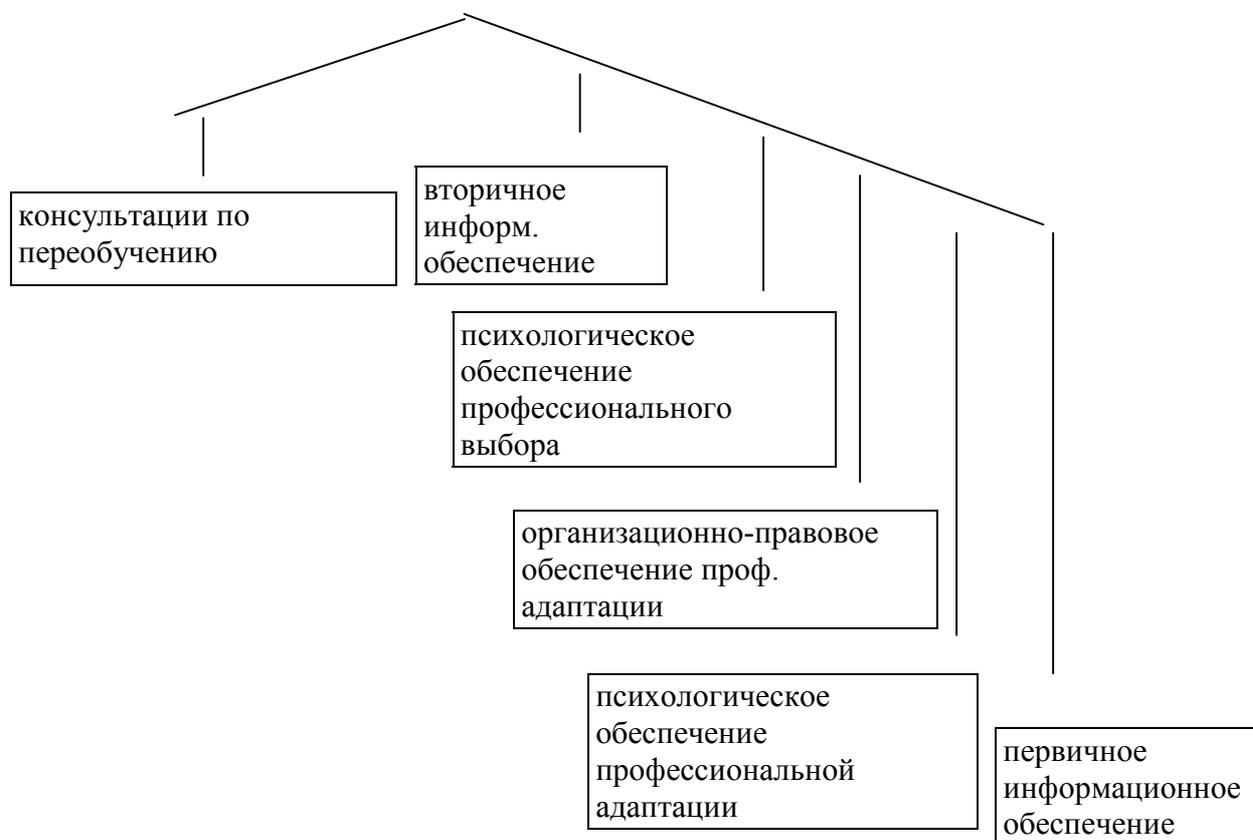


Рис. 2. Структура профориентационных услуг в сознании консультантов

Из сопоставления представлений клиентов и работников СЗ о профориентационных услугах можно сделать следующие выводы.

1. В представлениях обеих сторон повторяются узловые моменты консультационного взаимодействия: информационная проработка запроса клиента – подготовка решения – практическая реализация решения в новых условиях. Хотя имеются отличия представлений работников СЗ от представлений самих клиентов - у первых они более дифференцированы, но сходства в них все же больше. Опираясь на этот факт, мы могли бы говорить о целесообразности трех основных форм профессиональной ориентации: информировании, психологическом обеспечении адекватного профессионального выбора, помощи в адаптации на новом рабочем месте. Вряд ли эти формы могут присутствовать в работе одного и того же консультанта и даже в работе СЗ в ее сегодняшнем виде. Скорее всего речь должна идти о *принципиальной возможности* получения клиентом таких услуг. На сегодняшний день такой возможности у него нет. Как показывают оценки самих работников, в СЗ однозначно доминирует информирование, причем информирование первичное, которое во многих ситуациях оказывается явно недостаточным для того, чтобы клиент решил свою проблему. Ему нередко требуется помощь в обоснованном выборе профессиональной деятельности,

овладении навыками самопрезентации и поддержания уверенности в себе, адаптации на новом рабочем месте. Вот типичное сетование безработного: *“... в службе занятости очень много людей и там с нами даже десять минут не сидят. Если бы был специалист, который мог бы с человеком поговорить и помочь ему выбрать из того, что есть – ведь иногда человек не может сообразить, что ему надо, что ему может подойти. Ему нужно пять минут с кем-то поговорить, может ему что-то и подошло бы”* (ж, 38 лет, не работает 8 мес.).

2. Нельзя не обратить внимание на разницу в отношении к консультациям по переобучению у клиентов и работников СЗ. У последних данная услуга стоит особняком – сама по себе, она не соотносится с другими услугами и при этом за ней признается приоритетная значимость (мы видели это ранее в таблице). У клиентов же консультация по переобучению включена в такой класс услуг, как “организационно-психологическое обеспечение профессионального выбора”. Очевидно, что перед нами разные стратегии профессиональной ориентации. Можно спорить о том, чья точка зрения является в данных условиях более обоснованной, но важнее обратить внимание на другое. Поскольку эти стратегии присутствуют в сознании и выражают не совпадающие интересы консультантов и клиентов, они не могут не сказываться на эффективности их взаимодействия. Также следует учесть, что консультации по переобучению, не вписанные в другие профориентационные услуги и, следовательно, не учитывающие *реальные* особенности клиента и рынка труда, рискуют потерять свою социальную функцию (может получиться так, что переобучение будет работать не на рынок труда, а на самое себя). Понятно, что переобучение – затратное мероприятие, поэтому вряд ли противоречие между консультантами и клиентами может быть однозначно снято в пользу клиентов – просто не хватит денег. Здесь требуются компромиссные решения, так или иначе компенсирующие переобучение, развивающие активность самого клиента, а это уже требует специальных профориентационных технологий.

Заключение

Индивидуальная самоорганизация безработных на рынке труда может осуществляться в трех основных формах:

1. Целенаправленное использование ресурсов своей межличностной сети (занятие позиции "умного" участника сети).
2. Действенная конкретизация образа самого себя, своих планов и оценок происходящего.
3. Достижение контекста текущей жизненной ситуации (я вижу то, чего пока нет или то, с чем я пока не имею дела).

Указанными формами поведение безработных вряд ли исчерпывается – есть трудно классифицируемые варианты. Также следует отметить, что формы комбинируются и могут стабильно присутствовать в поведении одного и того же человека и даже сочетаться в одной ситуации. Предложенная классификация лежит в плоскости социопсихологического анализа феномена незанятости и в качестве таковой дополняет социо-экономический анализ.

Выделенные формы могут быть объектом социальной поддержки, реализуемой, в частности, через технологии профессиональной ориентации. Интерпретируя последнюю как один из процессов занятости, мы должны рассматривать ее не только на уровне индивидуально ориентированных технологий, но и на уровне институционального оформления. Сейчас, например, ясно, что задачи, реально

решаемые службой занятости (свести клиента и наличную вакансию) и вытекающие из них способы регламентации деятельности инспекторов, консультантов, не позволяют оказывать многие профориентационные услуги безработным. Аналогичное положение вещей наблюдается и в частных биржах труда. По-видимому, улучшение ситуации следует искать на путях развития системы *консультационного сопровождения профессиональной карьеры* (риснем предположить, что в современных условиях это в немалой степени система обучения совладанию в социально-трудовой сфере: помощь в осознании и использовании своих сильных качеств, накоплении опыта решения проблем и т.д.), которая вряд ли может быть реализована в существующих формах деятельности службы занятости. Здесь требуются инновационные организационные решения. Уже сейчас одно из них достаточно очевидно – это создание специализированных профориентационных служб (центров) органами местного самоуправления или федеральными ведомствами и структурами.

Дебютные работы**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ
ПРОТЕСТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

Стребков Денис Олегович
магистр МВШСЭН, аспирант ГУ-ВШЭ
E-mail:

За последние несколько лет в России уже привыкли к тому, что периодически то в одних, то в других регионах страны проходят всевозможные акции протеста – митинги, манифестации, пикетирования. Тысячи людей выходят на улицы, выдвигая те или иные требования экономического, а часто и политического характера. На предприятиях повсеместно проходят массовые забастовки. Кое-где на смену забастовкам приходят более жесткие формы противостояния – захватываются в заложники руководители, захватываются производственные и административные здания, парализуются важнейшие коммуникации. «К экстремальным действиям подталкивает людей безысходность и нерезультативность прежних акций протеста. Блокада транспортных магистралей все большим числом людей воспринимается как единственный способ снятия проблем. Распространяется убеждение, что реально защитить свои интересы можно только масштабностью акций, решительностью действий и категоричностью требований» [7, С. 160-161].

В какие-то месяцы число участников забастовок и других акций протеста по стране не превышает 5-10 тысяч человек, в какие-то достигает 200-300 тысяч. С чем же это связано? Можно ли выделить факторы, непосредственно влияющие на протестную активность населения? Можно ли научиться прогнозировать ее изменения на основе каких-либо объективных или субъективных данных? Целью данной работы является попытка ответить на эти и ряд других вопросов, касающихся поставленной проблемы.

Факторы, воздействующие на поведение населения, можно разделить на четыре основные группы: экономические, политические, информационные и социальные.

Под *экономическими* подразумеваются факторы, непосредственно влияющие на материальное положение людей: размер их заработной платы и задолженность предприятий по ее выплате, а также общий рост цен.

Говоря здесь о *политических* факторах, я имею в виду то, что активность отдельных партий и движений, политических и профсоюзных лидеров может существенным образом повлиять на протестный потенциал населения. Как пишет Ю. Левада, «главная проблема массового недовольства и протеста – это проблема *использования* ее различными организованными силами «элитарного» происхождения. То, что принято было называть «борьбой за массы», по сути дела, всегда и везде сводилось к конкуренции за использование массового недовольства в интересах определенной элитарной группы» [9, С. 12].

Информационное воздействие – это воздействие на людей со стороны средств массовой информации. Очень часто газеты, радио и телевидение преподносят факты в

искаженном виде, сгущая краски, нагнетая массовую истерию, ловко манипулируя общественным мнением [7], [12], [13].

Наконец, последняя группа переменных охватывает такие явления, как безработица, преступность, национальные конфликты и т.п., дающие нам представление о *социальной* стабильности в обществе.

Логичным было бы предположить, что именно низкий уровень реальной заработной платы и большая задолженность являются главными причинами, вызывающими массовую неудовлетворенность населения своим уровнем жизни. Именно они приводят к росту числа тех людей, кто, отвечая на вопросы социологических анкет, говорит, что «терпеть наше бедственное положение уже невозможно».

Но, понятно, что в действительности рост общественного недовольства зависит от множества различных факторов и от их взаимодействия друг с другом, а не определяется одной лишь экономической конъюнктурой. Нужно ведь учитывать не только экономические, но и психологические факторы, многократно усиливающие как негативные, так и позитивные перемены объективного характера. Вот, что об этом пишет Л. А. Гордон:

«Задержка заработной платы в среднем сокращает годовой фонд оплаты труда на 5-10%, но из-за своей наглой незаконности, оскорбляющей элементарное чувство справедливости и попирающей достоинство человека, вызывает большее возмущение, нежели инфляция, хотя последняя отнимала по 20-30% реальных заработков в год. Если практика невыплат будет сохраняться и дальше, вполне вероятно, что она обернется всплеском массовых стихийных возмущений непредсказуемой силы и, не исключено, совершенно иррационального характера... Напротив, устранение задолженности способно уменьшить недовольство в гораздо большей степени, чем, казалось бы, обычный возврат к норме и увеличение заработков на одну десятую (этому статистически соответствует ликвидация долгов по оплате труда)» [3].

Именно в этом и состоит главная цель данной работы – выяснить, в какой степени протестное поведение населения обусловлено реальными, объективными трудностями жизни и какие из экономических факторов сильнее других воздействуют на него.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МАССОВОГО ПРОТЕСТА

Прежде чем остановиться на анализе конкретных эмпирических исследований, которые были направлены на изучение такого явления, как массовый протест, следует сказать несколько слов об основных понятиях и терминах, используемых нами в данной работе.

Первое из таких понятий – *политическое участие*. Обычно, под ним социологами понимается поведение граждан, связанное с прямым или опосредованным (институтами) воздействием на процесс принятия политических решений. Это поведение, в свою очередь, подразделяется на *конвенциональное* (находящееся в соответствии с нормами права и традиции, которые регулируют участие людей в политике при данном режиме) и *неконвенциональное*. Традиционно социологи отождествляют неконвенциональное поведение с протестом и выделяют три основных его вида:

- 1) *ненасильственное легитимное поведение* (демонстрации, митинги, пикеты, бойкоты, подписания петиций, не связанные с нарушением действующего

- законодательства);
- 2) *ненасильственные нелегитимные действия* («гражданское неповиновение», когда граждане по морально-политическим мотивам избегают выполнять законы, но не применяют по отношению к представителям власти насилие);
 - 3) *насильственные действия* (охватывают спектр действий от бунтов до покушений на жизнь людей).

Существуют два основных направления исследований в данной области: «депривационный» и «политический» подходы. В рамках первого из них изучается реакция населения на экономическую депривацию – падение уровня жизни, рост цен, безработицу и т. п. У этого подхода имеется много сторонников. В 70-е годы на Западе широкое распространение получила концепция относительной депривации. Согласно этой теории, механизмом, запускающим протест и насилие, является увеличение разрыва между быстрым ростом ожиданий, вызванных общественными изменениями, и возможностями их реального удовлетворения. Под депривацией же понимается субъективное чувство недовольства по отношению к своему настоящему [12], [14].

Результаты исследований ВЦИОМ свидетельствуют о том, что участвовать в акциях протеста намерены преимущественно обездоленные слои населения и те, кто считает себя противниками рыночных реформ. Главный носитель настроений протеста – рабочие и безработные, притом, прежде всего – неквалифицированные рабочие. Большую готовность протестовать проявляют лица со средним образованием в возрасте 40-50 лет. По словам Ю. Левады, «существенно, что основными носителями протестных настроений в нынешних условиях выступают наименее продвинутые, менее всего вовлеченные в процессы перемен слои и группы населения. Их надежды обращены скорее не к будущему, а к прошлому – к всеобщей государственной зависимости» [9, С. 9].

В основе другого, «политического» подхода лежит предположение о том, что основные факторы, повышающие вероятность обращения к протесту, связаны не с депривацией, а с вовлеченностью в политику и возможностью влиять на принимаемые политические решения. Опираясь на данные исследования, проведенного в Санкт-Петербурге осенью 1994 года, В. Сафронов отмечает, что «готовность к протесту не является прямой психологической реакцией на фрустрацию или экономическую депривацию, на ухудшение условий жизни в целом». По его мнению, наибольший потенциал протеста у людей, которые интересуются политикой, следят за ней по сообщениям СМИ, считают, что способны повлиять на происходящее в политической жизни, находят среди агентов политического процесса организации, способные выразить их интересы [14].

Большинство же исследователей учитывает влияние обоих этих факторов – и экономического, и политического в равной степени. М. Назаров, на основе данных исследований, проведенных в Москве летом 1993 и 1994 годов, делает следующие выводы:

- а) уровень поддержки протестных действий в целом является очень низким;
- б) участие в митингах (равно как подписание воззваний и участие в забастовках) сопряжено с влиянием трех основных переменных: включенности в политику, самочувствия в сферах материального благосостояния и трудовой занятости, ориентациями на определенные идеологические ценности;
- в) важную роль играет уровень дохода, самооценка изменения материального благосостояния по сравнению с тем, что было 6-7 лет назад, обеспокоенность

возможностью стать безработным [12].

В современной России протестное движение зародилось десять лет назад, в 1989 году. В первые перестроечные годы население страны ожидало быстрых и ощутимых перемен во многих областях жизни и, прежде всего, самых насущных. При этом наряду с ростом ожиданий, происходила политизация массового сознания. В июне 1991 года доля тех, кто «очень интересовался» или «интересовался» политикой составляла 87%. Нарастал разрыв между первоначальными ожиданиями и ухудшением положения дел в реальности. Это, в свою очередь, привело к явлениям фрустрационного порядка и нарастанию активности участия в различных формах политического протеста. Пик последнего приходился на период 1990-91 гг. В идеологическом плане протестная активность в большей степени была сопряжена с ценностями либерального, антисоциалистического порядка [12].

В последующие годы наблюдался процесс падения интереса широких слоев населения к феномену политики в целом, который в свою очередь, сопровождался уменьшением протестной активности. После прихода к власти сил, имевших ранее массовую поддержку, объективно сократилась мотивация последних к протестному участию [12].

За 90-е годы протестное поведение, наряду с другими формами политического участия (за исключением выборов), не только не развивалось, но и сократилось в сравнении с ситуацией пика перестройки, т.е. с концом 80-х годов [5]. В 1995 году В. Бойков предполагал, что причины такой пассивности населения следует искать в его субъективной реакции на изменение своего социального положения: несмотря на снижение реальных доходов, распределение самооценок уровня жизни мало изменилось к худшему [2].

Возможно, все дело в том, что в настоящее время в обществе отсутствуют четко выраженные, оформленные политические интересы и партийные предпочтения. Почти 40% жителей России «не видят никаких различий между существующими в нашей стране партиями», а подавляющее большинство (58%) выражает согласие, что «партии служат только интересам своих лидеров». Политическое пространство по-прежнему воспринимается населением не в категориях политических сил, структур, институтов, а персонифицированно. Наиболее распространенная оценка респондентов: сегодня у простого человека нет возможности влиять на происходящее в стране (81%), поэтому от участия в политике лучше воздерживаться (48%), «политикам лучше не доверять» (68%) «простые люди всегда отстранены от реальной власти» (85%) и т. п. [5], [13].

В целом, что касается массового протеста в России, то в настоящее время это явление остается по-прежнему недостаточно изученным, интерпретации эмпирических данных в большинстве своем противоречивы. Практически во всех работах, посвященных протесту, исследуются лишь какие-то определенные его аспекты и черты:

- a) изучаются отдельные регионы со своей специфической ситуацией: Москва [12], Санкт-Петербург [1], [14] и т. д. Результаты таких исследований вряд ли можно распространить на всю Россию в целом;
- b) анализируются лишь отдельные типы акций;
- c) не проводится четкое разделение между «мирными» и насильственными формами акций протеста;
- d) не проводится разделение между различными *типами* акций (и забастовки, и массовые выступления, и другие акции протеста рассматриваются как единое целое);

- е) данные опросов никак не сопоставляются со статистическими материалами Госкомстата и МВД. Исследуется лишь декларируемая готовность участвовать в акциях, которая во много раз превышает реальное участие;
- ф) большинство работ носит лишь описательный характер: не анализируются причины явлений, мотивы, которые движут людьми в их действиях.

Нами же, для более тщательного и детального изучения проблемы, было проведено несколько различных, независимых исследований такого явления, как массовый протест:

- а) исследование динамики реального поведения людей. Здесь я использовал данные Госкомстата России о количестве организаций, в которых прошли забастовки продолжительностью одна смена и более, о числе их участников и о неотработанном рабочем времени, а также данные МВД о количестве и числе участников митингов, шествий, манифестаций и голодовок;
- б) исследование динамики таких субъективных показателей, как ожидания людей, относительно возможности проведения массовых акций протеста в их городе или районе, а также их готовности принять участие в этих акциях. Анализ проводился на основе данных регулярных мониторингов ВЦИОМ, в ходе которых респондентам задавались соответствующие вопросы;
- с) Исследование взаимосвязи между временными рядами, характеризующими декларируемую готовность участвовать в акциях протеста и ожиданиями людей, с одной стороны, и реальным числом участников – с другой.

Таким образом, мы смогли, используя разные типы данных, проанализировать протестное поведение в России с различных сторон.

АНАЛИЗ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

С самого начала нам необходимо разделить два разных типа протестного поведения людей: во-первых, это – **забастовки** на предприятиях, а во-вторых – другие, **публичные акции протеста**, в число которых мы включили митинги, манифестации, пикетирования и голодовки. Некоторые авторы, базируясь на данных социологических опросов, утверждают, что такие формы протеста, как подписание воззваний, участие в митингах и забастовках очень тесно взаимосвязаны. То есть те люди, которые выразили готовность участвовать в акциях одного типа, с большей вероятностью будут принимать участие и в других [12]. Однако временные ряды, отражающие динамику численности участников забастовок и акций протеста за 1997-1998 годы, очень слабо коррелируют друг с другом ($r=0,071$), и отсюда мы можем сделать вывод, что эти два типа протестной активности имеют разную природу и обусловлены разными факторами.

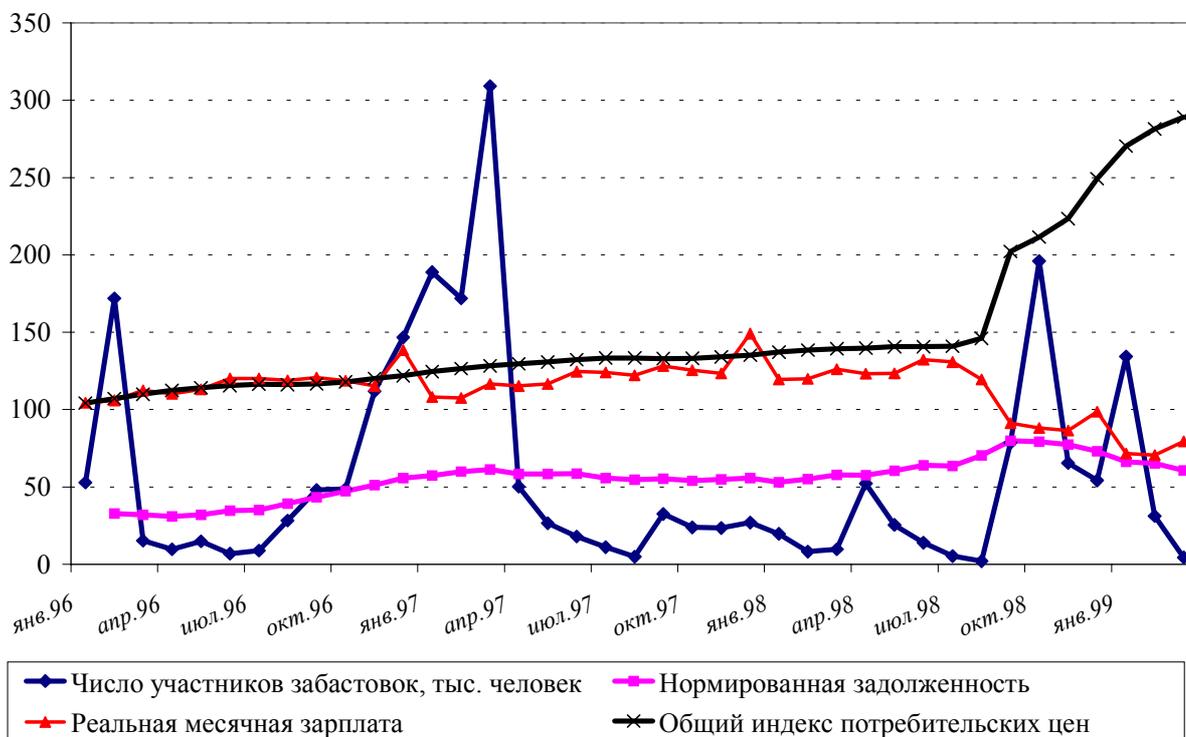
Забастовки на предприятиях

В динамике забастовок 1996-1998 годов четко прослеживаются три основных периода:

- а) *Январь 96 – март 97 г.* После очередного «всплеска» в феврале 1996 года, когда в забастовках приняли участие 172 тысячи человек, и предвыборного затишья с марта по июль (около 10 тысяч человек ежемесячно) в России начался непрерывный рост забастовочной активности. Этот рост продолжался непрерывно до апреля 1997 года. В марте забастовочная активность была максимальной и охватывала почти 4500 предприятий и организаций, в акциях приняло участие 309 тысяч работников! В апреле же наступил резкий спад до 50 тысяч.

Рисунок 1.

Динамика забастовок и основных экономических показателей в России в 1996-1998 годах.



Как же изменялись в этот период наши основные экономические показатели? Что касается реальной заработной платы, то она оставалась практически постоянной, если не считать традиционного сезонного декабрьского всплеска. То же самое можно сказать и о темпах инфляции: на протяжении всего этого периода они оставались довольно низкими, составляли около 1-2% в месяц и, разумеется, не могли вызвать такого огромного роста забастовочной активности.

А вот что касается задолженности по заработной плате как номинальной, так и реальной, то она росла, и росла довольно сильно. Начиная с мая и вплоть до ноября, ежемесячные темпы прироста реальной задолженности были в среднем порядка 10%! На мой взгляд, именно столь высокий темп, а самое главное – то, что это продолжалось в течение длительного промежутка времени – более чем полугодом, и привело к небывалому росту числа забастовок в конце 1996 – начале 1997 года.

б) *Апрель 97 г. – август 98 г.* Забастовочная активность невысокая. Число участников забастовок колеблется от 5 до 50 тысяч человек, в среднем где-то около 20 тысяч. Колебания носят сезонный характер и никак не связаны с показателями реальной заработной платы и реальной задолженности. Изменение этих величин в данный период тоже весьма незначительное. Цены практически не росли: среднемесячный темп инфляции в эти полтора года составлял около 0,6% в месяц. Наблюдался небольшой рост заработной платы: за этот период она выросла на 10%. Что касается реальной задолженности, то в марте 1998 года она увеличилась по сравнению с мартом 1997 всего на 6%, а вот затем снова начала расти примерно на 5-6% ежемесячно, но, по-видимому, такой темп прироста был недостаточен, чтобы вызвать серьезную волну народного возмущения.

в) *Сентябрь 98 г. – март 99 г.* Все резко поменялось в сентябре 1998 года. В связи с девальвацией рубля и последовавшим за этим ростом цен произошло резкое падение реальных доходов населения, в том числе и реальной заработной платы. При этом реальная задолженность тоже уменьшилась. Резко подскочила забастовочная активность: забастовки прошли более чем на 4 000 предприятий и организаций, и в них было вовлечено 79 тысяч человек в сентябре и 196 тысяч – в ноябре (и это по сравнению с 2 тысячами в августе). Но этот всплеск активности оказался, во-первых, очень слабым (значительно ниже, чем в марте 1997 года), а во-вторых, непродолжительным: уже в ноябре в забастовках принимало участие всего 65 тысяч человек, а в декабре и вовсе 54 тысячи (что составляет 0,06% от численности трудоспособного населения страны). В марте 1999 года активность и вовсе снизилась практически до нуля: 4,5 тысячи участников забастовок.

Судя по всему, в этот период именно низкая реальная зарплата (но не реальный доход) являлась главным фактором, побуждавшим людей участвовать в забастовках.

На протяжении всех трех лет довольно четко прослеживается зависимость числа участников забастовок от *темпов прироста задолженности*, причем, эта связь отнюдь не линейная, а скорее экспоненциальная. На графике (рис. 2) по оси X отложены средние значения ежемесячных темпов прироста задолженности (в качестве нормировочного коэффициента выбрана средняя начисленная зарплата) за последние три месяца (с учетом двухмесячного лага), а по оси Y – число участников забастовок в данном месяце. Точка «1» соответствует июлю 1996 года, а «33» – марту 1999 года. В периоды стагнации, когда размеры задолженности долгое время не меняются, а также в те периоды, когда величина задолженности имеет устойчивую тенденцию к снижению, забастовочная активность практически нулевая. Она возрастает только тогда, когда на протяжении длительного промежутка времени наблюдается устойчивый рост невыплат.

Рис. 2. Зависимость числа участников забастовок от темпов прироста задолженности (июль 1996 г. – март 1999 г.).

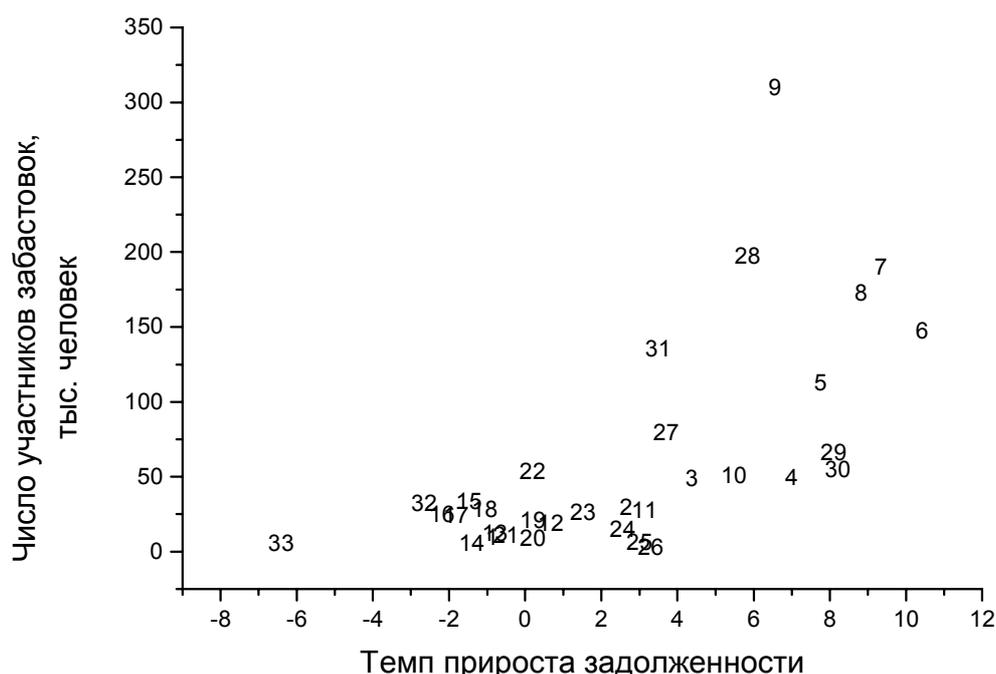
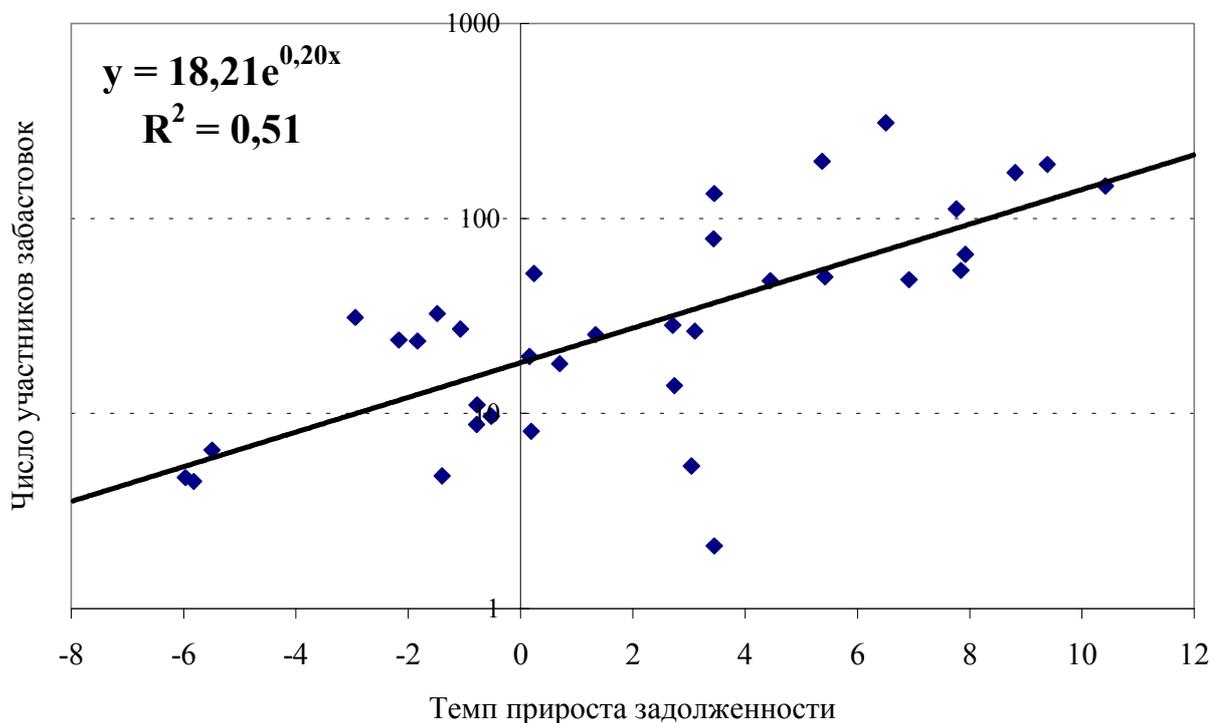


Рис. 3. Зависимость числа участников забастовок от темпов прироста задолженности (шкала оси ординат - логарифмическая)



Наличие такого рода зависимости становится еще более очевидным, если использовать по оси ординат вместо обычной логарифмическую шкалу. Как это ни странно, но наибольшие проблемы при выводе регрессионного уравнения нам создают не пики протестной активности в марте 1997 и октябре 1998 года, как это могло бы показаться на первый взгляд, а слишком низкая активность летом 1998 (точки «25» и «26»). Проверка на автокорреляцию дала нам фактически отрицательный результат (коэффициент авторегрессии равен 0,28, а значимость нуль-гипотезы: 0,12). А это значит, что мы можем рассматривать все события как независимые и, следовательно, можем исключить из рассмотрения июль и август 1998 года. После чего, применяя обычные регрессионные методы, получаем:

$$ЗАБ_i = 20,89 \cdot e^{0,2084 \cdot \Delta ЗАД_{i-2}}$$

Коэффициент детерминации возрастает сразу с 0,47 до 0,63. Корреляция между темпами прироста задолженности и логарифмом числа участников забастовок становится равной 0,80.

Специфика данной экспоненциальной зависимости заключается в том, что при больших значениях прироста задолженности, события в стране могут развиваться самым непредсказуемым для нас образом. Сделать точный прогноз становится делом практически невероятным, так как ширина доверительного интервала стремительно возрастает, за счет увеличения значения на его верхней границе.

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что забастовочная активность в России главным образом определяется такими экономическими факторами, как реальная заработная плата и просроченная задолженность предприятий по ее выплате. Важнейшим же показателем является темп прироста задолженности.

Воздействие этих факторов тем сильнее, чем больше их изменение в течение нескольких последних месяцев.

Митинги, манифестации, пикетирования и голодовки

Что касается акций протеста второго типа, то здесь картина совершенно иная. Число их участников совершенно не коррелирует ни с одним из экономических факторов. В 1997-1998 годах максимальная протестная активность (более 20 тысяч человек в месяц) наблюдалась в начале весны и середине лета (март и июль) и не могла быть вызвана никакими объективными трудностями, поскольку экономическая ситуация в стране не претерпевала в это время никаких существенных изменений. По-видимому, факторы, которые воздействуют на динамику этих процессов, носят не экономический, а преимущественно политический, психологический и информационный характер.

Ожидания и намерения людей участвовать в акциях протеста

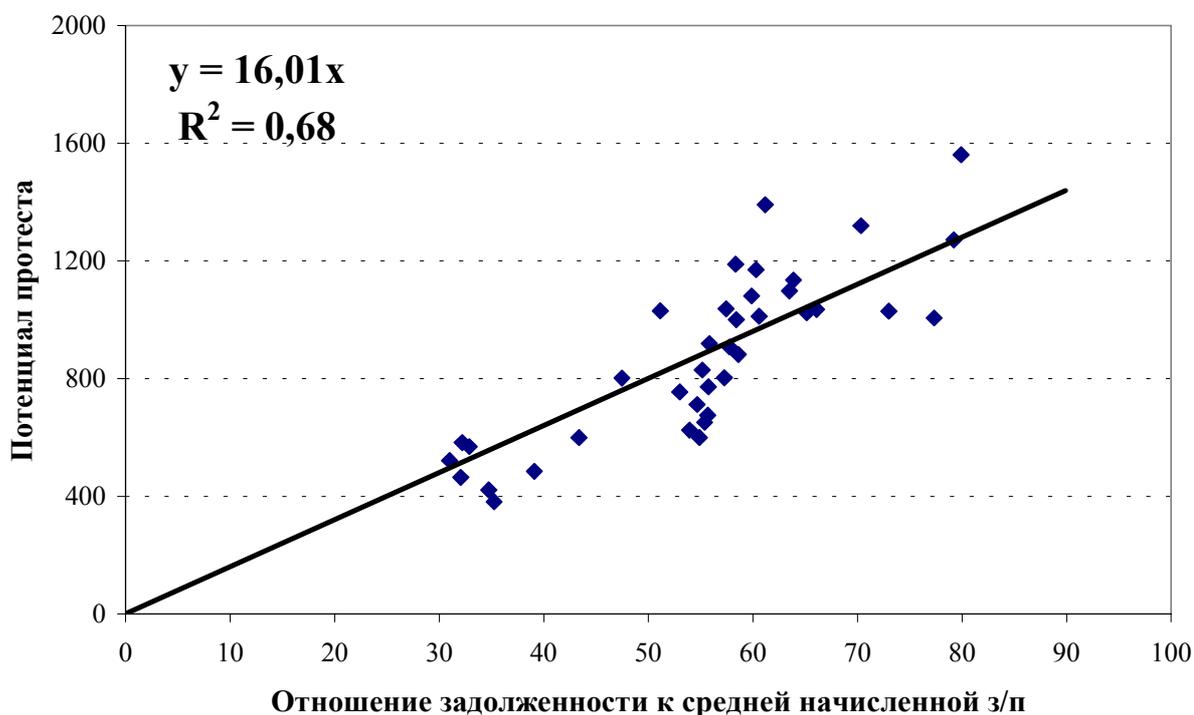
Систематические социологические исследования показателей социального недовольства и протестного потенциала в российском обществе стали проводиться сравнительно недавно, с начала 90-х гг. Наиболее продолжительные и детальные ряды данных (начиная с марта 1993 года) были получены в ходе регулярных мониторингов ВЦИОМ. Они и будут предметом нашего анализа в данном разделе. Однако эти всероссийские исследования проводятся лишь раз в два месяца, что для нас не совсем удобно, поскольку по остальным показателям мы имеем ежемесячную статистику и «выбрасывать» половину данных было бы нежелательно. Поэтому я позволил себе, учитывая определенную инертность общественного мнения, дополнить ряды ВЦИОМ в те месяцы, когда опросы не проводились, данными, полученными как среднее арифметическое от значений ряда в предыдущий и последующий месяцы.

Влияние различных субъективных характеристик на протестный потенциал в последнее время анализируется многими авторами (см., например, [9], [12]). Моя же цель в данной работе – с одной стороны, установить, насколько данные массовых опросов, касающиеся ожиданий людей и их готовности протестовать, соотносятся с реальными, объективными данными Госкомстата России о доходах населения, о суммарной задолженности по зарплате и т.п. А с другой стороны, – выяснить, насколько тесно они коррелируют с действительной протестной активностью в стране, и можно ли на основании опросов делать прогноз относительно возможности возникновения и характере массовых волнений.

В качестве основного показателя, характеризующего социальную напряженность, мною был выбран показатель потенциала протеста (ППП), который используется при анализе ситуации в стране аналитиками ВЦИОМ и довольно точно описывает динамику настроений населения. Он вычисляется как произведение «вероятности» акций протеста на «готовность» людей в них участвовать.

Анализ показывает, что ППП теснейшим образом связан с величиной реальных доходов населения (коэффициент корреляции $r = -0,39$) и реальной задолженностью по зарплате ($r = 0,66$). Переменной же, с которой ППП коррелирует наиболее сильно, является отношение суммарной задолженности к средней начисленной заработной плате: $r = 0,83$ (см. рис. 4).

Рис. 4. Зависимость протестного потенциала от суммарной задолженности, нормированной на величину средней заработной платы.



Что касается связи социальной напряженности с реальной протестной активностью, то мы можем отметить, что в 1997-98 годах такая связь, в самом деле, имела место, но она была недостаточно сильна, чтобы на ее основе мы могли прогнозировать развитие ситуации в стране. Чем больше людей положительно отвечает на вопрос ВЦИОМ: «Если состоятся митинги, демонстрации протеста, Вы лично примете в них участие?», тем протестная активность выше. А чем выше реальная протестная активность, тем, соответственно, большее количество людей ожидают ее роста и в дальнейшем. Коэффициент корреляции между ППП и числом участников забастовок был равен 0,42, а между ППП и числом участников публичных акций протеста: 0,56. А это значит, что социологические опросы, в целом, довольно точно отражают тенденции тех процессов, которые реально происходят в обществе.

ВЫДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ДЕТЕРМИНИРУЮЩИХ ПРОТЕСТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Однако, анализируя данные только с помощью сравнения корреляционных коэффициентов и построения уравнений регрессии, мы можем получить лишь поверхностное представление о процессах, происходящих в обществе. Для того чтобы понять, какие причины лежат в основе тех или иных общественных явлений, чтобы понять их сущность, нам следует обратиться к методам факторного анализа.

Моей целью в работе было выявление скрытых взаимосвязей между тремя группами переменных, в той или иной степени отражающих динамику социально-экономических преобразований в России в течение 1997-98 годов. В *первую группу* вошли две переменные, характеризующие реальное протестное поведение населения: число участников забастовок и число участников публичных акций протеста. *Вторую группу* составили «экономические» переменные, непосредственно связанные с уровнем материального благосостояния населения: реальный доход и реальная начисленная

заработная плата, отношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму и доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, отношение задолженности к средней начисленной заработной плате и темп прироста задолженности. И, наконец, *третья группа* включает в себя переменные, характеризующие ожидания людей относительно возможности проведения в их местности массовых акций протеста и их декларируемую готовность принять в них участие в текущем месяце, а также в предыдущем и последующем.

Сама процедура факторного анализа заключалась в следующем: была построена матрица корреляционных коэффициентов для 14 отобранных переменных и затем к ней был применен метод главных компонент, дающий единственное с математической точки зрения решение. Чтобы максимально упростить структуру полученных компонент, было проведено ортогональное вращение факторного решения, по критерию «варимакс». Для вращения были отобраны 4 первые компоненты, имевшие собственные значения больше 1,0.

В результате вращения были получены четыре фактора, которые, исходя из аналитического характера факторной модели, являются независимыми чертами социального поведения. Они покрывают соответственно 32%, 23%, 21% и 15% общей вариации, а все четыре в сумме – 91%.

Табл. 1. Матрица факторных нагрузок

	1	2	3	4
Процент объясняемой дисперсии	31,9%	23,0%	21,0%	15,2%
Число участников забастовок				0,91
Число участников публичных акций протеста		0,46	0,66	
Реальная заработная плата	-0,83			-0,47
Реальные доходы на душу населения	-0,95			
Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума	-0,90			
Доля населения с доходами ниже прожиточного уровня, %	0,94			
Отношение задолженности к средней начисленной зарплате	0,76	0,54		
Темп прироста задолженности				0,73
Ожидания в прошлом		0,87		
Готовность в прошлом		0,80		0,40
Ожидания		0,81	0,43	
Готовность		0,41	0,75	
Ожидания в будущем		0,52	0,74	
Готовность в будущем			0,88	

Средняя квадратическая нагрузка каждой из переменных по всем факторам вместе (общность) превышает 0,75, а для пяти из них (в том числе для всех четырех, имеющих отношение к уровню доходов населения) она выше 0,95. Поэтому мы можем с уверенностью заявить, что, поскольку полученный набор из четырех факторов покрывает более трех четвертей вариации, наблюдаемой по отобранным переменным, он в достаточной степени полно отражает сущность исследуемых процессов в обществе.

Стоит отметить, что наименьшую суммарную нагрузку имеют как раз две переменные, описывающие реальное протестное поведение: число участников забастовок (0,86) и число участников публичных акций протеста (0,76). По-видимому, оставшаяся часть вариации покрывается за счет влияния других факторов, которые не были нами учтены и не вошли в нашу модель.

В таблице 1 представлены результаты факторного анализа. Она содержит полученные в ходе ортогонального преобразования нагрузки на факторы для 14 переменных нашей модели. Для того чтобы их было легче осмыслить и дать им названия, были рассмотрены лишь переменные с «высокими» нагрузками, превышающими $\pm 0,40$.

Итак, первый фактор, полученный мною, объясняет практически треть (31,9%) общей вариации. Он представляет собой экономическую составляющую нашей модели, отражает степень материального неблагополучия населения: коэффициенты его корреляции со всеми без исключения переменными, отражающими уровень доходов и задолженность предприятий по заработной плате, превышают $\pm 0,75$. Этот фактор абсолютно не связан с забастовочной активностью (нагрузка для числа участников забастовок составляет всего 0,01) и с показателями ожиданий и готовности населения протестовать.

Однако мы можем говорить о его влиянии на публичный протест. Причем существенно то, что эта связь между ними является отрицательной, то есть чем ниже уровень реальной заработной платы, чем выше размер задолженности, тем меньшее число людей принимает участие в публичных акциях протеста. И хотя абсолютное значение нагрузки этой переменной на первый фактор невелико (всего 0,24), тем не менее, для каждого года в отдельности мы получаем весьма значимую связь: $-0,62$ в 1997 г. и $-0,49$ в 1998 г.¹

К сожалению, информации о корреляции исследуемых переменных с фактором, которой мы располагаем, недостаточно, чтобы точно определить его природу, чтобы объяснить, почему снижается протестная активность людей, одновременно с ухудшением их материального благосостояния. Мы можем построить лишь несколько разных интерпретаций. Фактически, на мой взгляд, этот фактор способен отражать четыре разные вещи.

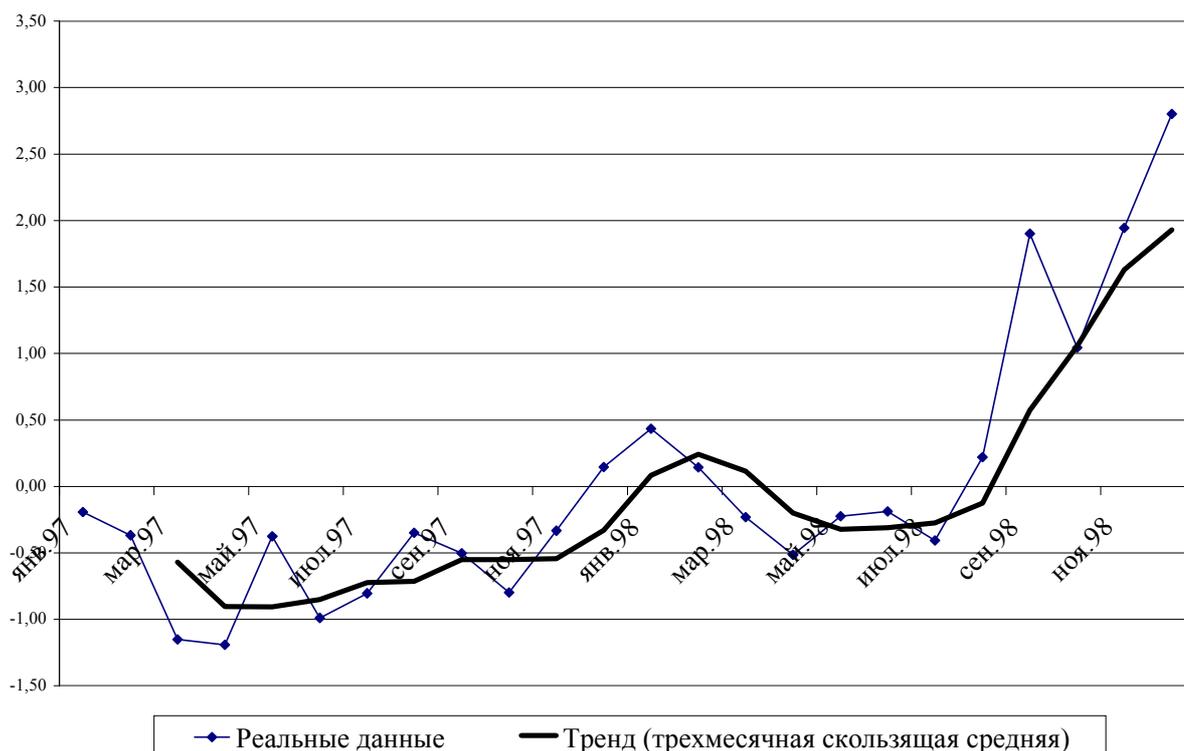
1. Уровень *оптимизма* населения, веру народа в то, что те трудности, которые мы сейчас испытываем, переживаем, носят лишь временный характер.
2. Напротив, крайнюю степень *пессимизма*, беспомощность перед «стихией», когда люди уверены, что никакими действиями, никакими акциями невозможно повлиять на сложившуюся в России ситуацию и что-либо изменить, что власть не прислушивается к «простому человеку».
3. Уровень *равнодушия* населения к своим экономическим проблемам.

¹ Это связано с тем, что связь первого фактора с публичным протестом не является линейной.

4. Возможно, во многом оставшийся еще с советских времен, *страх* людей перед возможными неблагоприятными последствиями подобных акций протеста: увольнением с работы, тюремным заключением и т. п.

Привнесение в модель переменных, характеризующих динамику настроений населения (политический и экономический оптимизм, оценки людьми положения в стране) могло бы помочь более конкретно определить природу данного фактора. Но, как мне кажется, в данном случае мы все же имеем дело с измерением, отражающим **уровень оптимизма** в обществе.

Рис. 5. ФАКТОР 1: Уровень оптимизма



На рис. 5 представлена динамика фактора в 1997-1998 годах. Жирная кривая – это линия тренда, вычисленная по методу скользящего среднего за последние три месяца. Видно, что на протяжении практически всего 1997 года, несмотря на значительные сезонные колебания, уровень оптимизма населения имел явную тенденцию к повышению. Стоит особо отметить аналогию, которая имеет место между характером динамики нашего фактора и динамикой показателя, отражающего отношение населения к Правительству России, приведенной в статье М. Урнова [15, рис. 6]. Обращает на себя внимание стабильный рост данного показателя в период с марта по ноябрь 1997 г., небольшой всплеск в мае и резкий взлет осенью 1998 г. Исходя из того, что правительство не предпринимало в это время абсолютно никаких шагов по реальному улучшению сложившейся в стране ситуации, можно сделать вывод о том, что рост доверия был связан лишь с *надеждой* населения на какую-то стабилизацию в будущем.

Второй по значимости фактор, обуславливающий 23,0% колебаний исследуемых нами показателей, имеет высокие нагрузки практически по всем переменным, отражающим ожидание населением массовых акций протеста и готовность в них участвовать. Что

касается «экономических» переменных, то, за исключением размеров задолженности по заработной плате, они не слишком сильно коррелируют с данным фактором. Невелика корреляция и с реальной протестной активностью (по сравнению с третьим и четвертым факторами): 0,46 для публичных акций протеста и всего 0,12 для забастовок. Судя по всему, этот фактор отражает **пассивное недовольство** населения своим социально-экономическим положением (можно назвать это также **декларируемым протестом**), когда люди высказывают свою активную позицию, когда они недовольны существующим положением дел, но, однако, все это не выливается у них ни в какие конкретные действия.

Изменение этого пассивного недовольства в период 1997-1998 гг. представлено на рис. 6. Как хорошо видно, в его динамике четко прослеживаются несколько основных этапов. Первый – с начала 1997 г. по апрель – резкий взлет, затем – снижение до января 1998 года. После этого, вплоть до июня, пассивное недовольство вновь непрерывно растет. Летом имеет место незначительный спад, который сменяется очередным взлетом в сентябре, после потрясшего страну экономического кризиса. Функция декларируемого протеста в том, что он, наряду с фактором оптимизма, фактически «гасит» протестные настроения, но сам по себе имеет скрытую природу и может фиксироваться только в ходе массовых опросов.

Третий выделенный нами фактор, покрывающий 21,0% суммарной вариации, отражает потребность людей в публичном выражении своего протеста в форме митингов, демонстраций, пикетов и голодовок. Переменная протеста имеет наивысшую нагрузку именно по этому фактору (0,66). С ним также очень сильно коррелируют показатели ожиданий публичных акций и, особенно, готовности в них участвовать в настоящем и будущем. Мы, исходя из этого, можем назвать его фактором **публичного протеста**.

Он никак не связан с материальными трудностями населения. Ни одна из «экономических» переменных не имеет по нему большой нагрузки. Вероятно, включение новых дополнительных переменных в нашу модель (и в первую очередь политических) могло бы в большей степени прояснить природу данного фактора.

В 1997-1998 годы было два периода, когда публичный протест сильно возрастал и выходил на некий предельный, максимальный для себя уровень: первый, довольно короткий, в феврале-марте 1997 г. и второй, гораздо более длительный, продолжавшийся всю весну и лето 1998 г. Именно в это время достигли своего апогея «рельсовые войны» и другие формы демонстративного выражения людьми своего протеста. Хотя таких акций было на самом деле не слишком много, практически все они имели широкий общественный резонанс.

Любопытно, что график, отражающий динамику публичного протеста, очень сильно напоминает график декларируемого протеста, только со сдвигом на два месяца назад. Фактически, коэффициент корреляции между $F_2(t)$ и $F_3(t+2)$ составляет 0,86. При этом оба фактора «объясняют» практически одинаковую долю общей вариации. Отсюда мы можем сделать интересный вывод о том, что в периоды спада реальная протестная активность не исчезает сразу бесследно, а плавно перетекает в другой тип – в пассивное недовольство. В то же самое время, это недовольство является своеобразным амортизатором, смягчающим массовый протест в периоды его активного роста.

Взаимосвязь между переменными, имеющими наиболее высокие нагрузки по четвертому фактору, покрывающему 15,2% общей вариации, уже была подробно рассмотрена нами ранее. Была показана экспоненциальная зависимость числа участников забастовок от темпов прироста задолженности. Можно считать, что данный

фактор отражает недовольство населения, выраженное в форме **забастовочного протеста**. Стоит отметить довольно высокую нагрузку на этот фактор, которую имеет такая переменная, как реальная заработная плата (-0,47), притом, что нагрузка для реального дохода составляет всего -0,01. Это означает, что размер зарплаты также оказывает определенное влияние на формирование забастовочного протеста, хотя, конечно, не такое сильное, как прирост задолженности.

Динамика нашего четвертого фактора в целом отражает динамику тех двух показателей, которые с ним непосредственно связаны (рис. 8). В январе-марте 1997 г. – пик забастовочной активности. После этого активность пошла на убыль и более года пребывала на крайне низком уровне. В течение всего лета 1998 г. наблюдался ее вялый рост (в это время интенсивно растет задолженность по заработной плате, но забастовок в стране немного), затем резкий скачок в октябре и, последовавший за ним, такой же резкий спад.

Рис. 6. ФАКТОР 2: декларируемый протест

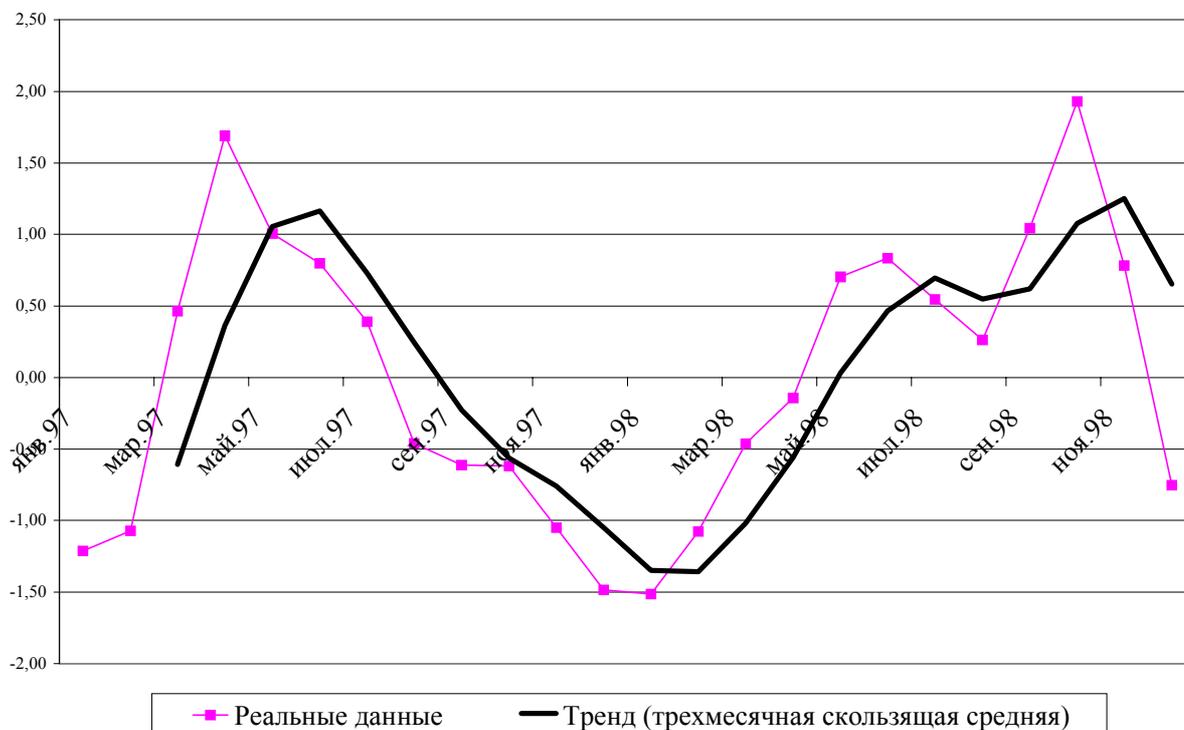
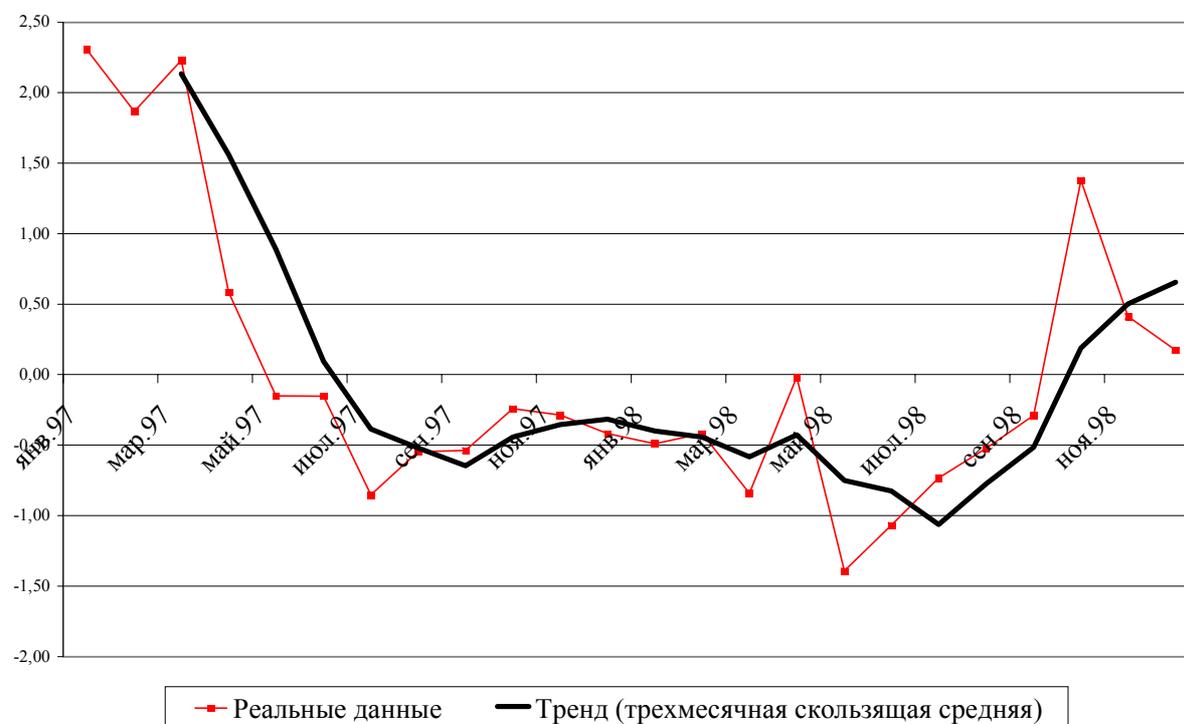


Рис. 7. ФАКТОР 3: публичный протест



Рис. 8. ФАКТОР 4: забастовочный протест



Итак, подводя черту, следует отметить, что проведенный нами факторный анализ носил в значительной степени лишь поисковый, разведывательный характер. Его результатом явилось получение четырех факторов, определяющих уровень и характер социальной напряженности в стране в последние годы. Однако настоящее применение в теории и научном исследовании эта факторная структура получит только тогда, когда нам удастся перевести все факторы на язык простых операциональных определений. Этого можно достичь путем конструирования новых, «синтетических» переменных (или поиском уже существующих), каждая из которых будет иметь высокие корреляции с одним из них. Замеряя значения этих переменных в ходе проведения массовых опросов населения, мы, тем самым, получаем возможность фиксировать уровень каждого из четырех основных типов протеста в определенный момент времени, а также сможем делать прогнозы относительно их дальнейшей динамики. Пока что (и это хорошо видно из таблицы 1), с помощью вопросов об ожиданиях и готовности участвовать в массовых акциях, мы можем достаточно точно замерять лишь уровень декларируемого протеста и, в какой-то степени, публичного протеста.

Заключение

Результаты анализа протестного поведения населения России в последние несколько лет позволяют нам сделать следующие основные выводы.

1. Массовый протест имеет две совершенно независимых составляющих: с одной стороны, это *забастовки* на предприятиях, а с другой – *публичные акции протеста*, к которым относятся митинги, манифестации, пикетирования и голодовки. Они имеют разную природу и обусловлены разными факторами.
2. Число участников публичных акций протеста совершенно не коррелирует ни с одной экономической переменной. По-видимому, факторы, которые воздействуют на динамику этих процессов, носят не экономический, а преимущественно политический, психологический и информационный характер.
3. На протяжении 1996-1998 гг. довольно четко прослеживается экспоненциальная зависимость числа участников забастовок от *темпов прироста задолженности*. В отдельные периоды наблюдается связь забастовочной активности с величиной реальной заработной платы и размером задолженности.
4. Применение метода главных компонент к динамическим данным позволило получить и проанализировать четыре фактора, которые являются независимыми чертами социального поведения. Они были проинтерпретированы нами как конформное поведение населения, декларативный, публичный и забастовочный протест. К сожалению, нам не удалось перевести все факторы на язык простых операциональных определений. Это может быть сделано в будущем, путем построения переменных, каждая из которых будет иметь высокие корреляции с одним из них.

Таким образом, можно сказать, что в целом в ходе исследования мы решили те задачи, которые ставили перед собой, приступая к нему.

Такое явление, как протестное поведение населения было подробно рассмотрено нами на макроуровне. Следующим этапом должно теперь стать проведение социологического исследования, целью которого будет подтверждение или опровержение полученных теоретических результатов.

В ходе этого исследования, в частности, может быть подробно изучена категория тех

людей, которые собираются принять участие в акциях протеста: их социально-демографические характеристики, материальные условия жизни, политические предпочтения и т. п.

Литература

1. Аксенов К.Э. Протестная мотивация избирателей: два периода электоральной истории Санкт-Петербурга // *Социологический журнал*. 1998. № 1/2.
2. Бойков В.Э. Социально-политические факторы развития российского общества // *СОЦИС*. 1995. № 11. С. 42-53.
3. Гордон Л.А. Общество «недовольных» (Особенности массового сознания в переходный период) // Доклад на экспертной сессии Ситуационного центра Президента Российской Федерации. 17 июля 1998 г. *ПОЛИС*. 1998. № 3).
4. Гребениченко С. Многомерный анализ динамических показателей общественного мнения об экономических и социальных переменах 90-х годов: латентные факторы и пути эволюции России // *Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения*. 1999. № 1. С. 18-24.
5. Зоркая Н. Политическое участие и доверие населения к политическим институтам и политическим лидерам // *Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения*. 1999. № 1. С. 24-27.
6. Кинсбургский А.В. Социальное недовольство и потенциал протеста // *СОЦИС*. 1998. № 10. С. 92-96.
7. Климов И.А. Протестное движение в России: взаимная обусловленность стратегий сторон // *ПОЛИС*. 1999. № 1. С. 148-161.
8. Кравченко К.А. Шахтерские забастовки: проблемы исследования // *СОЦИС*. 1995. № 10. С. 59-62.
9. Левада Ю. Массовый протест: потенциал и пределы // *Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения*. 1997. № 3. С. 7-12.
10. Левашов В.К. Динамика социально-политической ситуации в России: опыт социологического мониторинга // *СОЦИС*. 1997. № 11.
11. Лопатин Л.Н. *Рабочее движение Кузбасса в воспоминаниях его участников и очевидцев*. (Серия – «Люди Кузбасса»). Редакторы: Л.А. Гордон, А.А. Куделин. ИМЭМО РАН – М., 1998. – 617 С.
12. Назаров М.М. Политический протест: опыт эмпирического анализа // *СОЦИС*. 1995. № 1. С. 47-59.
13. Попова О.В. Анализ неконвенционального поведения в кризисном обществе // www.soc.pu.ru/publications/conf97-1/art24.html Дата последнего обновления сайта – 12.11.1997 г.; Информация получена 15.04.1999 г.
14. Сафронов В.В. Потенциал протеста и демократическая перспектива // *Журнал социологии и социальной антропологии*. 1998. Том 1. № 4. С. 116-130.
15. Урнов М. Некоторые факторы адаптации российского общества к ситуации после августовского кризиса 1998 г. // *Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения*. 1999. № 2. С. 7-11.
16. Хенкин М. Жизнь взаимы // *ЭКО*. 1998. № 3.

17. Kim J.-O., and Mueller C.W. (1978) Factor Analysis: Statistical Methods and Practical Issues./ *Sage University Paper series on Quantitative Applications in the Social Sciences*, 07-014. Beverly Hills: Sage Pubns.

Новые переводы

VR *От главного редактора.* Интерес к проблематике бедности и депривации в России в последние годы существенно возрос. Вашему вниманию предлагается перевод наиболее интересной части из книги Л.Моррис, в которой суммируются основные подходы к трактовке андекласса. Текст дается в редакции переводчика Марии Добряковой, магистр МВШСЭН.

Понятие *underclass*'а

Лидия Моррис

Lydia Morris, (1994), *Dangerous Classes. The Underclass and Social Citizenship*. L., N.Y.: Routledge, p. 80-110

Две проблемы, волновавшие Мюррея (Murray), – растущее количество чернокожих матерей-одиночек и уход чернокожей молодежи с рынка труда – оказались в центре вспыхнувшей в американской литературе дискуссии по поводу определений и объяснений появляющегося “*underclass*'а”. Сам термин подразумевает группу, в определенном смысле находящуюся за пределами основного общества, однако относительно природы и причины такого ее исключения единого мнения еще не сложилось. Согласно одной гипотезе (которой придерживается, например, Мюррей), зависимость от государственной помощи способствовала распаду нуклеарного семейного хозяйства, а также способствовала такой социализации и контркультуре, которые обесценивают труд и поощряют зависимость и/или преступность. Другая гипотеза подчеркивает неудачную попытку экономики обеспечить достаточную, надежную занятость, способную соответствовать спросу, а также последующую дестабилизацию роли мужчины как кормильца семьи. Согласно первой точке зрения, причина исключения лежит в отношениях и поведении *underclass*'а; согласно второй – в структурном неравенстве, которое ставит определенные группы в обществе в неблагоприятное положение. Сама природа этого структурного неблагоприятного положения является предметом горячих дебатов.

Понимание общественностью этого явления восходит к английской риторике девятнадцатого века, так что метафорическое утверждение о появлении в черной Америке двух наций неоригинально: “нация вне основного экономического потока – это отдельная культура неимущих, все более удаляющаяся от основных ценностей имущих”; “группы городского населения, угрожающие превратиться в заключенных постоянной бедности порока” (US News and World Report, цит. по: Katz, 1989: 197). Экономическая маргинальность, альтернативные ценности и девиантное поведение в тех или иных сочетаниях непременно встречаются во всех дискуссиях, касающихся *underclass*'а, а объемная концепция девиантности охватывает как преступное поведение, так и родителей-одиночек – то есть явления, косвенно взаимосвязанные. Одной из проблем при попытках разрешить этот спор является нечеткость определения, усугубляющая, в свою очередь, проблему объяснения.

Работа Кена Аулетты (Ken Auletta) во многом помогла популяризировать понятие *underclass*'а в США - этот термин он использует для обозначения "приблизительно 9 миллионов американцев, не подвергающихся ассимиляции" (1982: xvi). Представляется, что под ними Аулетта понимает тех, кто не может вырваться из бедности; при этом он выделяет четыре группы (на которые часто ссылаются):

- 1) пассивные бедные, обычно люди, в течение длительного времени получающие государственную помощь (значит, предположительно, матери-одиночки);
- 2) агрессивные уличные преступники, наркоманы;
- 3) полные сил люди, занятые в теневой экономике и в редких случаях вовлеченные в насильственные преступления;
- 4) травмированные пьяные, бродяги и психические больные.

Аулетта принимает понятие "*underclass*" вследствие его гибкости (Auletta 1982: 26), которая в то же время порождает концептуальную проблему: "Аулетта, следуя традиции социальных критиков девятнадцатого века, смешивавших преступность, бедности невежество во взаимосвязанный комплекс моральной патологии, соединяет несопоставимые группы в один класс (Katz, 1989: 201).

Аулетта подчеркивает их положение "аутсайдеров" с точки зрения как поведения, так и материальных стандартов жизни, однако его определения несут и некую моральную нагрузку. Каждая из групп потенциально может быть осуждена за ее поведение: зависящие от государственной помощи - за их пассивность, а остальные - за нарушения ими законов или недостаток самодисциплины. Однако, как он верно отмечает, все споры строятся вокруг проблемы, следует ли считать поведение причиной или следствием структурной позиции (Auletta 1982: 31). В работе Мюррея встречается объяснение, основанное на "рациональном выборе", причем самая большая ответственность лежит на характере государственного обеспечения: "Неправильно навязывать правила, в результате действия которых поведение, разрушающее будущее подростков, становится рациональным" (Murray 1984: 219). Выбор индивидом зависимой позиции подстегивается, по его мнению, социализацией, снимающей с него ответственность за неудачу, - а это, как говорят, и является результатом социальной политики после 1964 г.

Культуре уделяется значительно больше внимания в более ранних работах, не принимающих однозначно понятие *underclass*'а. Наиболее известным и цитируемым является, наверное, объяснение культуры бедности Оскаром Льюисом (Oscar Lewis). По его мнению, для бедных характерны такие отношения и поведение, которые порождаются опытом жизни в бедности и представляют собой попытку выжить и смириться с очень ограниченными перспективами и средствами. Такое поведение, будучи однажды принятым, развивается в самовоспроизводящую субкультуру, играющую впоследствии причинную роль в неблагоприятном положении следующего поколения. "К тому времени, когда дети трущоб достигают шести- или семилетнего возраста, они, как правило, уже впитывают основные ценности и отношения своей субкультуры и они не настроены на то, чтобы целиком воспользоваться изменяющимися условиями или улучшающимися возможностями, которые могут им встретиться в жизни" (Lewis, 1968: 6). Аналогичным образом через несколько лет Бенфильд (Banfield, 1968) описывает культуру низшего класса, разрушающую и способность к труду, и стабильность интимных отношений.

Концепцию "культуры бедности" обычно критикуют за то, что объяснение бедности лежит не там, где должно - то есть не в экономической структуре, за то, что вместо

этого она поощряет восприятие неблагоприятного положения как порождаемого фаталистической ориентацией и недостатком мотивации со стороны индивида; в результате бедность самовоспроизводится от поколения к поколению. Тем не менее, элементы подхода Льюиса встречаются даже в работах тех, кто пытается утверждать, что настоящим источником неравенства является социальная и экономическая структура.

Структурные концепции

Наиболее ярким примером структурного объяснения *underclass*'а является объяснение Уильяма Джулиуса Уилсона (William Julius Wilson), хотя даже и в его общем подходе есть несколько спорных моментов. Основные разногласия вызывает вопрос, является ли причиной неблагоприятного положения чернокожего населения цвет его кожи или же его классовая позиция. Любой аргумент, предполагающий, что раса - основная причина неблагоприятного положения, рискует возродить евгенику - что мы ниже и увидим. Однако любой аргумент, отрицающий определяющее положение расовых факторов, также провоцирует оппозицию тем, что он отрицает постоянное влияние предубеждений и дискриминации. В своей ранней работе "Снижающаяся значимость расы" Уилсон утверждает (1978: 1):

"В последние годы расовые отношения в Америке подверглись фундаментальным переменам, настолько сильным, что теперь жизненные возможности чернокожих индивидов больше связаны с их экономической классовой позицией, чем с их ежедневными столкновениями с белыми."

В своей книге Уилсон ссылается на "огромный *underclass* чернокожих пролетариев - на массу населения, занимающую самый низ социально-классовой лестницы, бичом которой являются плохое образование, низкая оплата труда и нестабильная работа". Таким образом, он определяет *underclass* по цвету кожи, а точнее - по его уязвимости на рынке труда, без ссылки на поведенческие, моральные или культурные факторы. Хотя *underclass* определен по расовому признаку, объясняется он с классовой точки зрения. Спорным моментом в его аргументации является утверждение о том, что традиционные барьеры, препятствующие социальной мобильности чернокожих, "рухнули под тяжестью политических, социальных и экономических перемен эпохи борьбы за гражданские права" (с. 1).

Несмотря на это утверждение, Уилсон приводит данные, которые демонстрируют значительно более неблагоприятное положение чернокожих по сравнению с белыми в отношении занятости. Он утверждает, что с 1954 г. отношение белых безработных к чернокожим безработным постоянно составляло примерно 1:2 и что в середине 1970-х уровень безработицы среди чернокожих подростков в 2,5 раза превышал уровень безработицы белых. Кроме того, вместе с ростом безработицы росло также и число чернокожих подростков, выбывающих из состава рабочей силы (с. 91-2). По его мнению, это следует объяснять изменениями в экономической структуре, которые влияют на чернокожих, занимающих низшие классовые позиции, не в силу их этнической принадлежности как таковой, а в силу их положения в структуре занятости. Отмирание производства в центре города сопровождалось ростом занятости среди "белых воротничков", создавая спрос на хорошо образованных работников и уменьшая потребность в низкоквалифицированных работниках.

Уилсон, в той же работе, где он говорит о непропорционально высоком уровне безработицы среди чернокожей молодежи, упоминает и повышенный удельный вес

чернокожих - от 16% до 24% в период с 1964 по 1974 гг. - среди занимающих высокие технические, профессиональные и административные позиции (Wilson, 1978: 102). Этот пример приведен здесь для того, чтобы подчеркнуть прежде всего классовое объяснение *underclass*'а. Однако увеличение числа возможностей для высококвалифицированных чернокожих работников имело мало значения для противоположной части классового спектра. Хотя возможности занятости в промышленности расширились, это произошло за пределами "внутреннего города", где сконцентрировано бедное чернокожее население, в то же время наблюдалось "бегство на окраины" - как предприятий, так и относительно зажиточного населения, чернокожего и белого.

Говоря о том, что чернокожие бедняки видят в работе источник самоуважения и что они, тем не менее, могут потерять желание искать работу вследствие "длительного недостатка успеха", Уилсон несомненно затрагивает вопросы, касающиеся поведения и ценностей. Чтобы сделать эту концепцию более убедительной, он ссылается на исследование Либау (Liebow), проведенное в 1967 г., и идет дальше, говоря, что чернокожие могут презрительно относиться к низкооплачиваемой лакейской работе:

"Сегодня работники реже идут на ту низкооплачиваемую и лакейскую работу, на которую их деды и отцы с готовностью соглашались. В определенной степени такая перемена в их отношении связана с революцией поднимающихся ожиданий - не только для чернокожих бедняков, но и для всех граждан Америки... многие чернокожие бедняки впитали ценности порожденные движением за гражданские права и распространенными среди чернокожих другими движениями протеста - ценности, которые будоражат их гордость и откровенно отвергают то мнение, что меньшинствам, поставленным в неблагоприятное положение, следует довольствоваться системой неравных вознаграждений" (Wilson 1978: 108).

Так же, как и другие (например, Пайвен и Кловард) (Piven and Cloward 1971), Уилсон предполагает, что в этом смысле ожидания чернокожих южан, мигрирующих в северные города, были ниже ожиданий чернокожих, рожденных на Севере, и что вторая группа была более склонна прибегнуть к преступлению или государственной помощи как к заменителям неприемлемой работы.

В отношении чернокожих родителей-одиночек Уилсон также считает это фактором, связанным с классом, а не с черным цветом кожи как таковым:

"Увеличение среди чернокожих бедняков домохозяйств, возглавляемых женщиной, является следствием того, что плохо обученные и плохо образованные чернокожие мужчины имеют все меньше и меньше возможностей получить высокооплачиваемую работу, и, следовательно, им становится все труднее удовлетворять качествам, ожидаемым от кормильца семьи" (с. 132).

Он также приводит утверждение Стэка (Stack, 1974) о том, что "система общественной помощи способствует ослаблению позиции чернокожего мужчины", несмотря на то, что с 1990 г. AFDC (помощь семьям с детьми-иждивенцами) была доступна во всех штатах для домохозяйств с безработным отцом. Может показаться, что Уилсон не оспаривает поведенческих характеристик, которые другие (например, Аулетта, Мюррей) использовали при определении *underclass*'а, однако он считает их второстепенными для подспудных структурных сил, воздействующих на безработицу, и для незначительных перспектив городского чернокожего населения. Далее, однако, он утверждает, что экономические и политические изменения так сформировали классовую структуру чернокожих, что все труднее становится говорить об "их едином

или универсальном опыте” (с. 144). По его мнению, это тоже имеет особое значение для чернокожего *underclass*'а.

Реально депривированные

Уилсон развивает свои аргументы дальше, обращаясь в работе “Реально депривированные” (1987) непосредственно к дебатам, касающимся городского *underclass*'а, к дебатам о роли культуры и структуры. Определение *underclass*'а, предложенное в указанной работе, лишь незначительно отличается от определения, уже приведенного выше:

“Индивиды, которым не хватает опыта и умений и которые или переживают период длительной безработицы или не входят в состав рабочей силы; индивиды, участвующие в уличных преступлениях, а также те, чье поведение отклоняется от нормы в любой другой форме; домохозяйства, долго живущие в бедности и/или в зависимости от помощи государства” (Wilson, 1987: 8).

Его акцент сместился с нестабильной занятости к отсутствию занятости; кроме этого, определение стало включать преступность и зависимость от государственной помощи. Дженкс (Jencks, 1992: 150) делает несколько интересных замечаний, важных для определения размера *underclass*'а: бедные домохозяйства, возглавляемые не-студентами моложе 65 лет, которые работали в предыдущем году менее 48 недель, составили в 1968 г. 5,7% и в 1987 г. - 8,7%. Если исключить инвалидов, то процент уменьшается до соответственно 3,9% и 6,7%, а если включить только тех, кто вообще не работал в предыдущем году, то получается соответственно 1,9% и 3,2%. Второе определение Уилсона исходит из минимального подхода, который более или менее соотносится с четырьмя группами, выделенными Аулетта. Однако он утверждает, что: “Независимо от того, каким термином это называть, нельзя отрицать, что домохозяйства “внутреннего города” (см. ниже), а также индивиды, чье поведение резко отличается от поведения основной массы американцев, имеют тенденцию объединяться в группы” (Wilson, 1987: 7).

То, что в дискуссиях явно доминировал консервативный акцент на альтернативной системе ценностей, неблагоприятном воздействии правительственных программ и недостаточной инициативе индивида, Уилсон объяснял неудачной попыткой исследователей-либералов принять участие в дискуссии в полную силу. Существовала тенденция или вообще избегать проблемы *underclass*'а, отрицать действенность самого понятия и пользоваться избирательными доказательствами того, что *underclass* не существует, - или же соглашаться с тем, что такое явление имеет место и связывать его с расизмом.

Когда же исследователи-либералы погружались в дебаты с головой, они выстраивали оппозицию объяснениям, основывающимся на культуре, - т.е. объяснениям, согласно которым явление *underclass*'а есть субкультура не-работы, преступности и беззакония. Они считают культурный подход тавтологичным, поскольку ценности оказываются следствием поведения, а поведение, в свою очередь, объясняется в его связи с субкультурной системой ценностей (Wilson, 1987: 15). Противоположная позиция подчеркивает структурные корни опыта *underclass*'а - с точки зрения или расизма, или классовой структуры. Хотя Уилсон принимает все черты *underclass*'а, приписываемые ему в консервативной литературе, - большое количество матерей-одиночек, зависимость от государственной помощи, бедность, безработицу и насильственные

преступления - он стремится сконструировать более обстоятельное и глубокое объяснение, чем те, что были предложены как левыми, так и правыми.

В таком объяснении историческая дискриминация играет гораздо более важную роль, чем современный расизм, ее наследием, в числе прочего, является и большое количество низкоквалифицированного чернокожего населения “внутреннего города”. В то время, когда шел процесс ограничения иммиграции, миграция бедных чернокожих с Юга способствовала концентрации большого количества чернокожего населения в городах Севера. Являя собой отличную от других и постоянно растущую группу, для которой не было четкой позиции в структуре занятости, чернокожие стали объектом стереотипизирования и возмущения. Говорят, что вновь прибывшие с Юга пошатнули позицию всех чернокожих и утвердились как население, поставленное в неблагоприятное положение, занимающее нижние позиции в иерархии занятости, население, особенно чувствительное к изменениям в экономике. Уилсон считает, что именно это наследие, а не ныне действующие расистские отношения, создало предпосылки для появления чернокожего городского *underclass*'а.

Резкое увеличение внутри городов Севера количества молодежи, принадлежащей к меньшинствам, произошло во время экономической перестройки, обусловившей появление новых требований к образованию работников; эти факторы породили несоответствие между спросом на рабочую силу и ее предложением на рынках труда. Выдвигая этот аргумент, Уилсон использует работу Казарда (Kasarda, 1986) и ссылается на цифры, демонстрирующие концентрацию безработных подростков в семьях с низкими доходами и растущее выбывание чернокожей молодежи из состава рабочей силы (ср. с Мюрреем). В то же время, происходил отток небедных чернокожих на окраины - что приводило к концентрации бедных внутри городов; в результате складывалась “социальная среда, существенно отличавшаяся от среды, которая существовала в этих же общинах несколько десятилетий назад” (Willson: 58). Таким образом, неработающая чернокожая молодежь не имела положительных ролевых моделей и была лишена неформальных контактов, которые могли бы дать информацию, оказать влияние или поддержку при поиске работы. Уилсон утверждает, что основным теоретическим понятием здесь является не культура бедности, а социальная изоляция: “*underclass* существует главным образом по причине крупномасштабных и неблагоприятных перемен на рынке труда и порождаемой этими переменами пространственной концентрации бедноты в определенных районах, а также вследствие изоляции таких районов от более зажиточных частей чернокожей общины” (Wilson, 1991: 5).

Некоторые (Gans, 1990), однако, утверждают, что термин “*underclass*” стал настолько размытым, что не стоит его больше использовать. Уилсон (1991) принимает эту позицию, предлагая взамен термин “бедные, живущие в гетто” (*ghetto poor*) и призывая уделять “больше внимания исследованию и теоретическим вопросам, а не заострять его на спорных понятиях и вешании ярлыков” (с. 5). Он утверждает, что одной из целей такого исследования должно быть соединение структурного и культурного подходов, хотя я склонна предположить, что такое объединение непременно приведет к главенствующему положению того или другого. По мнению Уилсона, стратификация в индустриальном обществе не ограничивается материальными различиями, а простирается также и на различный культурный опыт. Этот опыт “сформирован существовавшими и существующими экономическими и политическими структурами”, приводящими к тому, что “различие групп по стилю жизни нормам и ценностям связывается с различиями в доступе к организационным каналам привилегий и влияния” (Wilson: 1). Значит, существует связь между структурной позицией и

соответствующей культурной ориентацией и привилегиями. Это очень веский аргумент, и неявно он противоречит любому утверждению о том, что определенный набор ценностей и отношений является причинным по отношению к структурно неблагоприятной позиции. Как бы то ни было, возможно, утверждение Уилсона и может соединить структуру культуры, но сила объяснения лежит в данном случае в структуре, и в этом смысле разрыв между культурой и структурой остается.

Теперь предметом его собственного исследования стала география возникновения концентрирующейся в гетто бедности – явления, возникшего в основном в двух регионах: на Северо-Востоке и Среднем Западе. Здесь перестройка промышленности привела к потере рабочих мест для “синих воротничков”, эти потери частично были компенсированы посредством переработки информации, возникло также несоответствие между проживанием рабочих в центре города и размещением рабочих мест на окраинах. Это вызвало миграцию молодой, более образованной части чернокожего населения на окраины, а также появление населения, поставленного в неблагоприятное положение, отделенного от производства, загнанного в центры метрополий. “Основной проблемой проживающих во внутригородских гетто является отсутствие работы, которое усугубляется растущей социальной изоляцией обнищавших районов, что отражается, например, в быстром уменьшении доступа к информации относительно имеющихся рабочих мест” (Wilson, 1991: 9). Дженкс (1992: 123) также соглашается с гипотезой о таком несоответствии и отмечает трудности, испытываемые обитателями центров городов, при поиске работы, которая, может быть, и имеется на окраинах, но которая для них недоступна, даже если им и посчастливится преуспеть в поиске. Ситуация обостряется нежеланием окраинных производителей размещать объявления внутри городов, так как они не желают давать работу тем, кто может по ним обратиться.

Значимость расы

Дженкс заостряет внимание на том, что чернокожие занимают более неблагоприятное положение, чем белые, даже если у них одинаковый уровень образования. Он предполагает, что частично это можно объяснить “культурным конфликтом” (1992: 129), - он, таким образом, возвращает расе ее прежнее центральное место в дебатах. За некоторое время до этого Файнштейн (Fainstein, 1987) оспаривал выпады в дискуссиях по поводу *underclass*'а, особенно работы Уилсона (1987) и Казарда (1985, 1986). Утверждение о несоответствии умений предполагает, что чернокожий *underclass* отчасти является следствием уменьшающейся роли перерабатывающей промышленности и возрастающего значения наукоемких отраслей промышленности, из которых исключаются плохо образованные; *underclass* также является следствием бегства на окраины чернокожего среднего класса, стремящегося подняться по социальной лестнице. Файнштейн желает подчеркнуть роль расы в перспективах занятости и карьеры, делая особый акцент на том, что, пока “чернокожие бедные тонут экономически, чернокожий средний класс не поднимается” (1987: 403). Он аргументирует это тем, что городские чернокожие не столько зависят от уменьшающегося перерабатывающего сектора, сколько страдают от того, что в любой отрасли промышленности им доступны в основном низкооплачиваемые работы, и это является следствием расовой дискриминации.

Главное же, о чем говорит Файнштейн, - это то, что анализ позиции бедных чернокожих должен быть отделен от анализа более зажиточных чернокожих. Таким образом, он показывает, что безработица среди чернокожей молодежи не только

непропорционально высока среди тех, кто происходит из семей с низкими доходами, но и значительна для тех, чьи семьи имеют доходы выше средних (1987: 416). Если разделить все население по уровню доходов на пять частей, то оказывается, что доходы чернокожих самой низшей (пятой) группы уменьшились по сравнению с белыми, то же было и в четвертой группе, а позиция высших групп с середины 1970-х гг. перестала улучшаться. Файнштейн заключает, что “данные демонстрируют то, что межрасовые различия перевешивают неравенство среди чернокожих, что так называемый чернокожий средний класс, выделяемый по уровню доходов, относительно мал и его доходы невелики по сравнению с доходами белых, а также что позднее его позиция не улучшалась в течение более чем 10 лет” (1987: 426).

Он предполагает, что Уилсон преувеличил различие между двумя группами чернокожего населения, так как даже самые хорошо оплачиваемые категории чернокожих отстают от белых. Файнштейн идет дальше и говорит, что этот аргумент противоречит действительной структуре занятости чернокожего населения. Приводя в качестве примера Нью-Йорк, он утверждает, что чернокожие недопредставлены по сравнению с белыми в сужающемся перерабатывающем секторе и что их удельный вес относительно высок в “бело-воротничковых” отраслях промышленности. Он также отвергает предположение, что чернокожие уменьшают свои возможности нежеланием перемещаться в районы, где появляется много вакантных мест, на непрестижную низкооплачиваемую работу, предпочитая оставаться там, где государственная помощь больше. Файнштейн верно отмечает, что “чернокожие мужчины почти никогда не получают государственного пособия и их надо поддерживать скрытым образом на скудных выплатах, выделяемых женщинам с детьми-иждивенцами” (с. 438).

Он также ссылается на важность существования неформальных связей, обеспечивающих как поступление информации о работе, так и помощь работодателям при отборе работников. Как предполагает Уилсон, концентрация чернокожей бедной молодежи в одном районе будет работать против нее. Также, по мнению Файнштейна, расовые предрассудки будут препятствовать продвижению в работе, а любое утверждение, что адресная их поддержка государством достигла своей цели, неубедительно. Утверждение Элвуда (Ellwood) сходно с утверждением Файнштейна в том, что удаленность места жительства от места работы не объясняет высокий уровень безработицы среди чернокожих. Сопоставляя безработицу среди чернокожих в разных районах Чикаго, Элвуд обнаружил одинаково высокий ее уровень, хотя Казарда (1980) и считает, что по своему местоположению районы отличались друг от друга незначительно. Как бы то ни было, поскольку степень безработицы среди чернокожих и среди белых в *одном и том же* районе города однозначно различна, Элвуд приходит к выводу, что неблагоприятное положение черных объясняется “расой, а не пространством”.

Здесь мы наблюдаем разногласия *внутри* широкого структурного подхода к *underclass*'у по поводу того, какие факторы - расовые или экономические - дают верное объяснение. Хотя и невозможно отрицать, что в городской экономике произошли изменения, усилившие уязвимость чернокожего бедного населения на рынке труда, все же представляется, что такой подход игнорирует все еще имеющую место расовую дискриминацию, с которой сталкивается чернокожее население на всех уровнях занятости. Как бы то ни было, нет разногласий по поводу того, что чернокожий *underclass* не может вырваться из нищающих районов города. И отсутствие достаточного количества подходящих рабочих мест, и бегство жителей с лучшими перспективами, способствовало обнищанию этих районов, что скорее всего приведет к предсказываемой Уилсоном социальной изоляции *underclass*'а. В этом смысле

структурный подход, основанный или на расовой дискриминации, или на экономических изменениях, сплетается с культурным подходом, акцентирующем внимание на том, что это “районы, которые оставила коммерция, районы, где сводники, торговцы наркотиками и безработные бездомные заменили работающих отцов как главенствующих социализирующих агентов” (Kazarda 1989: 45).

Вакуэнт (Wacquant) и Уилсон стремятся подчеркнуть, что существуют районы гетто, существенно отличающиеся от бедных районов, населенных чернокожими. В последних две трети населения работает, а одна - нет, тогда как в первых соотношение обратное, или 61% взрослых не работает (Wacquant and Wilson 1989: 16). Это особенно интересно в свете данных о длительной безработице Дженкс (1992: 155) утверждает, что степень *кратковременной* безработицы была стабильной примерно для 7% белых мужчин и 10% чернокожих в течение периода с 1963 по 1987 гг., что позволяет предположить наличие рабочих мест для части работников. Однако подобное утверждение слишком расходится с резким ростом уровня продолжительной безработицы среди черных мужчин: с 1% среди белых и 4% черных в начале 1960-х до 2% и 6-8% соответственно в 1985-1987 гг. По мнению Уилсона и Вакуэйнта, объяснение не следует ограничивать индивидуальной, моральной точкой зрения, подчеркивающей недостаток заинтересованности, и исходить при объяснении из “совокупной структурной западни”, одним из измерений которой является скудность “социального капитала”.

Здесь следует отметить еще один аспект интерпретации расовых различий - начинающееся возрождение генетического подхода. Дженкс (1992) поднимает эту проблему в своей работе “Переосмысливая социальную политику”, однако его утверждение представляется неясным и запутанным: “Вывод, что вероятность совершения насильственных преступлений чернокожими в два раза выше, чем белыми, почти неизбежен. Это означает, что гены, определяющие цвет кожи, также тесно коррелируются в США с насильственной преступностью, как и гены, определяющие пол” (с. 98). Ему не удается достаточно убедительно подчеркнуть различие между корреляцией и причинностью, и он идет дальше, утверждая: “Примеры пола и расы позволяют предположить, что наследственность и окружающая среда не являются взаимоисключающими объяснениями человеческого разнообразия, поскольку гены могут влиять на поведение посредством своего влияния на окружающую среду” (с. 100).

Проблема окружающей среды и наследственности уже рассматривалась при обсуждении *underclass*'а, и генетическое объяснение оказалось недостаточно убедительным. Конечно, в отношении расовых различий представляется невозможным отделить предполагаемое генетическое влияние от факта видимого социального различия, а также все то, что вытекает из него вследствие стереотипизирования и дискриминации Лэйн (Lane 1985), например, говоря о Филадельфии конца XIX века констатирует, что количество преступлений, совершенных чернокожими, было прямо связано с недопущением последних к рабочим местам, в сфере как умственного, так и физического труда, то есть его взгляд близок к утверждению Уилсона о связи между экономическими и культурными интерпретациями.

Родители-одиночки

Другой стороной позиции Уилсона в отношении *underclass*'а является вызов, который он бросает утверждениям относительно изменения структуры семьи под влиянием государственной помощи. Позиция Уилсона уже была затронута в предыдущей главе, однако ее дальнейшее упоминание в контексте теоретической дискуссии по поводу

underclass'a оправдано. Гипотеза, выдвигаемая в настоящее время такими авторами, как Мюррей (1984), отличается от того особого внимания, которое прежде уделялось "семьям, возглавляемым женщинами", внимания, подчеркивавшего роль структурных условий, разрушавших экономические перспективы чернокожего населения. Позиция Уилсона соотносится с этим взглядом, характеризуя безработицу среди мужчин как "единственный важный фактор, послуживший причиной возросшего количества незамужних матерей среди бедных чернокожих женщин" (1987: 73). Не влияние государственной помощи, а падение предложения "подходящих для женитьбы мужчин" представляется ему настоящим объяснением распространения матерей-одиночек.

Уилсон утверждает, что экономические условия для чернокожих мужчин ухудшаются с конца второй мировой войны, а их доля в составе рабочей силы снизилась с 84% в 1940 г. до 67% в 1980 г. Он приводит доказательства того, что вероятность развода уменьшается с возрастом, поскольку отсутствие работы для чернокожих, особенно, если оно сочетается с высоким уровнем смертности и судимости, играет огромную роль в снижении "показателя численности подходящих для женитьбы мужчин". В течение длительного времени уменьшалось количество чернокожих мужчин, занимающих позицию кормильца семьи. Однако Уилсон опирается также и на нормативные или "культурные" объяснения, ссылаясь на работу Хогана и Китагава (Hogan and Kitagawa 1985), показывающую значительно большее число беременных девочек-подростков в социальной среде, характеризующейся "большим риском". Факторами "риска" являются низкий классовый статус, проживание в бедных внутригородских районах, проживание в семье, возглавляемой женщиной, с пятью или более детьми, сестрой-подростком, имеющей ребенка, а также недостаточный контроль родителей за контактами дочерей. Он также ссылается на данные, показывающие значительно более позднее ожидание замужества среди чернокожих, чем среди белых, что связано со "скудным брачным рынком", с которым сталкиваются чернокожие женщины (Hogan, 1983). Уилсон интерпретирует эти данные как дополнительные доказательства влияния социальных структурных факторов, несмотря на то, что появление нормативных ожиданий, окружающих брак и рождение ребенка, показывает гораздо более сложную динамику, иллюстрирующую, как утверждает сам Уилсон, связь структурных и культурных сил (1991).

Предположение Мюррея о том, что выплаты AFDC отбивают охоту к труду, опровергается тем, что их сумма упала с начала 1970-х, а также тем, что она не превышает заработок на оплачиваемой работе. Опровергая гипотезу Мюррея, Уилсон утверждает, что реальные объемы государственной помощи не поднимались с 1960-х до середины 1970-х гг., оставаясь стабильными и после. К 1984 г. сумма государственных пособий была лишь на 4% больше их объема в 1960 г. и на 22% меньше, чем в 1974. Сейчас же, начиная с 1975 г., налоговый кредит на заработанный доход (the Earned Income Tax Credit) повысил стимулы к работе для низкооплачиваемых работников, которым пособия выдавались также и в натуральной форме. Таким образом, если соотношение государственной помощи и зарплаты действительно повлияло на типы семейного хозяйства и брака, тогда в 1970-х тенденция к увеличению количества матерей-одиночек должна была бы повернуть вспять, а не усиливаться.

Дженкс (1992: 158), однако, утверждает, что недельный заработок мужчин из низшего по уровню зарплаты дециля упал на 25% между 1970 и 1987 гг., так что соотношение зарплата/государственная помощь мало изменилось. Он стремится изменить точку зрения Уилсона, предполагая, что сравнение в утверждении последнего о безработице

чернокожих неверно: “Мальчики-подростки, даже когда они имели работу, никогда не зарабатывали достаточно, чтобы поддерживать семью, и они редко женились даже в 50-х... В 1960 г. менее 4% (16-19-летних) чернокожих мужчин, имевших тогда работу, были женаты.” Он также утверждает, что, согласно данным Уилсона, количественное отношение подходящих для женитьбы чернокожих мужчин 25-44 лет к женщинам оставалось в период с 1950-х до 1960-х гг. стабильным и составляло 70 : 100, оно упало до 63 : 100 к 1982 г. - этого недостаточно, чтобы говорить об увеличении количества родителей-одиночек. Согласно Дженксу, именно на оставшуюся часть населения Уилсону следовало бы обратить внимание, поскольку между 1960 и 1980 гг. уменьшение числа регулярно работавших женатых чернокожих мужчин было почти так же велико, как и сокращение этой категории среди всех чернокожих мужчин. “Должно быть, брак теряет свою привлекательность также и по неэкономическим причинам” (1992: 133). Более того, чернокожие составляют уменьшающуюся часть получателей государственной помощи, и их доля упала с 45% в 1969 г. до 40% в 1987 г. (с. 170).

Наблюдения Дженкса показывают явный недостаток такого понимания *underclass*'а и ставят под сомнение верность подхода, который строится вокруг идеи об уменьшении количества индивидов, имеющих семью, поскольку брачная нестабильность ни в коем случае не ограничивается низшей социальной стратой. Это не та проблема, на основе которой можно провести четкую грань между *underclass*'ом и остальным населением. Необязательно также, что такой проблемой является длительная безработица, если она - просто результат уязвимости к отдельным аспектам экономических изменений. Такой проблемой остается лишь добровольное выбывание из состава рабочей силы, а также преступность, которая на самом деле может отражать неприятие общества, не соответствующего ожиданиям. Споры об американском *underclass*'е делятся по существу на две группы: одну интересует влияние экономических изменений и этнической дискриминации, другую - уход и оппозиция отдельной группы людей, находящихся в неблагоприятном положении. Одна концепция изучает процесс социального и экономического исключения, а согласно другой, угроза заключается в не-участии.

Британские дискуссии

Хотя дискуссия о природе и размере *underclass*'а наиболее полно развернулась в США, идеи, на которых она строится, вовсе не новы для Великобритании, причем это касается как возросшей заинтересованности культурой зависимости в 1980-х, так и исследований, проведенных в 1960-е и 70-е гг., и, возможно, наиболее примечательной здесь является работа “Круги депривации”, начатая в 1972 г. сэром Кейтом Джозефом, министром образования. Его волновало, “почему, несмотря на длительные периоды всеобщей занятости и относительного процветания, а также улучшения, наступившего после второй мировой войны в области социального обеспечения, депривация и проблемы неумения приспособиться к окружающей обстановке остаются столь заметными” (Rutter and Madge 1976: 3). Этот вопрос породил гипотезу о существовании кругов депривации. “Возможно, труд здесь сопровождается неким процессом, часто заметным, но не вполне осознаваемым, процессом, в ходе которого проблемы передаются от одного поколения другому...” (MacGregor 1981: 93).

Эмпирические исследования, направленные на изучение этого явления, несколько изменили используемые термины, отдав предпочтение “неблагоприятному положению”, а не “депривации и представив проблему так: передается ли депривация

от одного поколения другому каким-либо поддающимся наблюдению способом? Было решено, что неблагоприятное положение имеет тенденцию к концентрации во “внутреннем городе”, но вопрос о том, появляется ли оно там или же вызывается чем-то извне, остался открытым. Общим в проводимых исследованиях был набор проблем, очень схожий с набором проблем исследования самовоспроизводящейся “культуры бедности”, а также его современным эквивалентом - идеи, что *underclass* воспроизводит самого себя через социализацию, проходящую в бедности, а также через отсутствие подходящих ролевых моделей. В исследовании “кругов депривации” основным вопросом было: “Насколько продолжающееся существование неблагоприятного положения является результатом некой формы межпоколенной преемственности и насколько независимо от нее оно появляется в каждом последующем поколении?” (Rutter and Madge 1976: 303).

Возможно, и были какие-то доказательства семейной преемственности, однако такая преемственность была незаметной, и тем более выразительны замечания в заключительной части исследования, заслуживающие того, чтобы привести их здесь достаточно полно:

“Во-первых, даже там, где преемственность форм неблагоприятного положения сильна, отсутствие преемственности поражает. По меньшей мере, половина детей, рожденных в семье, находящейся в неблагоприятном положении, не повторяют в следующем поколении эту его форму. Более половины всех форм неблагоприятного положения появляются в каждом последующем поколении “с нуля”. С одной стороны, даже там, где преемственность наиболее сильна, многие индивиды разрывают круг, а с другой, многие оказываются в неблагоприятном положении, не будучи воспитанными родителями, находившимися в неблагоприятном положении” (Rutter and Madge, 1976: 304).

Оказалось также, что преемственность значительно слабее через три поколения, чем через два. Тем не менее это исследование не исключает возможности субкультурного влияния (с. 312), утверждая, что последнее имеет некоторое значение для преступности несовершеннолетних и их низкого коэффициента интеллекта (IQ), хотя в качестве общего объяснения оно все же “неудовлетворительно”. Аналогично, оказалось, что на коэффициент интеллекта более всего влияют генетические факторы, однако и в этом случае сильно воздействие окружающей обстановки. Влиянием генетических факторов можно было пренебречь в случае с достижениями на учебном поприще и в случае с преступностью несовершеннолетних. Что же касается безработицы, то упор делался прежде всего на внутрисоциальной и международной обстановке, особое же значение придавалось региональным особенностям. Таким образом, возможности для получения работы были в центре внимания, причем личностные факторы имели небольшое значение для уровня безработицы. Кроме того, невзгоды самого страждущего могут отражать как его индивидуальные особенности: возраст, недостаток мастерства или физическую несостоятельность, так и позицию отдельных социальных групп, отношение к ним, особенно это касается этнических меньшинств. Исследование лишь затрагивает явное неблагоприятное положение этнических меньшинств, однако отмечается низкий уровень занятости их членов и вытекающие из этого плохие перспективы иметь хорошее жилье, порождающие тенденцию к сегрегации по месту жительства (с. 314; ср.: Wilson 1991). Эта мысль занимает центральное место и в другом исследовании, проведенном в 60-е гг. (Rex and Moore 1967) и показывающем жилищную дискриминацию чернокожих и азиатских работников агентами по недвижимости, строительными компаниями и продавцами, в то время как местная система власти, пусть и не прямо, но систематично ставила их в

очень не благоприятное положение. Таким образом, эти люди были вынуждены покупать или снимать жилье в ограниченных территориях, что вело и к пространственной, и к социальной сегрегации. В этом отношении понятие “underclass” некоторое время использовалось для обозначения оказавшихся в подобной ситуации чернокожих людей (e.g. Rex and Tomplinson 1979: 16). Рекс и Томплинсон далее утверждают, что систематическое неблагоприятное положение в сфере и занятости, и жилья ведет к согласованной деятельности жителей района, которая может рассматриваться как проявление коллективного классового сознания.

Здесь Рекс и Томплинсон поворачивают дискуссию в сторону проблемы классового сознания и отмечают, что “чернокожие общины имеют некоторую тенденцию действовать в британском обществе как отдельный класс или как underclass” (с. 33).

В заключение они утверждают:

“Нельзя считать, что этот underclass имеет только отрицательные качества: те, что вызваны его оторванностью от материнского рабочего класса; напротив, следует допустить мысль о том, что он представляет... более сложный политический конфликт, возникающий от реструктурирования прежде империалистического общества” (с. 275).

Эта точка зрения была подхвачена и в более современных работах, например, о значении для появления новых, основанных на этнической идентификации социальных движений политической динамики, которая вытесняет социальный класс (Gilroy 1989). Кроме того, утверждение Рекса и Томплинсона помещает явление underclass’а в контекст истории и политики трудовой миграции, определения и боязни аутсайдеров, а также подчиненного положения, которое последние всегда занимают в стране, на территории которой они проживают.

Британское возрождение

Как исследование “кругов депривации”, так и изучение чернокожего underclass’а “внутреннего города”, доходят до структурных по своей сути объяснений, причем последнее - в большей степени, чем первое. Рекс и Мур являются предшественниками теории Уилсона о социальной и пространственной сегрегации, а Раттер и Мэдж следуют теории “культуры бедности”, хотя в значительной мере и опровергают ее. Как и в Америке, Чарльз Мюррей (1990) сыграл важную роль в том, что на понятие “underclass” вновь обратили внимание. Он утверждает, что “различие между Соединенными Штатами и Великобританией заключается в том, что Штаты первыми достигли будущего” (с. 2). Используя метафоры “чума” и “болезнь”, он утверждает, что underclass, характеризующийся большим количеством незаконнорожденных детей, насилием и выпадением из состава рабочей силы, растет и будет расти, поскольку нынешнее поколение детей уже воспитывается таким же образом. Конечно, это откровенно противоречит результатам исследования “кругов депривации”, но вторит анализу американского underclass’а, сделанного Мюрреем.

Первый поднятый Мюрреем вопрос касается корреляции удельного веса незаконнорожденных детей и социального класса. Районы с высокой концентрацией работников класса V (неквалифицированных работников ручного труда) обнаруживают примерно 40 процентов незаконнорожденных - в противоположность 9 процентам в районах с высокой концентрацией семейных хозяйств, возглавляемых работниками класса I. В отличие от ситуации в США, в Британии это не является особенностью чернокожих женщин, хотя удельный вес детей, рожденных ими вне брака, несколько выше - 48 процентов. Статистические данные относительно возможности иметь отца

неясны в том смысле, что 69 процентов незаконнорожденных регистрируются обоими родителями. Утверждается также, что зависимость от помощи государства, особенно в сочетании с отсутствием отца, обеспечивает плохую трудовую социализацию.

Британская система социальной помощи с самого начала была щедрее американской, предоставляя безработным мужчинам, вне зависимости от того, имеют ли они детей, право на помощь. Несмотря на то, что от молодых бездетных мужчин сейчас требуется пройти обучение, представляется невозможным связать напрямую явления родителей-одиночек и мужской безработицы, что было сделано в США такими исследователями, как Уилсон. Это тот случай, когда родителям-одиночкам выделяется немногим большая помощь, чем полным семьям. Мюррей подчеркивает, что помощь родителям-одиночкам с одним ребенком до пяти лет увеличилась с 22 долларов в 1955 г. до 36 долларов в 1987 г. и что в течение этого времени социальная стигматизация этого статуса стала значительно менее явной. Изменения в 1977 г. в регулировании жилищного вопроса также предоставили льготы на жилье родителям-одиночкам, попавшим в категорию “бездомных людей”, так что, в конечном счете, быть матерью-одиночкой стало значительно легче.

Джоан Браун несколько критически относится к точке зрения Мюррея. Хотя она и соглашается с большей частью его данных, она отмечает, что матери, никогда не бывшие замужем, составляют лишь одну четверть от общего количества матерей-одиночек, а также, что длительная зависимость от помощи государства чаще встречается среди разведенных матерей, чем среди матерей, никогда не бывших замужем: в 1987 г. 37 и 27 процентов соответственно находились в зависимости от государства пять и более лет. Она утверждает, что увеличившееся в 80-е гг. количество претендентов на длительное получение государственной помощи среди матерей, никогда не бывших замужем, можно было связывать с мужской безработицей, однако сейчас матери, никогда не бывшие замужем, не зависят долгие годы от помощи государства, поскольку в конечном счете они выходят замуж. Для женщин 18-49 лет сильно вырос уровень сожителства: 9 процентов одиноких и 30 процентов разведенных женщин жили с мужчинами в 1981 г., а в 1988 г. - соответственно 20 и 52 процента. “Имея эти цифры, мало смысла указывать как на особую опасность для общества на матерей-одиночек, а не на разведенных жен” (Brown, 1990: 46).

Далее, по ее мнению, концентрация матерей-одиночек в определенных районах является результатом жилищной политики, а не “заразным” влиянием, как это предполагает Мюррей. Общественные организации, занимающиеся жилищным вопросом, имеют тенденцию в первую очередь предлагать жилье, пользующееся наименьшим спросом, дома или жилые массивы, которые трудно сдать. Такая низкая популярность жилья случается обычно в малопривлекательных районах, что является причиной концентрации в них работников класса V и большого количества родителей-одиночек. Корреляция не всегда означает прямую объяснимую связь, и в данном случае представляется, что жилищная политика является промежуточным фактором. Вслед за теми, кто говорил об этом применительно к США, Браун предполагает, что и в Великобритании модели брака, местожительства и воспитания детей переживают революцию и могут породить проблему на нижнем конце шкалы доходов, но в то же время они характеризуют и все общество.

Бак (Buck, 1992) высказывает интересные мысли о родителях-одиночках, заостря внимание на связи структуры семейного хозяйства и активности на рынке труда. Полные семьи, как правило, обнаруживают большую степень занятости и активности, чем семейные хозяйства с другой структурой, неженатый человек - не столь активен, а

родители-одиночки - еще менее. В 1982 г. 42 процента матерей-одиночек работали (по сравнению с 50 процентами замужних матерей), причем матери-одиночки чаще имели полный рабочий день, чем замужние матери (Martin and Roberts, 1984). Таким образом, изменения в структуре домохозяйств предполагают изменения и степени их активности (если, конечно, приведенные характеристики типов домохозяйств остаются постоянными). Однако падение уровня активности в период с 1979 по 1986 гг. не соответствует изменениям в структуре семей. Несмотря на то, что среди снизивших активность больше всего молодых одиноких родителей, *степень* ее снижения была намного большей в полных семьях, особенно в семьях с маленькими детьми (350 процентов против 40 процентов), тогда как их доля во всех неактивных семейных хозяйствах выросла с 20 до 38 процентов.

Имеются также данные и о положении молодых взрослых. В 1979 г. в 22 процентах семей с детьми старше 16 лет по крайней мере один ребенок работал, к 1986 г. их доля поднялась до 23 процентов. Что касается неактивных семей и родителей-одиночек, то в них эта доля в 1979 г. составила соответственно 26 и 19 процентов, снизившись к 1986 г. до 21 и 16 процентов. Можно считать, что это подтверждает утверждение Мюррея о вредном влиянии отсутствия примера работающего мужчины, хотя это также может быть и влиянием социальной сегрегации, описанной Уилсоном. Как отмечает Браун, родители-одиночки имеют тенденцию концентрироваться в непривлекательных домах. Однако более важным является тот факт, что уровень национальной безработицы существенно поднялся в описываемый период, повлияв на структуру семейного хозяйства.

Положение родителей-одиночек порождает особые проблемы социальной изоляции и низкой степени активности на рынке труда, наиболее же существенные перемены произошли в полных семьях с безработным отцом. Домашние хозяйства, основанные супружеской или сожительствующей парой, в 1986 г. все еще составляли 71,1 процента семей работающего возраста, родители-одиночки - 8,8 процента, а одинокие люди - 14,3 процента. Как бы то ни было, наиболее тревожным симптомом исследователям представляется выявленная в результате переписи 1991 г. (*Independent*, 10 April 1993) концентрация в некоторых внутренних районах Лондона домохозяйств, основанных родителями-одиночками; на них приходится одна треть всех проживающих в этих районах детей, а уровень безработицы достигает 25 процентов.

Преступность и праздность

“Закоренелый преступник - классический член *underclass*'а. Он живет вне основного общества, не принимая участия в его жизни” (Murray, 1990: 13). В Великобритании количество преступлений, связанных с посягательством на чужую собственность, выше, чем в США: 1,623 на 100 000 человек в 1988 г. (что непосредственно затрагивает 1,6 процента населения) по сравнению с 1,309 в США. Однако уровень насилия в Великобритании несопоставимо ниже. Говоря об этом, Мюррей не слишком старается вписать эти утверждения о росте преступности в свою теорию *underclass*'а. Цифры о росте преступности приводятся лишь в доказательство того, что Великобритания движется в том же направлении, что и США. Основной же мыслью является то, что в обществе существует группа, не впитывающая или же активно отвергающая ценности и нормы большинства. Хотя его комментарии по поводу обстановки в Великобритании и не показывают прямой связи между преступностью, уходом с рынка труда и явлением родителей-одиночек, его внимание к последнему в значительной степени связано с боязнью социализации молодежи в бедности.

Дарендорф также предлагает определение *underclass*'а, в котором подразумевается преступная деятельность:

“*Underclass* - это группа, сочетающая плохие жилищные условия и нехватку традиционных уз, свойственных классу даже с низким уровнем квалификации и отсутствием перспектив работы. Результатом является цинизм по отношению к официальным ценностям общества, сводящимся к работе и порядку. *Underclass* - это не революционная сила, а сила, заставляющая ощущать свое присутствие преступлениями, нарушениями общественного порядка, а также образующая изменчивую воинственную группу на одном из концов политического спектра” (*The Times*, July 1985).

В другом месте Дарендорф говорит, что общество ответственно за то, чтобы молодежь имела опору в будущем, прежде всего - нормальные перспективы работы. Он считает, что это, говоря словами Маршалла, право гражданства (1992: 58). Неявным образом, следовательно, количество преступлений связано с ухудшающейся экономической обстановкой, однако главная проблема касается разрушения социального порядка. Определение *underclass*'а Дарендорфом основывается на комбинации и связи этих двух явлений.

Мюррей идет дальше: “Если рождение детей вне брака является характерной чертой *underclass*'а, а насилие - показателем степени его развития, то доказательством того, что *underclass* уже сложился, является огромное количество молодых здоровых мужчин, имеющих низкие доходы и предпочитающих не работать” (1990: 17). Как и в работах девятнадцатого века об “осадке” [индивидах, “выпадающих” из основной массы общества в “осадок” - прим. перев.], здесь также все эти качества не жестко связываются друг с другом, однако эта связь не представляется обязательной. Безработные, особенно молодые, обвиняются в том, что они потеряли стремление работать (или никогда его не имели). Очевидно, это были опасения, всегда вызывавшиеся пособиями для безработных и никогда не бывшие достаточно обоснованными (см. ниже). Мюррей утверждает, что грань между безработными и экономически активными размывается тем, что огромное количество безработных обращается за пособием, когда ни одна работа не кажется им достаточно привлекательной. Другая часть безработных в действительности занята в теневой экономике и, таким образом, не относится к настоящим безработным.

Мюррей также обнаруживает связь безработицы и социального класса, что далеко от первоначальной гипотезы. Он использует термин “экономическая неактивность”, хотя его комментарии (отмеченные выше) и позволяют предположить, что он использует это понятие в широком смысле, включая в него безработицу. В любом случае, его гипотезы имеют несколько возможных обоснований. Используя данные переписи городских районов 1981 г., он утверждает: “Вы найдете больше людей рабочего возраста, которые не работают и не ищут работу, в трущобах, чем на окраинах” (1990: 18). Если он имеет в виду тех, кого официально именуют экономически неактивными, то под эту категорию попадают в основном престарелые пенсионеры, люди, рано вышедшие на пенсию, больные в течение длительного времени и инвалиды. Причиной того, почему такие люди чаще встречаются среди неквалифицированных работников ручного труда (социального класса V), является то, что их опыт оплачиваемой работы связан с ранним ухудшением здоровья и выбыванием из состава рабочей силы.

Если Мюррей определяет неактивность так, что определение включает официальную безработицу, то следует отметить, что связь между социальным классом и безработицей существовала давно: чем ниже стоит рабочий в классовой иерархии, тем

более он подвержен безработице. В 1986 г. - году, оказавшемся пиком безработицы в Великобритании, - квалифицированные работники ручного труда составляли 38 процентов экономически активного мужского населения и 41 процент всех безработных мужчин. Полуквалифицированные рабочие составляли 13 процентов экономически активных мужчин и 27 процентов безработных мужчин, неквалифицированные рабочие составляли 3 процента экономически активных мужчин и 11 процентов безработных мужчин (Morris, 1991). Для женщин соотношение было схожим, наиболее сильно отличались полуквалифицированные, составлявшие 22 процента экономически активного женского населения и 36 процентов безработных женщин. Чем менее специфичным умением обладает рабочий, тем легче его заменить, поэтому в случае сокращений первыми уйдут рабочие класса V. Поскольку сокращение связано также с оплатой и стажем, то от этих работников избавиться дешевле всего. Уязвимость в этой сфере усиливается тем, что защита профсоюза более вероятна для квалифицированных, чем для неквалифицированных рабочих, а еще большую защиту получают высококвалифицированные работники. Одной из причин этого является сложность восстановления в будущем численности этих работников. Существует региональная, городская и даже районная модель этого явления - из-за роли в экономической истории Великобритании крупных промышленных городов и из-за взаимодействия рынка труда и рынка жилья.

В 80-е гг. самый высокий уровень безработицы наблюдался в районах, на которых наиболее сильно отразился упадок в тяжелой перерабатывающей промышленности, в районах, где использовался главным образом мужской ручной труд (квалифицированный и неквалифицированный). Новые рабочие места, появившиеся в этих районах, касались сферы услуг, причем часто использовался неполный рабочий день, что было совершенно недостаточным для компенсации потери рабочих мест в промышленности. Неполный рабочий день чаще имеют не жены безработных, а жены работающих мужчин в домохозяйствах, где доход только мужа является недостаточным (Irwin and Morris, 1993). Крайне ограниченный выбор жилья для неквалифицированных рабочих с низкими доходами, не говоря уже о безработных, приводит к их концентрации в определенных частях города и даже в определенных жилых массивах, способствуя, таким образом, появлению в среде неработающего населения других уязвимых групп помимо, например, родителей-одиночек. Одним из значений пространственной концентрации безработицы является то, что безработные чаще всего вступают в контакт с другими безработными, а это негативно сказывается на перспективах взаимной помощи и возможности получить новую работу (Morris, 1992).

Зависимость или мошенничество?

Как уже отмечалось в вышеизложенной гипотезе Мюррея относительно безработного *underclass'a*, многие безработные обращаются за пособием, несмотря на то, что они не имеют намерения искать работу и соглашаться на нее. Другая концепция смешивает безработных с преступной категорией *underclass'a*, утверждая, что по сути дела они работают и, значит, обращаются за помощью незаконно. Обе эти точки зрения обсуждались в Отделе занятости (Department of Employment):

“Есть доказательства того, что заметная часть обращающихся за пособием не занимается активными поисками работы. Одни из них обращаются за пособием в то время, когда они заняты, по крайней мере, частично, в теневой экономике. Другие же,

видимо, привыкли жить на пособие и прекратили поиски работы, несмотря на растущее по всей стране количество вакантных мест” (1988: 55).

Страхи и голословные утверждения такого рода множатся с ростом безработицы, и, следовательно, обвинения в том, что слишком щедрая социальная поддержка создала в Великобритании “культуру зависимости”, людей, потерявших стремление или способность работать, сопутствуют обвинениям в том, что многие безработные все время работали. Здесь имеется в виду, что, по крайней мере, часть безработных, которую Мюррей называет *underclass*’ом, выбирает альтернативную систему ценностей, основанную или на зависимости от государства, или на мошенничестве.

Одним из подозрений, окружающих тех, кто обращается за пособием, является то, что, поскольку они работают, они имеют два дохода: заработанный и незаработанный. Распространенность такого рода злоупотребления была предметом несколько неубедительных рассуждений, усложненных тем, что деятельность в “неформальном секторе экономики”, то есть деятельность, обходящая систему национальных счетов, ни в коем случае не ограничивается безработными (см. Cooke, 1989). Если существует альтернативная культура, основанная на мошенничестве, то она охватывает далеко не только тех, кто обращается за пособием. В конце 70-х - начале 80-х гг. была выдвинута оптимистичная гипотеза (Gershuny, 1979; Pahl, 1980) о способности некоторых видов деятельности вне формальной структуры занятости заменять рабочие места, утраченные в формальном секторе. Более позднее исследование этой проблемы (Pahl, 1984) показало, что распределение возможностей в неформальном секторе экономики предвзято по отношению к безработным, и предпочтение отдается умениям, связям и ресурсам, которыми скорее обладают индивиды, занятые в формальном секторе. Размышления по поводу этой проблемы продолжались; в 1981 г., по подсчетам Rayner Report, 8 процентов безработных, обращавшихся за пособием, незаконно работали и одновременно обращались за пособием, а в 1989 г., по подсчетам Нормана Фаулера (Norman Fowler), эта цифра достигла 10 процентов (*Guardian*, 2 August 1989).

Этнографические данные о безработице показывают, что некоторые из тех, кто обращается за помощью, время от времени соглашались на оплачиваемую работу, хотя точно и не установлено, как часто это происходит. Джордан и др. (Jordan, 1992) подчеркивают неизменное значение, которое имеет работа для безработных: “Мужчины, характеризовали себя как активных, нуждающихся в работе для удовлетворения собственных потребностей и выполнения своей функции кормильца семьи. Безделье описывалось как скучное и разрушительное для самооценки и самоуважения” (с. 99). Однако “эта потребность оставаться активным, равно как и обеспечивать необходимый доход для семьи, используется для того, чтобы работать за наличные деньги (в теневой экономике - прим. перев.) и одновременно обращаться за пособием на основании отсутствия работы” (с. 101). Следует отметить, что выборка Джордана состояла лишь из 11 безработных мужчин, и детали, которые он приводит, довольно поверхностны. МакЛаughлин и др. (McLaughlin, 1989: 82) обнаружили, что только 8 из 110 индивидов однажды имели скрытые доходы, а еще трое выполняли работу, оплачиваемую в натуральной форме. Моррис (1984: 507) обнаружил, что за более чем 18 месяцев 12 из 26 безработных мужчин имели возможность неформальных заработков - хотя и не постоянной работы - и, часто, “случайных работ” для друзей. Выборка состояла из относительно молодых женатых мужчин, для кого необходимость и возможность увеличить доход больше, чем для других категорий населения. Джейн Ричи (Ritchie 1989) обнаружила лишь один случай неформальных заработков среди 30 безработных, но это была или временная, или случайная работа. Готовность принимать такие возможности увеличилась вместе с ростом безработицы и увеличением

финансовых трудностей. Все исследования подчеркивали, что работа была, как правило, непродолжительной, часто не более одного дня, что также отмечалось в исследовании, проведенном на северо-востоке Англии (Morris, 1987). “Заработки имеют тенденцию быть случайными крупными суммами, а не регулярными еженедельными доходами; в результате, хотя в какую-нибудь неделю индивиды и зарабатывали больше, чем это положено, в течение длительного времени их заработки оставались в среднем меньше этой суммы” (McLaughlin et al. 1989: 82).

Свидетельства такого рода указывают на устойчивую потребность в самоуважении, которое дает работа, а также на противоречия системы пособий, стремящейся сохранить независимость, но подавляющей инициативу в экономическом климате, где для определенной категории населения постоянная работа является просто неосуществимой целью. Существует также все больше доказательств того, что в Соединенном Королевстве, при грабительских процентах, под которые даются ссуды, безработные в отчаянии пытаются выжить на пособие (*Independent*, 15 December 1992). Значительная часть из имеющейся для безработных мужчин оплачиваемой работы является временной работой лишь на несколько дней, самое большее, недель, так что притягательность сокрытия своих доходов очевидна:

“То, что казалось бы очевидной (законной) альтернативой - то есть подписание документов при приеме на работу на короткое время и уходе с этой работы по ее выполнении - считается как опасным, так и губительным для ограниченного дохода, который приносит такая работа. Значительное количество времени и беспокойства должно тогда уйти на то, чтобы “отказаться” от одних пособий, обратиться за новыми, затем вновь за старыми. И, конечно, задержки в рассмотрении обращений могут означать времена, когда домохозяйства не имеют ни заработков, ни пособия” (McLaughlin et al. 1989: 83).

Стимул к работе

Как было отмечено выше, определения *underclass*'а, основанные на мошенничестве его членов, сопровождаются страхами, что существует зависимый *underclass*, в котором потенциальные работники предпочитают пособия работе. Менее категоричным вариантом этого утверждения является представление о том, что работники оценивают себя вне связи со своей работой и имеют нереально высокий “идеальный заработок”, то есть минимально приемлемую зарплату. Распространяется ли обязанность работать на любую работу, какими бы ни были условия, или же одним из гражданских прав является право требовать нормальной оплаты - достаточной для обеспечения нормального уровня жизни - и в этом смысле обеспечить соответствие социальным и культурным ожиданиям сообщества, к которому индивид принадлежит? Суждение о рабочих, оценивающих себя вне связи с работой, ни в коей мере не является узкоэкономическим, так как несколько исследований показывают то значение, которое имеет работа для ощущения собственной ценности и гордости от зарабатывания себе на жизнь - что позволяет предположить, что оплата - лишь один из стимулов работать (e.g. Morris, 1985; Deacon and Bradshaw, 1983; Jordan et al., 1992).

Миклрайт (Micklewright, 1986) обобщил результаты некоторых исследований, пытаясь проверить связь между идеальным заработком и пособием, и пришел к выводу, что:

“Данные мелкомасштабных исследований, опубликованных в 80-х гг., явно противоречивы и, опираясь на них, в настоящее время представляется невозможным определить, каково же на самом деле влияние пособия. Общей тенденцией является то,

что в течение 70-х гг. различия в суммах пособий (или их отношение к зарплате) не были связаны с продолжительностью безработицы индивида, получавшего пособие” (с. 69).

Он идет дальше, утверждая, что, “по мнению некоторых, то, что уменьшение пособий произошло в 80-е гг., и то, что это не привело к снижению уровня безработицы, доказывает необходимость более жестких мер”. Так же, как и в американских данных о AFDC, те, кто обращается за пособием, идут не по пути, диктуемому экономическими соображениями, а ценность пособий падает без соответствующего уменьшения числа обращающихся за ними.

В одном исследовании отмечалось, что потенциальная зарплата должна быть больше пособия, причем обращающиеся за пособием должны иметь неполное представление о пособиях, доступных работающему населению в британской системе (Ritchie, 1989). Эта точка зрения сама по себе интересна, так как обычно люди хотят избежать обращения за пособием. Это особенно верно в тех случаях, когда потенциальный проситель лишь недавно остался без работы: тогда он стремится к независимости (Davis and Ritchie, 1988: 6). Обоснованность утверждения об идеальном заработке ставится под сомнение данными нескольких исследований. МакЛоглин и др. (1989), например, получили от безработных мужчин неоднозначные ответы: “Половина определила идеальный заработок выше своего дохода (пособия), а половина - ниже” (с. 98). Хотя в среднем ожидания зарплаты и невысоки по отношению к среднему заработку, они достаточно высоки по отношению к предлагаемой зарплате. Тем не менее, из 30 опрошенных мужчин 19 пытались устроиться на работу с оплатой ниже, чем указанный идеальный заработок, а 5 - на работу с оплатой, равной ему. Исследование, проведенное ранее Отделом здравоохранения и социального обеспечения, показало, что “определяемый самому себе идеальный заработок - плохой советчик при выборе линии поведения перед лицом реальных предложений работы. Судя по их поведению, значительная часть безработных мужчин имеет весьма смутное представление о допустимой оплате” (Moyle et al., 1984: 113). Исследование Маршем (Marsh, 1990) честерфильдского рынка труда показало, что большая часть предлагаемых работ находится за допустимым пределом, определенным Европейским Советом, и многие нанятые зарабатывают меньше, чем могли бы, получая пособие. Тем не менее респонденты выражали удовлетворение своей работой. Исследование Хитом (Heath, 1992) установок *underclass*'а не выявило никаких доказательств существования культуры зависимости и показало низкие стандарты приемлемой работы.

Одним из подходов к проблеме идеального заработка и низкой оплаты является то, что сумма пособия падает достаточно низко для того, чтобы безработные начали соглашаться на работу, о какой они раньше и не подумали бы, а также для того, чтобы для работодателей стало возможным создать рабочие места, которые были бы невозможны при более высокой оплате. Тем не менее, несмотря на снижение в течение последнего десятилетия размера пособий для многих обращающихся за ними, уровень безработицы остался высоким и в настоящее время, после некоторого снижения в конце 80-х, последовавшего за пиком 1986 г., поднимается еще выше. Огромное количество изменений, произошедших за последнее время в системе социального обеспечения безработных, оказалось губительным для последних (Atkinson and Micklewright, 1988), в то время как зависимость суммы пособия от цен, а не от зарплаты, означала, что получатели пособий не разделяют общего повышения уровня жизни, возможного для большинства работников через рост зарплаты, опережающий рост инфляции. Это привело к поляризации общества: большая часть работающего

населения стала более зажиточной, тогда как неквалифицированные рабочие и безработные не получили ничего от общего подъема уровня жизни.

Филд (Field, 1989) использует понятие *underclass*'а для того, чтобы подчеркнуть, что он является не проблемой социального порядка или группой, придерживающейся альтернативной системы ценностей, а включает тех, кто был исключен из участия в процессе растущего процветания большинства населения:

“Их жизнь все более оказывается неявной формой политического, социального и экономического апартеида. Действительно, появление *underclass*'а очерчивает водораздел в британской классовой политике. Сегодня самые бедные отделены не только от других групп с низкими доходами, но и (что является более важным) от рабочего класса” (1989: 4).

Это является попыткой вписать понятие *underclass*'а в более широкое понятие социальной стратификации, основанное на делении на классы.

Теория стратификации и *underclass*

Поместить безработных в классификационную схему, основанную на ранжировании видов деятельности, всегда являлось проблемой, и для ее разрешения некоторые исследователи приняли понятие *underclass*'а. В статье Рансимана (Runciman, 1990) утверждается, что под двумя рабочими классами (то есть классами квалифицированных и неквалифицированных работников ручного труда) существует совершенно явственный “*underclass*”. Этот термин, как он говорит:

“обозначает не группу или категорию рабочих, систематически оказывающихся в неблагоприятном положении на рынке труда, а тех членов британского общества, чьи роли более или менее постоянно помещают их на такой экономический уровень, где государство выплачивает пособия тем, кто вообще не способен действовать на рынке труда. ... Как правило, именно они являются безработными в течение длительного времени” (с. 388).

В другом месте я критиковала эту позицию (Morris and Irwin, 1992), так как, строго говоря, определение Рансимана относится не к безработным, кто, хотя и безуспешно, но, по крайней мере, теоретически являются участниками рынка труда, а скорее к тем, кто более однозначно из него выпадает: престарелым, долгое время болеющим и инвалидам с тяжелыми увечьями.

Смит (Smith, 1992) придерживается подхода, сходного с подходом Рансимана. Он отвергает основанное на культуре *определение* “*underclass*'а” и утверждает: “Понятие *underclass*'а как минимум является дополнением к идее о социальных классах и приобретает свое значение в рамках того же анализа”. С другой стороны, “*underclass* - это те, кто выпадает из этой классовой схемы, поскольку его члены принадлежат к семьям, совсем не имеющим прочной связи со “способом производства” (с. 4). Вопрос, связаны ли культурные различия с определенными классовыми позициями, требует, по его мнению, дальнейшего эмпирического изучения, однако он утверждает, что “уже проведенные исследования показывают значительные культурные различия между социальными классами, затрагивающие все сферы жизни” (с. 5). Основой социального класса он считает специфику культуры и стабильность членства.

Гэлли (Gallie, 1988) также считает проблему культурной сплоченности или коллективного самосознания определяющим критерием существования “*underclass*'а”. Он начинает с определения, предложенного Гидденсом (Giddens, 1973) и однозначно

отвергнутого Рансиманом: “Underclass” сформирован людьми, занятыми самыми низкооплачиваемыми видами деятельности, постоянно безработными или полубезработными в результате их “разрушающейся” культуры рыночного поведения” (Gallie, 1988: 465). Он пытается решить вопрос, являются ли “гибкие” (то есть нестандартные) типы занятости и длительная безработица, характерные для рынка труда 80-х гг., достаточным основанием для формирования отчетливого underclass’а в понимании Гидденса. Он приходит к выводу, что структурная позиция существует, а культурная подоплека - нет. Население, наиболее подверженное ненадежным и/или нестандартным типам занятости, - это этнические меньшинства, женщины, а также неквалифицированные белые мужчины, принадлежащие к рабочему классу. Однако он предполагает, что по различным причинам, связанным с внутренней раздробленностью или недостатком сплоченности, ни одна из этих групп не обладает достаточным потенциалом для развития своей особой культуры или сознания.

В заключение Гэлли утверждает, что предсказания относительно образования в будущем underclass’а строились на сложении всего опыта, пережитого на рынке труда самыми разными группами, - что вело к недооценке их внутренней разнородности и возможного разнообразия интересов. Маловероятно, что появится коллективное самосознание безработных или тех, кто на рынке труда поставлен в особенно неблагоприятное положение. Здесь Гэлли касается проблемы, которую затрагивал Ганс (Gans 1990: 274): “Underclass - это совершенно явно синтезирующий термин, сваливающий в одну кучу самых разных людей”. В Великобритании дискуссия была более четко разделена, с одной стороны, на проблемы технического характера, касающиеся классификационной схемы и классовообразования, а с другой, - на политические и риторические проблемы социального порядка и угрозы, которую представляет собой появляющийся (предположительно) “underclass”. Разногласия по поводу определения напоминают уклончивую политику либерализма 70-х гг., заклеившую Уилсоном. Однако главный вопрос двигает всю дискуссию дальше: где можно (если можно вообще) провести грань между стандартными позициями социального класса и исключенным “underclass’ом”?

Одна из проблем определения возникает из понимания underclass’а, включающего в него наряду с не имеющими работу в течение длительного времени тех, кто работает недостаточно, и тех, кто имеет ненадежную работу. Мое собственное исследование в Хартлпуле (Morris and Irwin, 1992) показывает, что, хотя и существует заметная часть населения, страдающая от частой и вынужденной перемены работы, она существенно отличается от безработных в течение длительного времени. Среди тех, кто имеет ненадежную работу, намного больше квалифицированных работников, и периоды, которые они проводят без работы, временны. Они переживают безработицу, и хотя найденная впоследствии работа часто оказывается ненадежной, их поиск работы более успешен, чем у группы не имеющих работу долгое время. Социальный состав этой группы сходен с социальным составом группы работников ручного труда, имеющих надежную работу; обе группы состоят преимущественно из квалифицированных рабочих, однако дробная история занятости индивидов, имеющих ненадежную работу, показывает, что у них больше шансов ее потерять.

Можно сказать, что рабочие, имеющие ненадежную работу, являются частью underclass’а в понимании Гэлли, а не Рансимана, - вследствие их постоянной нестабильности и регулярно повторяющихся периодов безработицы. Поэтому они отделены от тех, кто имеет надежную работу, хотя если исходить из их квалификации, то и тех и других следовало бы отнести к одной группе. С другой стороны, по сравнению с безработными в течение длительного времени, они находятся в гораздо

более выгодном положении, как в силу того, что они обладают статусом квалифицированного работника, так и в силу легкости, с какой они находят работу. Таким образом, эти группы нельзя отнести вместе к одной общей категории “underclass’a”. Также представляется неверным использовать этот термин для обозначения безработных в течение длительного времени, положение которых объясняется упадком местной экономики, а уязвимость - недостатком квалификации и скудностью неформальных рыночных связей.

При построении классовой схемы безработного принято помещать в позицию, соответствующую его обычному виду занятий или последней работе. Те, кто не работали никогда и кому не достает специфичного образования, оказываются проблемой, хотя большинство безработных в течение длительного времени и не относится к этой категории. Выше мы отмечали сильную корреляцию между недостатком квалификации и безработицей. Как я предполагаю, возможной причиной большого количества безработных среди неквалифицированных рабочих является то, что они имеют больше всего шансов потерять работу, будучи, с точки зрения работодателя, наиболее легко заменимыми. Как низкооплачиваемые работники они влекут меньше всего расходов в случае их сокращения. При объяснении их опыта на рынке труда или его подспудной динамики бессмысленно отделять таких работников от их принятой классовой позиции неквалифицированных работников и определять их как “underclass”.

В контексте вышеизложенной дискуссии первоначальное назначение термина “underclass” часто смещается. Проблемы, которые обычно ставились при изучении underclass’a, касались преимущественно социального порядка и поддержания господствующей системы ценностей, а не социального класса, строго говоря. Одна из них касается того, насколько поставленные в наиболее неблагоприятное, с материальной точки зрения, положение активно уклоняются от норм и ценностей, одобряемых обществом в целом. Вслед за этой проблемой встает вопрос: на какой стадии пребывания в неблагоприятном положении становится бессмысленным ожидать такого нормативного участия? Отдельная проблема - как соотносить исключенных из стандарта, лишенных надежной работы с принятой концептуализацией социального класса.

Литература

- Atkinson, A.V. and Micklewright, J. (1988) *Turning the Screw*, Discussion paper TIDI/121, Suntory-Toyota International Centre, London School of Economics.
- Auletta, K. (1982) *The Underclass*, N.Y.: Random House.
- Banfield, E. (1968) *The Unheavenly City*, Boston: Little Brown.
- Brown, J. (1990) “The Focus in Single Mothers” in Murray (1990).
- Buck, N. (1992) “Labour market inactivity and polarisation” in D.J. Smith (ed.), *Understanding the Underclass*, London: Policy Studies Institute.
- Cooke, D. (1989) *Investigating Tax and Supplementary Benefit Fraud*, London: Routledge.
- Dahrendorf, R. (1985) Letter to *The Times*, 2 June.
- Davies, C. and Ritchie, J. (1988) *Tipping the Balance*, London: DHSS/HMSO.

- Deacon, A. and Bradshaw, J. (1983) *Reserved for the Poor*, Oxford: Basil Blackwell and Martin Robertson.
- Department of Employment (1988) *Employment in the 1990s*, Cm 540, London: HMSO.
- Fainstein, N. (1987) "The underclass mismatch hypothesis as an explanation for black economy deprivation", *Politics and Society*, 15: 403-51.
- Field, F. (1989) *Losing Out*, Oxford: Basil Blackwell.
- Gallie, D. (1988) "Employment, unemployment and social stratification" in *Employment in Britain*, Oxford: Basil Blackwell, 465-92.
- Gans, H.J. (1990) "Deconstructing the underclass", *Journal of the American Planning Association*, 56: 271-7.
- Gershuny, J.I. (1979) "The informal economy: its role in post-industrial society", *Futures*, 12: 3-15.
- Giddens, A. (1973) *The Class Structure of the Advanced Societies*, London: Hutchinson.
- Gilroy, P. (1989) *There ain't no Black in the Union Jack*, London: Routledge.
- Heath, A. (1992) "The attitudes of the underclass", in Smith (1992).
- Hogan, D.P. (1983) "Structural and normative factors in single parenthood among black adolescents", paper presented at ASA annual conference, San Antonio.
- Hogan, D.P. and Kitagawa, E.M. (1985) "The impact of social status, family structure and neighbourhood on the fertility of black adolescents", *American Journal of Sociology*, 90: 825-55.
- Jencks, C. (1992) *Rethinking Social Policy*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Jordan, B., James, S., Kay, H. and Redlay, M. (1992) *Trapped in Poverty*, London: Routledge.
- Kasarda, J.D. (1980) "The implications of contemporary redistribution trends for national urban policy", *Social Science Quarterly*, 61: 373-400.
- (1985) "Urban change and minority opportunities", in P.Peterson (ed.), *The New Urban Reality*, Washington DC: Brookings Institute.
- (1986) "The regional and urban redistribution of people and jobs in the US", paper for the National Research Council on National Urban Policy, National Academy of Sciences.
- (1989) "Urban industrial transition and the underclass", *Annals of the American Academy of the Political and Social Sciences*, 501: 26-47.
- Katz, M.B. (1989) *The Undeserving Poor*, N.Y.: Pantheon Books.
- Lane, R. (1985) *The Roots of Violence in Black Philadelphia*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Lewis, O. (1968) *A Study of Slum Culture*, N.Y.: Random House.
- MacGregor, S. (1981) *The Politics of Poverty*, London: Longman.
- McLaughlin, E., Millar, J. and Cooke, K. (1989) *Work and Welfare Benefits*, Aldershot: Avebury.
- Marsh, C. (1990) "The road to recovery", *Work Employment and Society*, 4: 31-58.

- Marshall, T.H. (1950) *Citizenship and Social Class*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Micklewright, J. (1986) *Unemployment and Incentives to Work: Policy Evidence in the 1980s*, Discussion Paper 92, ESRC Programme on Taxation Incentives and the Distribution of Income, London: London School of Economics.
- Morris, L.D. (1984) "Redundancy and patterns of household finance", *Sociological Review*, 32: 492-522.
- (1985) "Renegotiation of the domestic division of labour", in B. Roberts, R. Finnegan and D. Gallie, *New Approaches to Economic Life*, Manchester: Manchester University Press.
- (1992) "The social segregation of the long term unemployed", *Sociological Review*, 38: 344-69.
- Morris, L.D. and Irwin, S. (1992) "Employment histories and the concept of the underclass", *Sociology*, 26: 401-20.
- Moylan, S., Millar, J. and Davies, B. (1984) *For Richer For Poorer: DHSS Cohort Study of Unemployed Men*, London: HMSO.
- Murray, C. (1984) *Losing Ground*, N.Y.: Basic Books.
- Murray, C. (1990) *The Emerging British Underclass*, Choice in Welfare Series No. 2, London: Heath and Welfare Unit, Institute of Economic Affairs.
- Pahl, R.e. (1980) "Employment, work and the domestic division of labour", *International Journal of Urban and Regional Research*, 4: 1-20.
- (1984) *Divisions of Labour*, Oxford: Basil Blackwell.
- Piven, F.F and Cloward, R.A. (1971) *Regulating the Poor*, N.Y.: Pantheon Books.
- Rex, J. and Moore, R. (1967) *Race, Community and Conflict*, London: Oxford University Press.
- Rex, J. and Tompkinson, S. (1979) *Colonial Immigrants in a British City*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Ritchie, J. (1989) *Thirty Families*, London: HMSO.
- Runciman, G. (1990) "How many classes are there in British society?" *Sociology*, 24: 378-96.
- Rutter, M. and Madge, N. (1976) *Cycles of Disadvantage*, London: Heinemann.
- Smith, D.J. (ed.) (1992) *Understanding the Underclass*, London: Policy Studies Institute.
- Stack, C. (1974) *All Our Kin*, N.Y.: Harpers.
- Wacquant, L.J.D. and Wilson, W.J. (1989) "The costs of racial and class exclusion in the inner city", in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 501 (January): 8-25.
- Wilson, W.J. (1978) *The Declining Significance of Race*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1987) *The Truly Disadvantaged*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1991) "Studying inner-city dislocations", *American Sociological Review*, 56: 1-14.

Рецензии книг

Митчел Аболафия. Создание рынков

Кузина Ольга Евгеньевна

к.э.н., доцент кафедры Экономической социологии ГУ—ВШЭ

e-mail: kouzina@pol.ru

**Abolafia, Mitchel. Making Markets : Opportunism and Restraint on Wall Street.
Cambridge, MS: Harvard University Press, 1996, 216 p.)**

Contents

1. Introduction: Market Makers on Wall Street
2. Homo Economicus Unbound: Bond Traders on Wall Street
3. Structured Anarchy: Formal and Informal Organization in the Futures Market
4. Taming the Market: Conflict Resolution among Market Makers
5. Responding to External Threats
6. Homo Economicus Restrained: Identity and Control at the New York Stock Exchange
7. Coping with the Threat of Extinction
8. Opportunism and Innovation: An Interpretation of the Milken Drama
9. Cycles of Opportunism: Profits, Prudence, and the Public Interest

Автор книги – профессор социологии государственного университета Нью-Йорка в Олбани, США. Его основные научные интересы лежат в области экономической социологии и теории организаций. Он автор множества статей и публикаций об экономической конкуренции, рациональности и рыночной культуре. "Созидание рынков" – его первая монография, результат многолетнего наблюдения за работой американского финансового рынка.

М.Аболафия начал своё исследование в 1979 году, став учеником биржевого маклера на южном окончании Манхэттена, и в течение 5 лет изучал поведение агентов на рынке фьючерсов. Затем, в середине 80-х, у него появилась возможность понаблюдать за трейдерами четырёх из десяти крупнейших инвестиционных банков финансового центра Нью-Йорка, а с 1990 по 1992 годы М. Аболафия получил доступ и на Нью-Йоркскую фондовую биржу.

В рецензируемой книге речь идёт об экономико-социологическом исследовании финансового рынка, причём на примере организаций, работающих на Уолл-стрите, улице, ставшей несомненным символом финансового рынка. Как в ней характеризуется экономико-социологический подход, и какие содержательные выводы он позволяет сделать?

'Рынок' является центральной категорией экономической науки. В классической экономической теории этим термином обозначают универсальный принцип, механизм распределения ресурсов в экономике, невидимую руку, которая движет и управляет поведением атомизированных, эгоистичных, информированных и рациональных индивидов. От места торговли понятие рынка эволюционировало до абстрактного совершенного рынка. Рынок не место, не вещь, а процесс взаимодействия индивидов, связанных между собой разделением труда.

Другое понимание рынка призывает рассматривать его как совокупность институтов. Такая точка зрения присутствует в экономических исследованиях. Но, в конечном счёте, она либо подчиняется универсалистскому принципу, когда рыночные структуры возникают при рассмотрении "девиантных" случаев монополистической конкуренции (Э.Чемберлин), либо выводится из этого принципа, как это происходит с понятием экономических институтов в новой институциональной экономике.

Экономическая социология в отличие от экономической теории изначально исходит из того, что рынок не может быть рассмотрен как абстрактный механизм, который приводится в действие безымянными экономическими силами и сводится к установлению равновесных цен. Действительное понимание того, как работает современный рынок (причём, в его наиболее развитом виде) приходит только тогда, когда он рисуется как взаимодействие индивидов, выражающих различные группы интересов и представляющих властные и социальные структуры. Этот взгляд на рынок как на социальный институт или социальную конструкцию, характерный для экономико-социологического типа рассуждений, и представлен в книге М. Аболафии.

Структура работы задана последовательным рассмотрением трех торговых площадок на Уолл-стрите. Сначала внимание обращено на рынок облигаций в период расцвета оппортунистического поведения маклеров инвестиционных банков в 1987 году. Первая глава посвящена анализу причин столь широкого распространения в это время случаев подтасовок при торговле долгосрочными казначейскими обязательствами. В следующих двух главах автор переходит к рассмотрению рынка фьючерсов в период введения новых финансовых инструментов в начале 80-х годов и создания формальных и неформальных структур сдерживания оппортунизма самими участниками рынка. Четвёртая глава посвящена исследованию стратегий маклеров по защите рынка от оппортунизма внешних участников и управлению рынком в ситуации паники. В пятой и шестой главах сравнительный анализ торговых площадок Уолл-стрита продолжается с акцентом на моделях сдерживания, разработанных в процессе развития рыночных соглашений на Нью-Йоркской фондовой бирже. Последние главы посвящены теоретическому осмыслению эмпирических фактов, рассмотренных ранее, и выводам о взаимосвязи оппортунизма и механизмов его сдерживания и контроля на формально свободном рынке.

Теперь рассмотрим некоторые выводы. Основное внимание в книге обращено на людей, "делающих" рынок, - маклеров, которые проводят операции с собственными деньгами и оформляют сделки для множества мелких инвесторов всего мира. Экономисты полагают, что маклеры действуют как рациональные максимизаторы. Но такой подход не в состоянии объяснить реальное поведение агента на фондовом рынке, поскольку следование собственному интересу происходит в контексте социальных взаимосвязей, культурных средств выражения и институтов, постоянно воспроизводимых действием хозяйственных агентов. Автором пытаются понять, как устанавливается и поддерживается социальный порядок на торговой площадке, и за счёт каких источников происходит сдерживание эгоистических интересов маклеров.

Противоречие между краткосрочными частными интересами маклера и долгосрочными коллективными структурами его сдерживания проявляется ежечасно. Маклеры стремятся к баснословным заработкам - свидетельству их успеха и профессионального престижа. Они гордятся своей агрессивной независимостью и свободой. Но при этом они не хотели бы разогнать всех потенциальных покупателей их услуг. В результате большая часть их прибыли зависит от организации совместных усилий по поддержанию рынка, привлекательного для аутсайдеров. Экономические агенты в процессе взаимодействия создают мир норм, сценариев и стратегий, которые формируют будущее поведение участников рынка.

В книге рассматриваются три взаимосвязанных рыночных субкультуры, которые были сформированы вокруг торговли тремя финансовыми продуктами: акциями, облигациями и фьючерсами. Здесь находит своё подтверждение мысль о том, что рациональная максимизация является не столько фундаментальным человеческим инстинктом, сколько культурно определяемой стратегией, выводимой из имеющегося в данной субкультуре репертуара. Конструирование рынков различается во всех трёх субкультурах, поскольку действия агентов включены в разные локальные социальные контексты. Именно они влияют на то, как неопределённая, абстрактная и неосознанная человеческая склонность к эгоизму наполняется конкретным содержанием и приобретает специфический смысл. Преследование собственного интереса может реализовываться через сотрудничество и кооперацию с другими агентами рынка в одном контексте или проявляться в виде агрессивного оппортунизма в другом. Что же касается оппортунистического поведения на финансовом рынке, то оно гораздо лучше объясняется структурой отношений, складывающихся на торговой площадке, чем психологическими, моральными качествами маклеров или их склонностью к преследованию собственных интересов.

Влияние социального конструирования на поведение экономических агентов не является односторонним. Финансовые рынки являются объектами интересов различных групп экономических агентов. Сдвиги в балансе власти среди этих групп определяет тот, кто может писать и переписывать рыночные соглашения в свою пользу. Поэтому рынок как институт не может быть объяснён ни как результат действий независимых экономических максимизаторов, ни в терминах полного отказа от конкуренции. Скорее, это мир, в котором обладающие властью агенты создают системы сдерживания других агентов и своего собственного самоограничения.

Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России

Под ред. В.Кабалиной и С.Кларка. М., РОСПЭН, 1999. 312 с.

Рощина Яна Михайловна

к.э.н., доцент кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ

E-mail: roshchin@aha.ru

Содержание

- Введение.
- В.Кабалина, С.Кларк. Новый частный сектор: занятость и трудовые отношения.
- Е.Варшавская, И.Допова. Вторичная занятость населения.
- С.Алашеев, Е.Варшавская, М.Карелина. Подсобное хозяйство городской семьи.
- С.Ярошенко. Типы обеспечения питания в городских семьях.
- И.Козина. Реструктурирование рынка труда и каналы мобильности.
- Т.Металина. Обучение и повышение квалификации на предприятиях нового частного сектора.
- П.Бизюков. Оценка факторов, влияющих на стабильность занятости.
- В.Якубович. Социальные возможности и экономическая необходимость: включенность городских домашних хозяйств в сети неформальной взаимопомощи.
- Приложение. В.Якубович, С.Кларк. Опрос домохозяйств в четырех российских городах: подготовка выборки, организация и проведение.

Центральный сюжет настоящей книги – способы выживания российских семей, их адаптация к постоянно изменяющимся экономическим условиям. В сборнике представлены статьи, написанные на материалах серии исследований, проведенных сотрудниками Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО) в 1997-1998 гг. Основой большинства работ является опрос домохозяйств, проведенный в апреле 1998 г. в 4-х российских городах – Самаре, Кемерово, Сыктывкаре и Люберцах (Московская обл.). Кроме того, использовались материалы исследований занятости на новых частных предприятиях и опроса «Трудовая карьера».

Выбор достаточно динамично развивающихся регионов был нацелен на возможности выявления новых форм занятости, создания рабочих мест и стратегий выживания домохозяйств. Хотя выборка не является репрезентативной ни для России в целом, ни даже для городского населения, представленные в сборнике результаты безусловно представляют интерес для изучения «передовых технологий адаптации» семей в условиях кризиса.

Монография представляет собой хороший образец экономико-социологического подхода к разработке анализируемых проблем, методика исследования сочетает использование количественных и качественных методов. Поведение домохозяйств и их членов, а также предприятий выступает как результат взаимодействия целого ряда

факторов, как чисто экономических, так и экономико-социологических, например, дружеских и родственных связей, традиций и обычаев. Большое внимание уделяется также дифференциации позиций и поведения различных групп работников и домохозяйств. Ряд полученных результатов, в том числе и опирающихся на серьезные модельные расчеты, свидетельствует о низкой значимости текущих экономических факторов в выборе домашними хозяйствами того или иного типа экономического поведения и необходимости вовлечения в анализ социокультурных составляющих.

Статьи, включенные в сборник, посвящены двум большим темам. Первая тема – занятость и рынок труда. Наибольшее внимание авторы уделяют изучению нового частного сектора, как наиболее динамично развивающегося и использующего новые формы занятости. Спектр освещаемых проблем очень широк, затрагивается ряд малоизученных вопросов. На основе фактических данных анализируются масштабы, динамика и структура занятости в новом частном секторе, уровень и системы оплаты, уровень квалификации, формы контракта, гибкость труда, социальные льготы, поведение предприятий на рынке труда и способы преодоления трудностей. Специальные статьи посвящены вопросам вторичной занятости населения, реструктурированию рынка труда и каналам мобильности, оценке факторов, влияющих на стабильность занятости, обучению и повышению квалификации на предприятиях нового частного сектора.

Вторая тема – домашняя экономика – представлена тремя работами, посвященными следующим проблемам: подсобному хозяйству городских семей, типам обеспечения питания в городах, включенности домохозяйств в сети неформальной взаимопомощи. Кроме того, специальная статья посвящена подготовке и проведению опроса домохозяйств, с анализом возникавших проблем и трудностей.

На наш взгляд, настоящая монография обладает рядом несомненных достоинств, которые не так часто встречаются в подобных трудах. Во-первых, это новизна и актуальность ряда затронутых вопросов. Во-вторых, опора выводов на собственные эмпирические исследования и скрупулезная работа с данными, позволяющая надеяться на надежность полученных результатов. В третьих, это высокий уровень использования математического аппарата, различных моделей регрессионного анализа. И, наконец, в работе получен ряд оригинальных, а порою и неожиданных выводов, которые опираются на фактические данные и результаты оценки моделей.

Представленные результаты свидетельствуют о существенной роли нового частного сектора на современном российском рынке труда и в предоставлении рабочих мест. В целом факты свидетельствуют о том, что отношения занятости на этих предприятиях не имеют кардинальных отличий от государственных и бывших государственных предприятий, но в новом секторе существенно чаще используются нелегальные формы, все еще велика опора на семейные и дружеские связи. Новый частный сектор пока выступает не конкурентом, а дополнением к традиционному сектору.

В последнее время наблюдались процессы усиления закрытости рынка труда, развал системы трудоустройства, не компенсируемый возникновением новых институтов рынка. Важнейшим каналом остаются личные связи, развитие системы профессионального переобучения недостаточно.

В то же время не подтвердились предположения о недостаточной подвижности населения на рынке труда. Для некоторых групп уровень стабильности невелик и стимулирование подвижности рабочей силы может ухудшить положение, например, в сфере частного бизнеса, а также для работников старшего возраста и женщин.

До сих пор, вопреки расхожему мнению, доходы огромного большинства домашних хозяйств зависят в преобладающей степени от заработной платы и социальных пособий. Новая занятость в частном секторе, вторичная занятость, собственное производство продуктов питания и частные трансферты могут служить только дополнением к традиционным формам дохода.

Важными представляются результаты, опровергающие «шаблонные» представления о том, какие стратегии поведения домохозяйств наиболее серьезно способствуют выживанию в трудных условиях. Так, при достаточно широком распространении вторичной занятости, оказалось, что она служит источником дополнительных доходов прежде всего для тех, кто и так уже относительно обеспечен. У бедных семей этот источник не играет существенной роли.

Аналогично, подсобное хозяйство городских семей, как довольно неэффективное средство удовлетворения базовых потребностей людей, не может считаться существенным источником ресурсов для малообеспеченных. Во-первых, дача может давать только самые дешевые компоненты питания (овощи, картофель), а основную часть продовольствия все равно необходимо покупать. Во-вторых, «дачное» производство требует значительных затрат времени и денег, и часто просто неподъемно для бедных семей.

При высокой оценке роли и масштаба частных трансфертов оказывается, что важен не уровень дохода домохозяйства, а его включенность в семейные обменные сети. Изолированные бедные семьи не могут рассчитывать на такую помощь.

Таким образом, приоритетом трудовой и социальной политики должно быть улучшение перспективы занятости и доходов в традиционном секторе рынка труда, поддержание реальной ценности и выплат социальных пособий. Но "наиболее важный путь помощи людям" – это помочь им справиться с трудностями самим, опираясь на разработанную и обоснованную экономическую программу.

Исследовательские проекты

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА ГОРОДСКИХ И СЕЛЬСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ: РЕСТРУКТУРИРОВАНИЕ СЕТЕЙ МЕЖСЕМЕЙНОГО ОБМЕНА

Руководители:

Теодор Шанин, доктор философии Бирмингемского университета, профессор Манчестерского Университета, ректор Московской Высшей Школы Социальных и Экономических Наук, сопresident Интерцентра;

Радаев Вадим Валерьевич, доктор экономических наук, исполнительный директор Интерцентра, проректор и завкафедрой экономической социологии Государственного университета -- Высшая школа экономики.

Основные исполнители: Виноградский В.Г. , Мореханова М. Ю., Градосельская Г.В., Барсукова С.Ю., Никулин А. М., Штейнберг И. Е.

Цели исследования: Раскрытие основ функционирования неформальной экономики и стратегий выживания домашних хозяйств в современной России; исследование процесса реструктурирования сетей межсемейного хозяйственного обмена, включая связи городских и сельских домашних хозяйств.

Предлагаемый проект призван обобщить и синтезировать основные исследовательские методы и подходы к изучению неформальной экономики домохозяйств, выработанные социологией и экономической теорией.

Источники данных: проект является продолжением и углублением исследований, проводимых с начала 90-х годов. Он опирается на две базы данных:

1. Данные по поведению городских домашних хозяйств, полученные в ходе проекта "Стратегии экономического выживания населения в современной России" (рук. - В.В.Радаев), включая результаты анкетного опроса и тексты углубленных интервью, проведенных в трех регионах России в 1997-1998 гг. Отдельные разделы исследования посвящены межсемейным сетям хозяйственного обмена и структуре семейных бюджетов. Специальные вопросы финансового поведения домашних хозяйств изучались в рамках отдельного проекта (1994-1996 гг.) на основе трех последовательных опросов населения в трех регионах.

2. Данные по поведению сельских домашних хозяйств, полученные в ходе проектов "Социальная структура советского села" (1990-1994 гг., рук. Т. Шанин) и "Социально-экономические проблемы российского села" (1995-1996 гг., рук. Т. Шанин). Основу базы данных, накопленных в ходе многолетних полевых исследований, составляют бюджеты сельских семей, семейные истории, так называемые качественные характеристики бюджетов - интервью о структурах и сетях межсемейного обмена, статистика и модели неформальных отношений между крестьянскими семьями и аграрными предприятиями (бывшими колхозами).

Методологический подход: в рамках проекта на основе применения количественных и качественных методик исследуются наиболее значимые проявления неформальных экономик, присущие городским и сельским домохозяйствам. Осуществляется сравнительный анализ семейных бюджетов, выявляются и описываются сети неформальных межхозяйственных связей, формулируются закономерности

стратегических и тактических решений, направленных на выживание и воспроизводство домохозяйств. Строятся аналитические эволюционные модели семейных экономик современной России.

Используется междисциплинарный подход, взаимоувязывающий социологические и экономические способы исследования сетей домохозяйств.

Результаты проекта: подготовка и публикация коллективных монографий и статей по проблемам неформального взаимодействия городских и сельских домохозяйств.

Финансовая поддержка: грант ИНТАС № 97-21457 (1999-2001)

Тел.: (095) 564 8582 (Интерцентр)

Факс: (095) 434 7547 (Интерцентр)

E-mail: common@msses.ru (Интерцентр)

COPING BEHAVIOUR IN THE POST-COMMUNIST RUSSIA: SOCIAL AND ECONOMIC STRATEGIES OF THE UNDERCLASS

Research Support Scheme

Open Society Support Foundation

grant No.: 153/1998

Team leader: Prof. Vadim Radaev (Moscow)

Project team: Dr. Evgeniya Balabanova (Nizhnii Novgorod)

Dr. Andrey Demin (Krasnodar)

Dr. Olga Kousina (Moscow)

Dr. Larissa Petrova (Ekaterinburg)

Dr. M.Burlutskaya (associated member, Ekaterinburg)

Main targets of the research project:

1. To build up a taxonomy of life strains having faced by the groups from the emerging Russian underclass;
2. To reveal the main resources including professional skills, personal networks, information sets, personal savings and accumulated wealth which are normally mobilised for resilience;
3. To get a new insight into the frames of perception and interpretation of life strains and coping actions;
4. To construct a typology of coping strategies including behavioural patterns and conceptual schemes applied by the deprived groups;
5. To find out the main objective and subjective factors which determine the coping strategies;
6. To trace the basic peculiarities in coping strategies of different new underclass groupings;
7. To examine the regional differentiation in coping behaviour;
8. To work out policy measures encouraging the coping strategies of groups in relative deprivation and disseminate the results among experts and policy makers.

Groups of the special interest

- *Unemployed*, i.e. the groups which have lost their jobs as a result of company closures and job dismissals;
- “*New poor*”, i.e. the groups which may have a part-time or even full-time employment but have lost a large part of their income due to chronic lay-offs and low payment. These groups experience an evident decline in living standards below the subsistence level;
- *Migrants*, i.e. the groups which have been enforced to move their homes for various reasons and are facing difficulties in getting employment which corresponds to their previously acquired skills.

Data sources

Main surveys. Three specially targeted surveys are supposed to provide major data for the project. They are:

- First set of in-depth interviews (100 respondents in 4 regions)
- Standardised survey (800 respondents in 4 regions)
- Second set of in-depth interviews (100 respondents in 4 regions)

Group of unemployed. We selected respondents with the period of unemployment from 3 to 12 months, which is sufficient for getting an experience linked to this status. From the socio-demographic standpoint the parameters of gender, age and educational level have been controlled.

Group of 'working poor'. We selected respondents working the enterprises of military industry and science (both academic and applied). The firms were supposed to have wage arrears of more than 3 months or very low wages insufficient for maintaining reasonable living standards. We interviewed respondents who have been working at the enterprise for more than 5 years, and therefore, can compare the times before and after the decline of the enterprise. The ratio of manual workers and professionals at the industrial enterprises and science institutions was 1:1 and 1:5 respectively.

Group of forced migrants. We selected those who have come from the NIS countries and North Caucasus regions of Russia. The respondents must come to the region of their new residence not earlier than one year ago so the experience of migration was relatively fresh. One third of them were registered with the Federal Migration Service. The rest two thirds of respondents have been approached via NGOs.

Duration of the project - 24 months starting July 1998.

Учебные программы

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ (Программа учебного курса)

Преподаватель - д.э.н. В.В.Радаев.

Московская Высшая школа социальных и экономических наук

Характер курса - элективный.

Продолжительность - 14 недель (3-4 семестры).

Отчетность - эссе и письменный экзамен.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КУРСА:

1. Предмет экономической социологии.
2. Хозяйственная мотивация и типы рациональности.
- 3-4. Два подхода к человеку в социальной теории.
5. Хозяйственная власть и экономическая культура.
6. Социология хозяйственных организаций.
7. Трудовые отношения и трудовой контроль.
8. Социология занятости.
9. Социология домашнего хозяйства.
10. Социология потребления.
11. Социология денег.
12. Мир хозяйства: модели исторического развития.
13. Формирование и смена хозяйственных идеологий.
14. Экономическая социология в России.

Базовая учебная литература:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997 (репринт - 1998).

Радаев В.В. - цикл из 16 статей под рубрикой "Экономическая социология" в "Российском экономическом журнале" (1994, 8-11; 1995, 1-4, 7-8, 10-11; 1996, 1-2, 4-6).

Радаев В.В. - серия статей в журнале "Вопросы экономики" (1994, № 7; 1996, №№ 1, 7, 10, 12; 1998, № 10; 2000, № 2)

Тема 1. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ.

Экономическая теория и экономическая социология: различие подходов. Экономическое действие как форма социального действия. Структурная укорененность хозяйственного действия. Экономическая культура. Хозяйственная власть. Предпосылки моделей Homo Economicus и Homo Sociologicus. Способы построения моделей "социологического человека" в экономике.

Основная литература:

- Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Тезис, Т. 1. 1993. Вып. 3: 51-72.
- Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук. Тезис, Т. 1. 1993. Вып. 3: 115-130.
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект-Пресс. 1997. Глава 3; или Радаев В.В. Экономическая социология (к определению предмета) // Общественные науки и современность. 1997. 3: 106-113.

Дополнительная литература:

- Вебер М. Основные социологические понятия /Вебер М. Избранные произведения. М. Прогресс. 1990: 625-636.
- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск. Наука. 1991: 49-83.
- Левада Ю.А. Статьи по социологии. М. 1993: 61-98.
- Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд земля и деньги // Тезис. 1993. Том 1. Вып. 2: 10-17.
- Радаев В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал. 1994. 9: 49-51.
- Etzioni A. Socio-Economics: The Next Steps /Etzioni A., Lawrence P.R. (ed.) Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, N.Y., M.E.Sharpe. 1991: 347-352.
- Friedland R., Robertson A.F. (ed.) Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N.Y., Aldine de Gruyter. 1990: 3-49.
- Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular //Sociological Theory. Spring 1985. pp. 99-113.
- Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. London. Routledge and Kegan Paul. 1966.

Тема 2. ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ДЕЙСТВИЕ И ТИПЫ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

Хозяйственные мотивы в экономической теории: исходный подход и эволюция взглядов. Структура хозяйственной мотивации. Принуждение и его основные формы. Понятие рациональности экономического действия. Иерархии хозяйственных мотивов. Границы рациональности и множественность типов рационального действия.

Основная литература:

- Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М. Catalaxy. 1994: 76-86.
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект-Пресс. 1997. Глава 4; или Радаев В.В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности // Социологический журнал. 1997. 1-2. с. 183-200.
- Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. 10. с. 69-84.
- Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Тезис. 1993. Том 1. Вып. 3: 73-91.

Дополнительная литература:

- Вебер М. Основные социологические понятия /Вебер М. Избранные произведения. М. Прогресс. 1990: 625-636.
- Израэль И. Психология мотивации или социология ограничений // Тезис. 1993. Том 1. Вып. 3: 92-114.
- Радаев В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. 7:
- Радаев В. О рациональности и коллективном действии (О книге М.Олсона "Логика коллективного действия") //Вопросы экономики. 1996. 10: 144-152.
- Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления //Тезис, 1993. Т. 1. Вып. 3: 16-38.
- Херцберг Ф., Майнер М.У. Побуждение к труду и производственная мотивация // Социологические исследования. 1990, 1: 122-131.
- Ядов В.А. Мотивация труда /Советская социология. М. Наука. 1982. Т. 2: 29-38.
- Coleman J. Introducing Social Structure into Economic Analysis //American Economic Review, Papers and Proceedings, 1984, Vol. 74. 2: 85-88.
- Hayek F.A. Economics and Knowledge //Economica, February 1937, Vol. IV, No. 13: 33-54.
- Maslow A.H. Motivation and Personality. New York. Harper and Row Publ. 1970: 35-51.

Тема 3-4. ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Модель “экономического человека” и ее эволюция. Классическая политическая экономия. Маржиналистская и кейнсианская революции. Новая австрийская школа. Теории рационального выбора. Старая и новая институциональная экономическая теория. Тенденции “экономического империализма”.

Модель “социологического человека” и ее эволюция. Социологические элементы нелиберальных экономических теорий (социалисты, немецкие исторические школы, Ф.Лист). Классики социологии (К.Маркс, Э.Дюркгейм, М.Вебер). Институционализм (К.Поланьи). Функционализм (Т.Парсонс, Н.Смелсер). Новая экономическая социология и “социо-экономика” (М.Грановеттер, А.Этциони). Основные направления развития современной экономической социологии.

Эволюция взаимоотношений экономической теории и экономической социологии.

Основная литература:

- Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Тезис, Т. 1. 1993. Вып. 1: 24-40.
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект-Пресс. 1997. Главы 1-2.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness //American Journal of Sociology, Vol. 91, No 3. November 1985. p. 481-510.
- Smelser N., Swedberg R. The Sociological Perspective on the Economy /Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press. 1994: 3-26.

Дополнительная литература:

- Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. С.-Петербург. Экономическая школа. 1998.
- Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. С.-Петербург. Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.
- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск. Наука. 1991. с. 18-29.
- Радаев В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы “экономического империализма”) / Социологические чтения. Вып. 2. М. Институт “Открытое общество”, Институт социологии РАН. 1997. с. 177-189.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness //American Journal of Sociology, vol. 91, No 3. November 1985: 481-510.
- Granovetter M., Swedberg R. (eds) The Sociology of Economic Life. Boulder, Oxford. Westview Press. 1992. Introduction: 1-19.
- Smelser N. The Sociology of Economic Life. Prentice-Hall. Englewood Cliffs, New Jersey. 1963: 4-21.

Тема 5. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ВЛАСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА.

Понятие экономической культуры. Понятие хозяйственной власти. Социальная укорененность экономического действия: собственность и власть; труд и социализация; распределение и справедливость; обмен и самоутверждение; производство благ и производство знаков. Проблема включения социальных элементов в экономическую теорию.

Основная литература:

- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Глава 5.
DiMaggio P. Culture and Economy /Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press. 1994. pp. 27-57.
Holton R. Economy and Society. London. Routledge. 1992. Chapter 5. p. 108-145.

Дополнительная литература:

- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск. Наука. 1991. Раздел 2.
Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. 3.
Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. Начала. 1997.
Радаев В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал. 1994. 9. с. 49-55.
Holton R. Economy and Society. London. Routledge. 1992. Chapters 6-9.
Lash S., Urry J. Economies of Signs and Space. London. Sage. 1994. с. 1-11.
Weber M. Economy and Society. Berkeley. University of California Press. 1978. Vol. II. p. 941-948.
Zelizer V. Making Multiple Money /Swedberg R. (ed.) Explorations in Economic Sociology. New York. Russel Sage Foundation. 1993. p. 193-212.

Тема 6. СОЦИОЛОГИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Экономические подходы к теории фирмы. Общее понятие организации, ее ключевые признаки. Ключевые социологические подходы к анализу организации. Социологический портрет хозяйственной организации. Бюрократизм как форма современной хозяйственной организации. "Постмодернистская" организация.

Основные виды организаций. Община, корпорация и ассоциация как идеальные типы хозяйственной организации. Стратегии построения внутрифирменных отношений. Основные модели утверждения авторитета в хозяйственной организации: бюрократизм, патернализм, фратернализм и партнерство. Соотношение "традиционных" и "современных" организационных форм.

Основная литература:

- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Главы 8-9 или Радаев В.В. Хозяйственная организация в свете экономических и социологических теорий // Вопросы экономики. 1996. 12. с. 88-100.
- Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge University Press. 1990. Chapter 16 (Corporate Actor as a System of Action). p. 421-450.
- Perrow C. Small Firm Networks /Swedberg R. (ed.) Explorations in Economic Sociology. New York. Russel Sage Foundation. 1993. p. 377-402.

Дополнительная литература:

- Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка /Теория фирмы. С.-Петербург. Экономическая школа. 1995. с. 411-442.
- Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М. ТЕИС. 1996.
- Alchian A.A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization //American Economic Review. 1972. Vol. 62, No.5.
- Etzioni A. Organizational Control Structure /March J. (ed.) Handbook of Organizations. 1965. p. 650-677.
- Perrow C. Economic Theories of Organization /Zukin S., DiMaggio P. (eds.). Structure of Capital: The Social Organization of the Economy. New York. Cambridge University Press. 1994. p. 121-152 (or Theory and Society. 1986. Vol. 15: 11-45).
- Reed M. The Sociology of Organizations: Themes, Perspectives and Prospects. New York, London. Harvester Wheatsheaf. 1992.
- Useem M. Shareholder Power and the Struggle for Corporate Control /Swedberg R. (ed.) Explorations in Economic Sociology. pp. 308-334.
- Weber M. Economy and Society. Berkeley. University of California Press. 1978. Vol. I. p. 48-56, 74-75, 215-226.

Тема 7. ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТРУДОВОЙ КОНТРОЛЬ

Установление управленческого контроля над трудовым процессом. Научная теория управления (Ф.Тейлор). Социальная философия фордизма. Концепция "человеческих отношений". Тавистокская школа и "гуманизации труда". Демократизация управления. Тойотизация управления и распространение японского опыта. Управление человеческими ресурсами.

Контроль исполнителей над трудовым процессом. От классовой борьбы к институционализации индустриального конфликта. Профсоюзные организации и забастовочное движение. Рестрикционизм, абсентеизм и другие стратегии пассивного сопротивления и негласного контроля "снизу". Эволюция современных трудовых отношений.

Основная литература:

- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Главы 10-11; или Российский экономический журнал. 1995. 7. с. 62-69; 1995. 8. с. 62-68.
- Brown R. Understanding Industrial Organizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. London. Routledge, 1992. p. 1-38.
- Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge. Cambridge University Press. 1992. p. 7-29.

Дополнительная литература:

- Радаев В. Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы // Социологический журнал. 1994. 2. с. 149-157.
- Тарасова Н.Н. От приказа к мотивации: новые принципы управления в США // Полис. 1993. 2. с. 179-184.
- Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М. Контроллинг. 1991. с. 24-35.
- Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. М. Финансы и статистика. 1989. с. 70-73, 90-98, 164-167.
- Beynon H. Working For Ford. Wakefield.: EP Publishing. 1975.
- Rose M. Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth. Penguin Books. 1978.
- Sabel C.F. Work and Politics: The Division of Labor in Industry. Cambridge. Cambridge University Press. 1982. p. 1-31.
- Watson T.J. Sociology, Work and Industry. London. Routledge & Kegan Paul. 1987. p. 28-42, 169-187, 223-252.

Тема 8. СОЦИОЛОГИЯ ЗАНЯТОСТИ

Занятость и ее основные элементы. Рынок труда. Формирование спроса на труд. Внутренние и внешние рынки труда (П.Дерингер, М.Пайор). Гибкая занятость и сегментация рынка труда (Дж.Аткинсон). "Ядро" и "периферия". Основные факторы сегментации групп занятых. Социальные механизмы трудового найма.

Формирование предложения труда. Теория человеческого капитала (Г.Беккер). Поиск работы и трудовая мобильность. Самостоятельная занятость. Понятие безработицы и ее основные виды. Роль социальных связей и культуры труда (М.Грановеттер и др.). Пределы рациональности поведения в отношениях занятости.

Основная литература:

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Главы 12-13; или Российский экономический журнал. 1995. 3. с. 86-92; 1995. 4. с. 82-89.

Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View /Granovetter M., Swedberg R. (eds) The Sociology of Economic Life. Boulder, Oxford. Westview Press. 1992: 233-263.

Kerr C. The Social Economics Revisionists: The "Real World" Study of Labor Markets and Institutions / Kerr C., Staudoha P.D. (eds.). Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge. Harvard University Press. 1994. pp. 66-108.

Дополнительная литература:

Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология, 1993, № 11, с. 107-119; № 12, с. 86-104.

Никифорова А. Уровень безработицы: как его считать? (Методологические аспекты на примере стран рыночной экономики) // Вопросы экономики. 1993. 12: 73-79.

Berg I. (ed.) Sociological Perspectives on Labor Markets. New York. Academic Press, 1981. p. 19-37, 65-68.

Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington. Heath. 1971. Introduction. p. 1-9.

Mincer J. Human Capital: A Review /Kerr C., Staudoha P.D. (eds.). Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions, p. 109-144.

Pahl R. (ed.) On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches. Oxford. Basil Blackwell. 1988. p. 298-302, 469-471.

Solow R.M. On Theories of Unemployment // The American Economic Review. March 1980. Vol. 70. No. 1. p. 1-9.

Wood S. (ed.) The Transformation of Work? Skill, Flexibility and Labour Process. London. Unwin Hyman. 1989. Chapter I. p. 1-43.

Тема 9. СОЦИОЛОГИЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

Понятие домашнего хозяйства. Новая экономическая теория домашнего производства (Г.Беккер, Я.Минсер). Неизмеримая экономика. Семейная экономика. Этика выживания (Дж.Скотт). Субстантивная экономика (А.В.Чаянов, К.Поланьи). Моральная экономика. Неформальная экономика. Изменение структуры домашнего хозяйства (Дж.Гершуни, Э.Минджиони). Пределы "экономического империализма".

Основная литература:

- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Глава 14 или Радаев В.В. Домашнее хозяйство неформальная экономика // Социологические исследования. 1997. 4. с. 64-72.
- Полани К. Два значения термина «экономический» / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999, с. 505-513.
- Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания / Шанин Т. (ред.) Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. М. Прогресс-Академия. 1992. с. 202-210.
- Anderson M., Vechhofer F., Gershuny J. (eds.). The Social and Political Economy of the Household. Oxford. Oxford University Press. 1994. Introduction. p. 1-16.

Дополнительная литература:

- Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение // США: экономика, политика, идеология, 1994, № 1, с. 99-107; № 2, с. 93-98.
- Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М. Экономика. 1989.
- Шанин Т. Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии, 1990, 8. С. 109-115.
- Becker G. A Treatise on the Family. Cambridge. Harvard University Press. 1994 (1981).
- Gershuny J. Time, Technology and the Informal Economy / Pahl R.E. (ed.) On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches. Oxford. Basil Blackwell. 1988. pp. 579-597.
- Gronau R. Home Production - A Survey / Ashenfelter O., Layard R. (ed.) Handbook of Labor Economics. Vol. I. Amsterdam, N.Y. North-Holland. 1986.
- Mingione E. Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm. Oxford. Basil Blackwell. 1991.
- Portes A., Castells M., Benton L. (eds.). The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries. Baltimore. John Hopkins University Press. 1989. Conclusion. p. 298-311.

Тема 10. СОЦИОЛОГИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Экономические теории потребления. Потребление как продукт производства (марксизм). Престижное потребление (Т.Веблен). Потребление и соучастие (Дж.Бурстин). Реклама и массовое потребление. Хабитус и дифференциация потребительских стилей (П.Бурдьё). Типы потребительского поведения.

Основная литература:

Corrigan P. The Sociology of Consumption. An Introduction. London. Sage. 1997. Chapter 2. p. 17-32.

Frenzen J., Hirsch P., Zerillo P. Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press. 1994. p. 403-425.

Дополнительная литература:

Бурстин Д. Дж. Сообщества потребления // Thesis. Т. 1. 1993. Вып. 3: 231-254.

Веблен Т. Теория праздного класса. М. Прогресс, 1984. с. 108-133.

Красильникова М.Д. Потребители: новаторы и консерваторы // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1996. 1. с. 50-54.

Овсянников А.А., Петтай И.И., Римашевская Н.М. Типология потребительского поведения. М. Наука. 1989.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. с. 88-89.

Рощина Я.М. Стиль жизни предпринимателя: типы потребительских ориентаций // Вопросы экономики. 1995. 7. с. 91-103.

Bourdieu P. Distinction: A Social Critique for the Judgement of Taste. London. Routledge and Kegan Paul. 1984. p. 169-225.

Featherman M. Perspectives on Consumer Culture // Sociology. Vol. 24. No. 1, February 1990. p. 5-22.

Тема 11. СОЦИОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Политическая экономия денег. Деньги как универсальный посредник. Деньги как отношение. Множественность денег. Денежные суррогаты. Денежная культура населения. Социология сбережений населения. «Финансовые пирамиды» и поведение масс.

Основная литература:

Simmel G. The Philosophy of Money. London. Routledge and Kegan Paul, 1990. p. 429-446.

Zelizer V. Making Multiple Money /Swedberg R. (ed.) Explorations in Economic Sociology. New York. Russel Sage Foundation. 1993. p. 193-212.

Дополнительная литература:

Васильчук Ю.А. Социальные функции денег // Мировая экономика и международные отношения. 1995. 2. с. 5-22.

Верховин В.И. Структура и функции монетарного поведения //Социологические исследования. 1993. 10. с. 67-73.

Маркс К. Капитал. Том 1. Глава 1 /Маркс К. Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Том 23.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. с. 89-94.

Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. с. 39-54.

Радаев В.В. Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков «финансовых пирамид» // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. с. 100-142.

Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge. Polity Press. 1994.

Furnham A., Argyle M. The Psychology of Money. London. Routledge. 1998.

Mizruchi M., Stearns L.B. Money, Banking, and Financial Markets / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press. 1994. p. 313-341.

Weber M. Economy and Society. Berkeley. University of California Press. 1978. Vol. I. p. 166-193.

Zelizer V. The Social Meaning of Money. New York. Basic Books. 1994.

Тема 12. МИР ХОЗЯЙСТВА: МОДЕЛИ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

Социологический подход к истории хозяйства. Прогресс и стадийность в социально-экономическом развитии. Формационный подход (К.Маркс). Различия в понимании пост-индустриализма (Д.Белл, А.Турэн, постмодернисты). Теории модернизации. Теории конвергенции и "конец истории" (Ф.Фукуяма).

Параллельное развитие хозяйственных укладов. "Эксполярные" формы хозяйства. Концепция "азиатского деспотизма" (К.Витфогель). Модель матричного развития и "мир-экономики" (И.Уоллерстайн, Ф.Бродель). Варианты цивилизационного подхода (Н.Я.Данилевский, О.Шпенглер, А.Тойнби).

Основная литература:

Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск. Полиграмма. 1993. с. 85-109.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Главы 17-18; или Российский экономический журнал. 1996. 1. с. 72-79; 1996. 2. с. 76-83.

Шанин Т. Эксполярные экономики: политэкономия общественных обочин / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999, с. 545-554.

Lash S., Urry S. The End of Organised Capitalism. Cambridge. Polity Press. 1987. Introduction. p. 1-16.

Дополнительная литература:

Данилевский Н.Я. Россия и Европа. М. Книга. 1991. Главы 4-5. с. 71-113.

Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие. Маркс К. Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 13. с. 6-7.

Тойнби А.Дж. Постигжение истории. М. Прогресс. 1991. с. 77-113.

Шпенглер О. Закат Европы. Т.1. М. Наука. 1993. с. 69-79.

Штомпка П. Социология социальных изменений. М. Аспект Пресс. 1996. Часть 2.

Чаянов В.А. К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства /Чаянов В.А. Крестьянское хозяйство (Избр. труды). М. Экономика. 1989.с. 114-143.

Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture In Social Forecasting. London. Heinemann. 1974. p. 116-119.

Touraine A. The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture In the Programmed Society. New York. Random House. 1971. p. 3-26.

Wittfogel K. The Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven. Yale University Press. 1957. p. 1-11, 438-441.

Тема 13. ФОРМИРОВАНИЕ И СМЕНА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ.

Понятие хозяйственной идеологии. Три уровня хозяйственной идеологии. Основные типы идеологических систем: консерватизм, либерализм, демократизм, социализм. Идеологические гибриды и экономическая политика. Миф об идеологической "нейтральности".

Парадигмальные сдвиги в описании хозяйственной системы России. Социалистическое направление. Демократическое направление. Либеральное направление. Консервативное направление. Закономерности движения "идеологического калейдоскопа".

Основная литература:

- Манхейм К. Идеология и утопия /Манхейм К. Диагноз нашего времени. М. Юрист. 1994. с. 52-94.
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Главы 19-20.
- Morishima M. Ideology and Economic Activity /Martinelli A., Smelser N. (eds.). Economy and Society: Overviews in Economic Sociology. London. Sage. 1990. p. 51-77.

Дополнительная литература:

- Волков Ю.Г. Идеологическое затмение? //Социологические исследования. 1994. 10. с. 3-10.
- Даль Р. Введение в экономическую демократию. М. Наука, 1991.
- Капустин Б. Либеральная идея и Россия (Прологомены к концепции современного российского либерализма) /Иное. Том 1. М. Аргус. 1995. с. 125-162.
- Манхейм К. Консервативная мысль /Манхейм К. Диагноз нашего времени. с. 572-582.
- Радаев В. В борьбе двух утопий // Вопросы философии. 1992. 4. с. 31-39.
- Радаев В. Исчез ли социализм? Опыт интеллектуальной самокритики // Родина. 1993. 2. с. 96-102.
- Радаев В.В. Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии /Иное. Том 1. М. Аргус. 1995. с. 289-320.
- Рормозер Г., Френкин А.А. Новый консерватизм: Вызов для России. М. Институт философии РАН. 1996.
- Российская идея успеха: Введение в гуманитарную экспертизу // Этика успеха. Вып. 10. Тюмень-Москва. 1997.
- Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. 1990, 3: 134-148.
- Шапиро И. Введение в типологию либерализма // Полис. 1994. 3. с. 7-12.
- Bell D. The End of Ideology. Glencoe. The Free Press. 1960.

Тема 14. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В РОССИИ.

Экономическая социология в советский период: влияние марксизма; приоритет социологии труда. Реструктурирование экономической социологии в постсоветский период: освоение западного опыта; методологический плюрализм; новая тематика исследований. Институционализация экономической социологии в России и ее наиболее перспективные направления.

Основная литература:

- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск. Наука. 1991. с. 29-33.
- Кравченко А.И. Социология труда и производства /Ядов В.А. (ред.) Социология в России. М. На Воробьевых. 1996. с. 291-322.
- Радаев В.В. Экономическая социология: перспективы развития /Ядов В.А. (ред.) Социология в России. 2-е изд. М. На Воробьевых. 1998.

Дополнительная литература:

- Бессонова О.Э. Институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.
- Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. 10. с. 120-126.
- Заславская Т.И. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М. ВЦИОМ, МВШСЭН, 1997.
- Заславская Т.И., Калугина З.И. (отв. ред.). Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. Новосибирск: Наука, 1999.
- Кондратьев В.Ю. Экономическая социология: поиск междисциплинарных оснований // Социологические исследования. 1993. 8. с. 57-62.
- Кравченко А.И. Социология труда в XX веке: историко-критический очерк. М. Наука. 1987. Раздел 1.
- Левада Ю.А. Социальные рамки экономического действия /Левада Ю.А. Лекции по социологии. М. 1993. с. 61-70.
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Главы 21-22; или Российский экономический журнал. 1996. 4. с. 69-76; 1996. 5-6. с. 92-100.
- Радаев В.В. Есть ли перспектива у российской политической экономии // Российский экономический журнал. 1998. 7.
- Рывкина Р.В. Экономическая социология переходного периода. М. Дело. 1998.

**Ориентировочные темы письменных работ
по курсу “Экономическая социология”**

1. Экономическая теория и экономическая социология: различие подходов.
2. Способы построения моделей "социологического человека" в экономике.
3. Понятие рациональности экономического действия.
4. Границы рациональности и множественность типов рационального действия.
5. Модель “социологического человека” в экономике и ее эволюция.
6. Эволюция взаимоотношений экономической теории и экономической социологии.
7. Социологический портрет хозяйственной организации.
8. Модели утверждения контроля и авторитета в хозяйственной организации.
9. Эволюция моделей управленческого контроля над трудовым процессом.
10. Стратегии активного и пассивного сопротивления исполнителей в трудовом процессе.
11. Социальные механизмы формирования спроса на труд.
12. Социальные механизмы формирования предложения труда.
13. Субстантивная экономика и этика выживания.
14. Неформальная экономика и структура домашнего хозяйства.
15. Престижное потребление: характер и специфика.
16. Основные типы потребительского поведения.
17. Деньги как социальное отношение.
18. Множественность денег и денежные суррогаты.
19. Модели линейного развития хозяйственных систем.
20. Модели параллельного и циклического развития хозяйственных систем.
21. Основные типы идеологических систем в экономике.
22. Парадигмальные сдвиги в описании хозяйственной системы России.
23. Экономическая социология в советский и постсоветский периоды.
24. Наиболее перспективные направления развития экономической социологии.

СОЦИОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

(Программа учебного курса)

Преподаватель - д.э.н. В.В.Радаев.

Государственный университет - Высшая школа экономики

Продолжительность - 12 недель (2-й семестр).

Отчетность - дифференцированный зачет.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КУРСА:

- 1-2. Основные концепции предпринимательской деятельности.
3. История «старого» российского предпринимательства.
4. Становление нового российского предпринимательства.
5. Социальный портрет и имидж нового российского предпринимателя.
6. Предпринимательская среда и проблема входа на рынки.
7. Роль государства в развитии предпринимательства и проблема коррупции.
8. Поддержание контрактных отношений в бизнесе.
9. Проблема насилия в деловых отношениях.
10. Тенденции формирования деловой элиты.
11. Тенденции развития малого бизнеса.
12. Системы поддержки малого предпринимательства.

БАЗОВАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М. Центр политических исследований (при поддержке СІРЕ). 1998.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Раздел 3.

Тема 1-2. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исходное определение предпринимательства. Основные виды предпринимательства. Экономические трактовки предпринимательской функции. Социально-психологический портрет предпринимателя (Й.Шумпетер и др.). Исторические и социальные корни предпринимательского духа (М.Вебер, В.Зомбарт). Предприниматель, мещанин и бюрократ. Средневековое и капиталистическое предпринимательство.

Социологический подход к проблеме предпринимательства. Социальный портрет современного предпринимателя. Маргинальность предпринимательских групп. Этническое предпринимательство. "Новая волна" предпринимательства. Предпринимательство и кризисы. Предпринимательство как вид идеологии.

Основная литература:

- Зомбарт В. Буржуа. М.: Наука, 1994. с. 45-49, 82-103.
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М. Аспект Пресс. 1997. Главы 6-7.
- Радаев В. Этническое предпринимательство: Россия и мировой опыт // Полис. 1993. 5. с. 79-87.
- Шумпетер И. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 1982. с. 169-195.
- Casson M. The Entrepreneur: An Economic Theory. Oxford: Martin Roberts. 1982, p. 366-383.

Дополнительная литература:

- Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма /Избранные произведения. М. Прогресс. 1990. с. 61-106, 136-207.
- Радаев В.В. Предпринимательство как новый российский миф // Знание-сила. 1996. 4. с. 8-16.
- Снисаренко А. Этническое предпринимательство в большом городе современной России / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999, с. 138-155.
- Brockhaus R.H. The Psychology of the Entrepreneur /Kent C.A. et al. (eds.) Encyclopedia of Entrepreneurship. Prentice-Hall. Englewood Cliffs, New Jersey. 1982, p. 39-57.
- Hebert R., Link A. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critique. New York. Praeger. 1988.
- Shapero A., Sokol L. The Social Dimensions of Entrepreneurship /Kent C.A. et al. (eds.) Encyclopedia of Entrepreneurship. 1982, p. 72-90.
- Thornton, Patricia H. 1999. " The Sociology of Entrepreneurship." *Annual Review of Sociology* 25: 19-46.

Тема 3. ИСТОРИЯ «СТАРОГО» РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Роль государства в формировании российского предпринимательства. Милитаризм и государственное предпринимательство. Три предпринимательских сословия: дворяне, купцы и крестьяне. Маргинальное положение предпринимательских групп. Слабость рыночных институтов. Традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей. Два корня предпринимательской активности.

Основная литература:

- Радаев В.В. Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // Мир России. Том 4. 1995. 1. с. 159-179.
- Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurship in Imperial Russia. Chapel Hill. University of North Carolina Press. 1982. Chapter 10 (Between Caste and Class), p. 415-427.

Дополнительная литература:

- Барышников М.Н. История делового мира России. М. Аспект Пресс. 1994.
- Бурьшкин П.А. Москва купеческая. М. 1991.
- Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство: очерки истории. М. Прогресс-Академия. 1995.
- Baron S.H. Entrepreneurs and Entrepreneurship in Sixteenth/Seventeenth Century in Russia /G.Guroff, F.V.Carstensen (eds.). Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union. Princeton. Princeton University Press. 1983. p. 84-103.
- Blackwell W.L. The Beginnings of Russian Industrialization, 1800-1860. Princeton, Princeton University Press. 1968.
- Gershenkron A. Social Attitudes, Entrepreneurship, and Economic Development // Explorations in Entrepreneurial History. Vol. YI, 1954. № 1.
- Kaser M.C. Russian Entrepreneurship /Mathias P., Postan M.M. (eds) The Cambridge Economic History of Europe. Cambridge. Cambridge University Press. 1978. Vol. YII. Part II. p. 416-494.
- Owen T.C. Impediments to a Bourgeois Consciousness in Russia, 1880-1905: The Estate Structure, Ethnic Diversity, and Economic Regionalism / Clowes E.W., Kassow S.D., West J.L. (eds) Between Tsar and People: Educated Society and the Quest for Public Identity in Late Imperial Russia. Princeton, Princeton University Press. 1991. p. 75-89.
- Rosovsky H. The Serf Entrepreneur in Russia. Explorations in Entrepreneurial History. Vol. YI, № 4. May 1954. p. 207-233.

Тема 4. СТАНОВЛЕНИЕ НОВОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Основные этапы в развитии предпринимательства в постсоветской России. Эволюция законодательной и нормативной базы. Изменение форм собственности. Спонтанная и регулируемая приватизация. Тенденции накопления капитала.

Основная литература:

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. 6. с. 4-24.

Cook L.J., Gimpelson V.E. Exit and Voice in Russian Managers' Privatisation Strategies // Communist Economics and Economic Transformation. Vol. 7, No. 4, 1995. p. 465-483.

Дополнительная литература:

Радаев В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. Том 3. 1994. 1. с. 36-54.

Стратегии поведения частных предприятий на рынке в современных условиях. М. ИСАП, 1998.

Чепуренко А.Ю., Авилова А.В., Приписнов В.А. Малое предпринимательство в России: тенденции развития /Чепуренко А.Ю. (отв. ред.) Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта. М. 1995. с. 5-39.

Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation. Paris. Organisation for Economic Co-Operation and Development. 1998. Parts 1.2-1.4. p. 17-19, 21-25.

Lieberman I.W., Rahuja S. An Overview of Privatization in Russia / Lieberman I.W., Nellis J. (eds.). Creating Private Enterprises and Efficient Markets. Washington. The World Bank. 1995. p. 7-33.

Radaev V. Practicing and Potential Entrepreneurs in Russia // International Journal of Sociology. Fall 1997, Vol. 27, No. 3, p. 15-21.

Radaev V. Regional Entrepreneurship: The State of Small Business / A Regional Approach to Industrial Restructuring in the Tomsk Region, Russian Federation. Paris. Organisation of Economic Co-Operation and Development Proceedings, 1998. p. 291-294.

Тема 5. СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ И ИМИДЖ НОВОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Каналы рекрутирования новых российских предпринимателей. Основные социально-демографические характеристики предпринимательских групп. Типы и образы российского предпринимателя. Предпринимательство и предприниматели в глазах общественного мнения.

Основная литература:

Заславская Т.И. О бизнес-слое российского общества /Заславская Т.И. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри, М.МШСЭН, 1997, с. 203-225.

Чепуренко А.Ю. (отв. ред.) Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта. М.: РНИСиНП, 1995, с. 157-161, 170-175.

Дополнительная литература:

Бунин И.М. Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России //Полис. 1993. 3: 149-154.

Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М. ОКО. 1994.

Гимпельсон В. Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия // Мировая экономика и международные отношения. 1993. 6: 31-42.

Образ предпринимателя в новой России. М. Центр политических технологий. 1998.

Радаев В. Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. 1993. 9. с. 3-14.

Червяков В.В., Чередниченко В.А., Шапиро В.Д. Россияне о предпринимательстве и предпринимателях //Социологические исследования. 1992. 10. 44-52.

Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation. Paris. Organisation for Economic Co-Operation and Development. 1998.

Khotin L. Old and New Entrepreneurs in Today's Russia // Problems of Post-Communism, January-February 1996. p. 49-57.

Radaev V. Practicing and Potential Entrepreneurs in Russia // International Journal of Sociology. Fall 1997, Vol. 27, No. 3, p. 33-46.

Тема 6. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА И ПРОБЛЕМА ВХОДА НА РЫНКИ

Институциональное понимание рынков. Формальные и неформальные правила. Трансакционные издержки. Административные барьеры входа на рынки. Регистрация и лицензирование деятельности. Финансовые барьеры входа на рынки. Доступ к финансовым ресурсам. Бартерные обмены. Налоговое бремя и уход от уплаты налогов. Доступ к информационным и консультационным услугам.

Основная литература:

Леденева А. Теневой бартер: повседневность малого бизнеса / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999, с. 292-310.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М. Центр политических исследований. 1998. Введение, Глава 4. с. 9-22, 230-285.

Дополнительная литература:

Влияние налоговой системы на деятельность частного и малого бизнеса. М.: ИСАРП, 1998, с. 57-70.

Воздействие государственного и местного регулирования на предпринимательство. Главы 3-5. М. ИСАРП, 1998, с. 33-47.

Микрокредит в странах с переходной экономикой. Париж. Доклад ОЭСР. 1996.

Чох Б. Уклонение от налогов среди малых предприятий: опыт исследования малых фирм Ярославля / Чепуренко А. (отв. ред.) Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х годов). М. РНИСиНП. 1997. с. 310-327.

Яковлев А. Экономика «черного нала» в России: механизмы, причины, последствия / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999, с. 270-291.

Fligstein N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // American Sociological Review. 1996, Vol. 61 (August). p. 656-673.

Lie J. Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23. p. 341-360.

Swedberg R. Markets as Social Structures / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press. 1994. p. 255-282.

Тема 7. ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Роль государственных органов в формировании рынков. Отношения предпринимателей и чиновников. Распространенность коррупции и эволюция взяточничества. Коррупция и предпринимательские стратегии.

Основная литература:

Воздействие государственного и местного регулирования на предпринимательство. Глава 1 (Взаимоотношения предпринимателей с властью и чиновниками). М. ИСАРП, 1998, с. 7-21.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М. Центр политических исследований (при поддержке СІРЕ). 1998. Глава 1. с. 28-81 *или* Радаев В.В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. 3. с. 57-90.

Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. Papers and Proceedings. Vol. 87. No. 2. p. 354-358.

Дополнительная литература:

Радаев В.В. Государство и предприниматель: отношения на микроуровне // Вопросы статистики. 1998. 12, с. 3-8.

Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. 8. с. 4-34.

Цыганов А. Предприниматель и власть: проблемы взаимодействия // Вопросы экономики. 1997. № 6. с. 97-103.

Шихирев П.Н., Нестик Т.А. Социально-психологические аспекты межгруппового конфликта предпринимателей и чиновников /Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. М.: Институт психологии РАН, 1999, с. 127-145.

Johnson, S., Kaufmann, D., and Zoido-Lobaton, P. Regulatory Discretion and the Unofficial Economy, American Economic Review. Papers and Proceedings. Vol. 88, No. 2, May 1998, p. 387-392.

Shleifer A. Government in Transition // European Economic Review. Vol 41. 1997. p. 385-410.

Varese F. The Transition to the Market and Corruption in Post-socialist Russia // Political Studies, 1997, Vol. XLV, p. 579-596.

Тема 8. ПОДДЕРЖАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ДЕЛОВАЯ ЭТИКА

Нарушения деловых обязательств: степень распространенности. Способы поддержания контрактных отношений. Вертикальный и горизонтальный контроль за соблюдением контрактов. Формирование деловых сетей. Этика внеконтрактных отношений. Эволюция деловых сетей.

Основная литература:

- Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М. Центр политических исследований (при поддержке СІРЕ). 1998. Глава 2. с. 107-146 *или* Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999, с. 35-60.
- Macauley S. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study /Granovetter M., Swedberg R. (eds.). The Sociology of Economic Life. Boulder, Oxford. Westview Press. 1992. p. 265-283.

Дополнительная литература:

- Национальная программа «Российская деловая культура». М. Торгово-промышленная палата РФ. 1997. с. 49-56.
- Радаев В.В. Малый и бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. 7. с. 72-82.
- Радаев В.В. Некоторые институциональные условия формирования российских рынков // Социологический журнал. 1998. 3-4, с. 57-85.
- Сапсай Б. Система и механизмы разрешения хозяйственных споров // Предпринимательство в России. 1997. № 3. с. 6-7.
- Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма //Вопросы экономики. 1996. 6. с. 4-24.
- Bhide A., Stevenson H.H. Why Be Honest If Honesty Doesn't Pay // Harvard Business Review. Vol. 68, No. 5, 1990.

Тема 9. ПРОБЛЕМА НАСИЛИЯ В ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Силовая поддержка деловых отношений. Распространенность угроз и насилия в бизнесе. Структура рынка охранных услуг. Основы силового порядка. Динамика отношений насилия. Эволюция легальных и криминальных силовых структур.

Основная литература:

Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования, 1999, № 1, с. 56-65.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М. Центр политических исследований. 1998. Глава 3. с. 165-212 или Радаев В.В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. 10. с. 81-100.

Дополнительная литература:

Глинкина С. К вопросу о криминализации российской экономики // Politekonom. 1997. № 1. с. 49-51.

Клейменов М.А., Дмитриев О.В. Рэкет в Сибири // Социологические исследования. 1995. № 3. с. 115-121.

Крыштановская О.В. Мафиозный пейзаж России // Социологические исследования. 1995. № 8.

Полянский А. Выше «крыши» // Эксперт. 1996. № 2.

Радаев В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // Мировая экономика и международные отношения. 1994. 4: 31-38.

Радаев В.В. Малый и бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. 7. с. 72-82.

Gambetta D. The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection. Cambridge, Mass, 1993.

Volkov, V. Violent Entrepreneurship in Post-Communist Russia, Europe-Asia Studies, 1999, No. 5.

Тема 10. ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ ЭЛИТЫ.

Определение деловой элиты. Каналы рекрутирования деловой элиты. Циркуляция и воспроизводство деловых элит. Фрагментация и консолидация деловых элит. От «новых русских» к олигархам. От олигархов к новым элитам. Формирование национальной элиты.

Чирикова А.Е. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М. Институт социологии РАН. 1997. с. 13-35.

Радаев В.В. Трансформация элит и становление национальной элиты в постсоветской России / Горшков М.К. и др. (ред.) Роль государства в развитии общества: Россия и международный опыт. М. РНИСиНП, 1997, с. 207-216.

Other readings:

Аврамова Е., Дискин И. Социальные трансформации и элиты // Общественные науки и современность. 1994. 3. с. 14-26.

Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М. ОКО. 1994.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-изд. М. Аспект Пресс. 1996. Глава 7, с. 166-183.

Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. М.: Центр политических технологий, 1997.

Шматко Н. Становление российского патроната и бюрократический капитал // Социологические исследования. 1995. 6: 24-36.

Hanley E., Yershova N., Anderson R. Russia - Old Wine in a New Bottle? The Circulation and Reproduction of Russian Elites, 1983-1993 // Theory and Society. Vol. 24 (5). October 1995, p. 639-668.

Radaev V. Reconversion of Elites and Formation of the New Economic Elite in Post-Soviet Russia / Lengyel G., Vedres B. (eds.). Changing Elites and Changing Rules of the Game. Workshop Proceedings. Budapest University of Economic Sciences. 1997, p. 115-123.

Szelenyi I., Szelenyi S. Circulation or Reproduction of Elites During the Postcommunist Transformation of Eastern Europe: Introduction // Theory and Society. Vol. 24 (5). October 1995, p. 615-638.

Тема 7. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Определение “малого предприятия”. Изменение критериев выделения малых предприятий в России. Специальные законы по регулированию и поддержке малого предпринимательства. Система налогообложения и налоговые льготы для малых предприятий. Региональные особенности развития малого бизнеса.

Основная литература:

- Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. 1996. 7. с. 46-58.
- Чепуренко А.Ю. и др. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы тенденции, адаптационные возможности /Горшков М.К., Чепуренко А.Ю., Шереги Ф.Э. (ред.). Осенний кризис 1998 года: Российское общество до и после. М.: РНИСиП, РОССПЭН, 1998, с. 177-183.

Дополнительная литература:

- Алимова Т., Буев В., Голикова В., Долгопятова Т. Малый бизнес в России: Адаптация к переходным условиям // Вопросы статистики. 1995. № 9, с. 42-48, 59-61.
- Малый бизнес России: Проблемы и перспективы. Аналитический доклад. Москва. Российская ассоциация по развитию малого предпринимательства. 1996. Разделы 4-6. с. 80-135, 232-255.
- Об организации и некоторых результатах социальных процессов в малом предпринимательстве. Информационный статистический бюллетень. No. 15, М. Госкомстат РФ. 1997.
- Радаев В. Селекция кризиса // Эксперт. 1999, 5 июля (№ 25), с. 8.
- Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. М. Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. 1998.
- Чепуренко А. Проблема финансирования в российском малом бизнесе (по материалам выборочных социологических обследований) // Вопросы экономики. 1996. 7. с. 59-71.
- Radaev V. Regional Entrepreneurship: The State of Small Business / A Regional Approach to Industrial Restructuring in the Tomsk Region, Russian Federation. Paris. Organisation of Economic Co-Operation and Development Proceedings, 1998. p. 291-294. p. 275-319.

Тема 12. СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Государственные программы поддержки малого предпринимательства. Структура государственных органов поддержки МП. Финансовые механизмы поддержки малых предприятий. Школы бизнеса. Консультативная помощь малым предприятиям. Структура международных программ поддержки малого предпринимательства. Роль предпринимательских объединений и ассоциаций. Роль агентств развития предпринимательства. Региональные структуры поддержки МП. Проблема политического представительства интересов малого предпринимательства.

Основная литература:

Радаев В.В. Проблемы малого бизнеса в сравнительных оценках предпринимателей и представителей структур поддержки предпринимательства / Под ред. Строева Е.С. и др. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики. М. Совет Федерации РФ. 1998. с. 155-160.

Цыганов А. Государственная поддержка малого бизнеса: институциональный аспект / Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта. М., РНИСиНП, 1995, с. 121-139.

Дополнительная литература:

Алимова Т., Буев В. Закон “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации”: Наш комментарий // Предпринимательство в России. 1995. № 1, с. 23-26.

Воздействие государственного и местного регулирования на предпринимательство. М. ИСАРП, 1998.

Государственная поддержка малого бизнеса на региональном уровне // Предпринимательство в России. 1997, № 3, с. 15-23.

Малый бизнес России: Проблемы и перспективы. Аналитический доклад. Москва. Российская ассоциация по развитию малого предпринимательства. 1996. Главы 7-8, с. 136-183, 273-276.

Радаев В.В. Предпринимательство в регионе: состояние малого бизнеса / Региональный подход к промышленной реструктуризации в Томской области РФ. Париж, Организация экономического сотрудничества и развития, 1998, с. 273-316.

Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation. Paris. Organisation for Economic Co-Operation and Development. 1998. Part 3. p. 54-87.

**Ориентировочные темы письменных работ
по курсу «Социология предпринимательства»**

1. Как экономисты объясняют смысл предпринимательской функции.
2. Где искать исторические и социальные корни предпринимательского духа.
3. Как выглядит социальный портрет современного предпринимателя.
4. Как возникает маргинальность предпринимательских групп.
5. Этническое предпринимательство: причины успеха.
6. Можно ли считать предпринимательство разновидностью идеологии.
7. Как разделить традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей.
8. Много ли каналов рекрутирования предпринимателей.
9. Почему столь противоречиво общественное мнение о предпринимательстве и предпринимателях.
10. На чем основан институциональный подход к пониманию рынков.
11. Является ли государство внешней силой в формировании рынков.
12. Явление коррупции и предпринимательские стратегии.
13. Как формируются деловые сети.
14. На чем базируется этика внеконтрактных отношений.
15. Насколько распространено насилие в российском бизнесе.
16. Кого следует считать малым предпринимателем.
17. Нужны ли налоговые льготы для малых предприятий.
18. Как оказать поддержку малых предприятий при минимальных финансовых ресурсах.

Конференции

VR От главного редактора

Перед формальным отчетом о московской конференции по экономической социологии (январь 2000 г.) хотелось бы поделиться несколькими неформальными замечаниями. Для меня как организатора этой конференции она стала особым событием. Помимо важных содержательных обсуждений, она показала, что здесь в России мы способны на большее, нежели очередное мероприятие, организованное по принципу "кто придет" или (что мы делаем намного чаще) по принципу "пригласим знакомых". Мы в состоянии организовать широкую коммуникацию по всем международным правилам, способны обеспечить высокий профессиональный уровень и отследить множество "мелочей", столь важных для подобного дела. А то, что российским эконом-социологам есть, что показать, было ясно и до конференции.

Мы пригласили видных западных ученых, некоторые из которых претендуют на статус живых классиков. Но что для нас не менее важно, удалось собрать многих из наших наиболее дееспособных и талантливых отечественных исследователей. После завершения конференции мы получили немало добрых писем от участников с высокими оценками события. Подобные письма - хорошая поддержка в жизненной борьбе. Пользуясь случаем, еще раз благодарю всех коллег, которые смогли прийти, приехать, прилететь.

Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия

Рощина Яна Михайловна

к.э.н., доцент кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ

E-mail: roshchin@aha.ru

Главная тема крупной международной конференции "Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия", проходившей в Москве 14-15 января 2000 г., - теоретические основы и перспективы развития экономической социологии, актуальна не только в России и странах Восточной Европы, переживающих трансформационный процесс, но и в стабильном Западном мире. Может быть, поэтому здесь собрались более 100 социологов, представлявших 16 стран Европы и США, а также 14 российских регионов.

Это была первая конференция подобного уровня по экономической социологии в России. Организатор конференции - Московская высшая школа социальных и экономических наук (российско-британский постдипломный университет). В числе участников были ведущие зарубежные и отечественные ученые в области экономической социологии. Конференция проводилась как Interim Conference двух ведущих социологических ассоциаций: Международной (Всемирной) Социологической Ассоциации (ISA) (Комитет 02 "Экономика и общество") и Европейской Социологической Ассоциации (ESA) (Исследовательская сеть по экономической социологии). Генеральным спонсором выступил Фонд Джона и Кэтрин МакАртуров.

Пройдя несколько этапов в своем развитии и в определении собственного исследовательского пространства, экономическая социология пережила мощный подъем 90-е годы уходящего века. И Конференция как бы подвела некоторые итоги, стала попыткой, стоя на пороге нового тысячелетия, наметить пути и перспективы ее развития.

Четыре заседания конференции были посвящены следующим сюжетам:

- Новые теоретические перспективы в экономической социологии.
- Социология и трансформация рынков.
- Социологические аспекты неформальной экономики.
- Акторы, социальные структуры и государство в экономике.

Открыла конференцию вводная российская панель, посвященная обзору реформ и развитию экономической социологии в России. В докладе Вадима Радаева «Экономическая социология в России: современное состояние и перспективы» были представлены основные достижения отечественной экономической социологии в рамках советского этапа, хотя и маскировавшиеся, в силу идеологических ограничений, под другими именами, очерчены основные направления изменений в научных парадигмах начиная с 90-х годов и преобладающие исследовательские поля, представлены важные институциональные изменения, в частности, создание специализированных кафедр в ряде ведущих вузов страны. Выступление Татьяны Ивановны Заславской «Российские реформы через призму экономической социологии» показало как неизбежность российских реформ, так и их главные социальные противоречия, а главное, наличие социальных сил, способных преодолеть нынешний кризис.

На первом заседании обсуждались теоретические перспективы науки. Основная идея выступления Николь Биггарт (США) «Социальная организация и экономическое развитие» - необходимость исследования реальных рыночных структур национальных экономик, что позволит найти каждой стране свои пути к успеху, а не пользоваться рецептами для не существующих в реальности рыночных моделей. Понимание культурной укорененности рынков на трех уровнях – социальном, организационном и транзакционном – было представлено в докладе Митчела Аболафия (США) «Интерпретируя рыночные культуры». Дискуссию по важным теоретическим вопросам продолжили выступления П.МакМайлора (Великобритания), Р.Маркеса (Португалия) и П.Линднера (Германия).

В рамках второго заседания рассматривались проблемы трансформации рынков, социальных сетей, рынка труда, социальной стратификации. Главной задачей экономической социологии, согласно докладу Харрисона Уайта (США) «Рынки и фирмы», является интеграция частичных подходов к изучению отдельных фирм и рынков и достижение большего реализма в понимании их функционирования. Дэвид Старк с темой «Гетерархия: распределенная власть и организация многообразия» исследует разнообразие организационных стратегий и развитие сетевых связей Восточноевропейских фирм как адаптацию к высокой неопределенности и скорости трансформаций после 1989 г. Обсуждению проблем трансформации рынка труда, мобильности и миграций, социальных институтов и сетей были посвящены выступления В.Гимпельсона (Россия), В.Якубовича (Россия-США), Ж.Пейксото (Португалия), Ю.Фельдхофа (Германия) и Д.Баннинка (Нидерланды).

Социологические аспекты неформальной экономики рассматривались на третьем заседании. Масштабы распространения теневого рынка в мире весьма значительны, и неудивительно, что эти вопросы привлекают все большее внимание ученых. В своем выступлении на тему «Экономическая социология: рынки, лаги и... культура» Джонатан Гершуни (Великобритания) остановился на важности изучения для современной экономики соотношения времени оплаченного и неоплаченного труда и времени отдыха. Подводя итог изменений в использовании времени в последней трети XX столетия, можно выделить два контрастирующих «идеальных типа» сервисной экономики, связанных соответственно с «либерально-рыночным» и «социально-демократическим» типами политики, а также с контрастирующими образцами гендерного и классового неравенства. Энцо Минджиони (Италия) с докладом «Трансформация систем занятости в эпоху постфордизма и проблема неформального труда» рассмотрел проблему определения неформальной экономики в странах с различными типами экономических систем и рост новых форм труда, в том числе неформальных, как общую тенденцию гетерогенизации занятости, возрастания значимости неформальных социальных ресурсов и контактов. В дискуссии по проблемам неформальных экономических отношений участвовали К.Уоллес (Австрия), Э.Шика (Венгрия), С.Бюссе (США), С.Цвейча (Югославия) и О.Фадеева (Россия).

Четвертое заседание было посвящено обсуждению взаимодействия акторов, социальных структур и государства в экономике. Джордж Ленгель (Венгрия) в выступлении «Экономические акторы и установки: зарождающийся класс предпринимателей и экономическая элита» остановился на вопросах определения предпринимательского слоя в Венгрии, основных критериях успешности их деятельности, ориентациях и установках, а также взаимодействии с экономической элитой. Дэвид Лэйн (Великобритания) представил доклад на тему «Трансформация государственного социализма в России: от “хаотичной” экономики к управляемому государством кооперативному капитализму». Он рассмотрел проблемы, связанные с переходом России к западному типу экономики – несоответствие устанавливаемых экономических правил конечным целям и интересам различных социальных структур, отсутствие необходимых условий, таких, как доминирующие ценности, классовая и институциональная система, а также финансовых средств и власти для перехода к социальной стабильности и новому типу экономической системы. Определяя нынешнее состояние как «хаотичную экономику», в качестве ориентира для экономической политики автор предлагает «управляемый государством кооперативный капитализм». Обсуждение проблем секции продолжили К. Хепфер (Австрия), Б.Конвер (Франция), К.Дандин (Франция), Р.Блом и Х.Мелин (Финляндия).

На заключительном круглом столе представители региональных исследовательских коллективов России и СНГ: Т.Богомолова (Новосибирск), В.Ильин (Сыктывкар), И.Козина (Самара), О.Куценко (Харьков, Украина), Я.Рощина (Москва) и Ю.Веселов (С.-Петербург), выступили с презентациями основных направлений исследований и проектов, ведущихся их коллегами, и обсудили перспективы будущего развития экономической социологии.

Материалы конференции и доклады участников доступны по адресу:

<http://www.msses.co.ru/win/interc/rnet/index.html>

Программа международной конференции

«Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия»

Москва, 14-15 января 2000 года

Приветствие Ректора Московской Школы, профессора Теодора Шанина

– Вводная российская панель

Вадим Радаев	Экономическая социология в России: современное состояние и перспективы
Татьяна Заславская	Российские реформы через призму социологии

– Заседание I. Новые теоретические перспективы в экономической социологии
(Председатель: Харрисон Уайт)

Основные докладчики:

Николь Биггарт	Социальная организация и экономическое развитие
Митчел Аболафия	Интерпретируя рыночные культуры

- Дискуссия

(Председатель: Вадим Радаев)

Питер МакМайлор	Рынок, мораль и отрыв от корней: этика А.МакИнтайра и экономическая социология Карла Поланьи
Рафаэль Маркес	Существует ли закон Грэшема в социологии? На пути к теории взаимности (реципрокности)
Питер Линднер	Институционализация как пространственно-организованный процесс (на примере предпринимательской деятельности)

– Заседание II. Социология и трансформация рынков

(Председатель: Николь Биггарт)

Основные докладчики:

Харрисон Уайт	Рынки и фирмы
Дэвид Старк	Гетерархия: распределенная власть и организация многообразия

– Дискуссия (Председатель: Джонатан Гершуни)

Владимир Гимпельсон	Рынок труда и социальная рестратификация в переходных обществах
---------------------	---

Валерий Якубович	Институты, социальные сети и возможности на рынке труда: соединение работников и рабочих мест в России
Жоао Пейксото	Рынки труда и социальная укорененность: социальные ограничения миграции трудовых ресурсов
Юрген Фельдхоф	Сетевые отношения в новых индустриальных районах
Дуко Баннинк	Способности институционального воздействия (на примере реформы голландской системы социального страхования)

– Заседание III. Социологические аспекты неформальной экономики

(Председатель: Дэвид Старк)

Основные докладчики:

Джонатан Гершуни	Экономическая социология: рынки, лаги и ... культура
Энцо Минжионе	Трансформация систем занятости в эпоху постфордизма и проблема неформального труда

– Дискуссия (Председатель: Митчел Аболафия)

Клер Уоллес	Неформальные экономики и экономическое развитие
Андре Шик	Коррупция инспекторов
Сара Бюсс	Сети и социальный капитал: стратегии повседневной жизни
Слободан Цвейч	Упадок общества в процессе двойного структурирования экономики
Ольга Фадеева	Сельские рынки труда и семейные стратегии

Свободная дискуссия

Заседание IV. Акторы, социальные структуры и государство в экономике

(Председатель: Владимир Ядов)

Основные докладчики:

Дьердь Ленгел	Экономические акторы и установки: зарождающийся класс предпринимателей и экономическая элита
Дэвид Лэйн	Трансформация государственного социализма в России: от «хаотичной» экономики к управляемому государством кооперативному капитализму?

Дискуссия

(Председатель: Энцо Минжионе)

Кристиан Хепфер	Модели перехода, социальный капитал и экономическая деятельность
-----------------	--

Бернар Конвер Экономические диспозиции и политика фирм
Мартина Гадий,
Кристель Дандин Влияние многодивизионной организации современных
корпораций на поведение работников и ее эффективность:
вызов теории социетального эффекта

Раймо Блом,
Харри Мелин Классы и классовое воспроизводство в России 90-х

Свободная дискуссия

– **Круглый стол: Перспективные направления развития экономической социологии** (*Председатель:* Людмила Хахулина)

Выступающие:

Татьяна Богомолова (Новосибирск), Юрий Веселов (Санкт-Петербург), Владимир Ильин (Сыктывкар), Ирина Козина (Самара), Ольга Куценко (Харьков), Яна Рощина (Москва)

“Куда идет Россия?...”

Ежегодный международный симпозиум Интерцентра

С 1993 г. Интерцентр Московской школы социальных и экономических наук организует и проводит ежегодный международный симпозиум под общим названием “Куда идет Россия?...”. Сегодня это один из наиболее представительных российских форумов обществоведов.

Симпозиумы посвящались следующим темам:

- Альтернативы общественного развития.
- Социальная трансформация постсоветского пространства.
- Общее и особенное в современном развитии.
- Трансформация социальной сферы и социальная политика.
- Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год.
- Власть, общество, личность.

Научным руководителем и постоянным президентом симпозиума является академик РАН Т.И.Заславская. По итогам каждого симпозиума выпускается специальный сборник материалов. Всего к концу 1999 г. выпущено шесть книг.

Очередной VII Симпозиум проводился Московской школой 17-18 января 2000 г. под названием "Куда идет Россия?... Власть, общество, личность". Обращаем Ваше внимание на одну из секций Симпозиума, посвященную экономико-социологической проблематике.

Секция №2. Институты власти и трансформация социальной структуры России

1. Заславская Т.И. О социально-трансформационной структуре России.
2. Шкаратан О.И. Реальные группы в социальной структуре современной России.
3. Богомолова Т.Ю. Социальная мобильность россиян по оси материального благосостояния - критерии и итоги.
4. Ильин В.И. Аналитические проблемы изучения среднего класса в России.
5. Хахулина Л.А. Некоторые проблемы исследования формирования среднего класса России.
6. Тихонова Т.Е. Изменения в самоидентификации российского среднего класса.
7. Никулин А.М. Сельская школа как системообразующий институт.
8. Радаев В.В. Забытые властью - портрет новых бедных.
9. Косяева Т.Ю. Взаимодействие с властными структурами как критерий дифференциации слоя российских предпринимателей.
10. Куценко О.Д. Концепт класса и его применимость в исследовании социальной структуры постсоветских обществ.
11. Громова Р.Г. Социальная активность россиян и определяющие ее факторы.
12. Глинчикова А.Г. Публичная сфера в России и на Западе.

Готовится к выходу VII ежегодник с материалами симпозиума.

Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России

Международная конференция

Государственный университет – Высшая школа экономики

(5-6 апреля 2000 г., Москва)

На конференции выступили и.о. директора-распорядителя Международного Валютного Фонда С.Фишер, вице-президент Всемирного банка Н.Линн, представители ОЭСР, ЕБРР.

Работали следующие секции:

1. Макроэкономические условия экономического роста (руководители - О.В.Вьюгин, С.А.Алексащенко, Е.Е.Гавриленков).
2. Институциональные и структурные ограничения экономического роста (руководители - А.Н.Шохин, В.В.Радаев, А.А.Яковлев).
3. Социальная политика и экономическое развитие (Е.Ш.Гонтмахер, Л.И.Якобсон).
4. Государственное регулирование экономики: свобода и правовой порядок (руководители - Я.Кузьминов, М.П.Афанасьев, Ю.А.Тихомиров).

Председатель Организационного Комитета - проф. Е.Г.Ясин

Наибольший интерес для эконом-социологов представляет вторая секция. Приводим ее программу.

Секция 2. Институциональные и структурные ограничения экономического роста.

Руководители - А.Н.Шохин, В.В.Радаев, А.А.Яковлев

Ученый секретарь - Т.В.Пустовалова.

Сессия I. Как реструктурировать экономику

(Председатель - А.Н.Шохин)

Выравнивание экономических условий, развитие конкуренции, регулирование естественных монополий, реструктурирование сельского хозяйства.

Яковлев А.А. Структурные деформации как фактор экономических реформ в России

Сабуров Е. Основные направления структурной экономической политики

Фрайз С. Развитие конкуренции и предпринимательства

Голдберг Реструктурирование предприятий

И./Уоткинс А.

Сессия II. Как защитить права собственности

(Председатель - Е.Сабуров)

Приватизация, институты финансовых рынков, корпоративное управление, защита прав инвесторов, процедуры банкротства.

Васильев Д.В. Корпоративное управление в России: есть ли шанс для

- улучшений
- Кузнецов П.В. Корпоративное управление и результаты деятельности российских предприятий
- Долгопятова Т.Г. Формирование моделей корпоративного контроля в российской промышленности (по материалам обследований предприятий)
- Зимин Д.Б. Проблемы корпоративного управления в телекоммуникационной отрасли
- Хендли К. Роль закона в трансакционных стратегиях российских предприятий

Сессия III. Как вырваться из теневой экономики

(Председатель - В.В.Радаев)

Поведение предприятий, соблюдение деловых контрактов, неплатежи, бартер, уход от налогов, преодоление административных барьеров.

- Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход?
- Карпов П.А. Финансовое состояние российских предприятий
- Литвак Дж. Демонетизация российской экономики
- Мамсен К. Бартер и финансовая дисциплина: принципы стратегического решения
- Клепач А.Н. От экономики неплатежей к денежному хозяйству

Сессия IV. Как создать стимулы для развития

(Председатель - А.А.Яковлев)

Экономическая и предпринимательская культура, качество менеджмента, мотивы к инвестированию, инновационные проекты.

- Радаев В.В. Малые институциональные циклы и предпринимательские стратегии
- Чепуренко А.Ю. Насколько рационально поведение малого предпринимателя
- Липсиц И.В. Российские предприятия: некоторые аспекты оценки инвестиционной привлекательности
- Данилов Ю. Институциональные ограничения инвестиционного поведения российских предприятий
- Гурков И.Б. Преодоление институциональных ограничений при реализации инновационного потенциала высокотехнологичных фирм

Workshop in Economic Sociology in Budapest

György Lengyel

Dept. of Sociology, Budapest Univ. of Economic Sciences

gyorgy.lengyel@soc.bke.hu

On September 24-25, 1999 an international workshop was organized with the title of "**New economic actors, institutions and attitudes in Central and Eastern Europe**" in Budapest in the framework of the Hungarian Sociological Association's conference on the experiences of the '90s. The aim of the workshop was to highlight some of the newly emerging topics of economic sociology challenged by the transformation. Akos Rona-Tas (San Diego) did reinterpret the concepts of risk, uncertainty and trust in this framework. Endre Sik (Budapest) analyzed the findings of a research on a local labor market. (His paper is available in the last English issue of the Hungarian Sociological Review.) Vadim Radaev (Moscow) dealt with the attitudes toward market building. Silvano Bolcic (Beograd) summed up the findings concerning the spread of entrepreneurship in Serbia. Krzysztof Jasiecki (Warsaw) dealt with the institutional reasons of the weakness of business associations during the transformation. Mladen Lazic (Beograd) and Balazs Vedres (Budapest) analyzed the changing structure of economic elites and the constellation of economic power. David Lane (Cambridge) applied the term of "chaotic capitalism" on the description of the Russian economic system. Krzysztof Zagorski (Warsaw) analyzed the trends and social explanations of expectations concerning living conditions. Alexander Stoyanov (Sofia) presented the methodological tools and substantive findings of corruption monitoring

A workshop proceedings volume is planned to collect the papers.

Всероссийский Конгресс социологов
"Общество и социология: новые реалии и новые идеи"

состоится 27-30 сентября 2000 г. в Санкт-Петербурге
на базе Санкт-Петербургского государственного университета

Проблематика конгресса

1. Изменяющееся общество: проблемы теории.
2. Российское общество: состояние, тенденции, перспективы.
3. Современная социологическая мысль.

В рамках Конгресса будет работать секция "Экономическое сознание и экономическое поведение". В числе выступающих планируются Ю.В.Веселов, Д.П. Гавра, Е.В. Капусткина, В.В. Радаев, Г.Н. Соколова.

International Society for New Institutional Economics
Annual Conference, September 22-24, 2000,
Tübingen, Germany

Oliver E. Williamson President

Local Organizers: Rudolf Richter and Joachim Starbatty

Note: Registration deadline extended to July 1st, 2000.

The registration fee will be DM 225 before July 1, 2000 and DM 450 after July 1, 2000 (fees include initial gathering, coffee-breaks, lunches, conference dinner and farewell dinner). Registrants must also be current members of ISNIE. For additional information on memberships and registration see

<http://www.isnie.org>

or contact **isnie2000@uni-tuebingen.de**.

Draft Program

Key Lectures:

Paul Joskow

Transaction Cost Economics and Competition Policy

Reinhard Selten

On Bounded Rationality

I. Panel Discussion: How Evolutionary Is the New Institutional Economics, and Why Has Evolutionary Economics Been So Hard to Operationalize?

Douglass North • Ekkehart Schlicht • Oliver Williamson • Ulrich Witt

II. Institutional Environment: Argentina

Mark P. Jones, Sebastian Saiegh, Pablo Spiller, Mariano Tommasi, Amateur Legislators, Professional Politicians: The Argentina Congress during the XX Century (Jones Presenting)

Matias Iaryczower, Pablo Spiller and Mariano Tommasi, Judicial Independence in Unstable Environments: Argentina Judiciary 1936-1998, (Spiller presenting)

Matias Iaryczower, Sebastian Saiegh and Mariano Tommasi, Coming Together: The political Economy of Argentina's Federalism (Saiegh Presenting)

Pablo Spiller and Mariano Tommasi, The Institutional Determinants of Public Policy: Theory and the Argentina Case (Tommasi Presenting)

III. Agricultural Institutions

Lee Alston Agricultural Contracts over Time: Individual, Community and Governmental Influences (with Joseph P. Ferrie)

Kyle Kauffman Do Women Matter? Household Structure, Risk, and Agrarian Contracts (with Maristella Botticini)

Alan Dye The Political Economy of Land Privatization In Argentina and Australia, 1810-1890 (with Sumner La Croix)

Francesco Galassi Dr Pangloss, I presume? Functionalism and the Evolution of Institutions: Seven centuries of Italian sharecropping contracts, 821 to 1517 AD

IV. Incentives and Contracting

Jean-Jacques Laffont Incentives and Group Behavior

Manuel Gonzales-Diaz Design of Contracts: Formalization vs. Implicit Safeguards (with Susana Lopez-Bayon and Juan Ventura)

Allison Fine Contracting for Credibility: A Political Analysis of Investment Under Uncertainty

Tian Zhu Contract Law, Authority, and the Firm (with Susheng Wang)

V. Contracts and Organization

Travis Taylor A Transaction Cost Approach to Offsets in Government Procurement

Dean Williamson The Structure of Contracts in Cooperative R&D: Evidence from NCRA filings of R&D Joint Ventures (with Suzanne Majewski)

Erin Anderson Threats to Inter-Organizational Relationships: Safeguarding Performance and Continuity when Opportunism is Suspected (with Sandy D. Jap)

Tetsuo Wada Post-Contracting Innovations and Contingent Payment Scheme in Patent Licensing Contracts (with Noriyuki Yanagawa)

VI. Competing Theories

Nicholas Argyris The Dynamics of Organizational Debate (with Vai-Lam Mui)

Bart Nooteboom Agent Based Computational Transaction Cost Economics (with Tomas Klos)

Sven Haugland Explaining Vertical Integration: Transaction Cost Economics and Competence Considerations (with Boge Gulbrandsen)

Armelle Maze

Bargaining versus Posted price Selling : A transaction cost approach

VII. Distribution Channels

Benito Arrunada Ownership and Performance in Car Distribution

Janet Bercovitz An Analysis of the Contract Provisions in Business-Format Franchise Agreements

George Hendrikse Ownership Structure in Agrifood Chains: The Marketing Cooperative

Jean-Marc Chappuis Transaction costs and artisanal food products (with Dominique Barjolle)

VIII. Governance Alignments

Kyle Mayer Governance Alignment and Contractual Performance

Margherita Turvani Mismatching by design: the 'make or buy' in human resources and the development of innovative capabilities of the firm.

Regina Birner Co-management of Natural Resources - A Transaction Costs Economics Approach to Determine the "Efficient Boundaries of the State (with Heidi Wittmer)

Stephane Saussier Institutional Environment and the Cost of Transacting Intangibles: The Case of Technology Licensing Agreements (with Christian Bessy and Eric Brousseau)

IX. Banking and Finance

Uwe Vollmer Why Do Intermediaries Hold Equity Shares? An Incomplete Contracting Explanation of Universal Banking

D. Bruce Johnsen Soft Dollar Brokerage, Portfolio Management, and Private Information

Margaret Polski Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry

Christophe Destais Transaction Costs Theory, Asset Specificity and Risk Valuation. An Analysis Based on the Example of Project Finance Transactions

X. Political Risk

Beatrice Weder Catastrophic Political Risk versus Creeping Expropriation: An Analysis of Political and Regulatory Risks in Private Infrastructure Investment in LDCs (with Mirjam Schiffer)

Bennet Zelner Political Institutions, Political Competition and Investment Strategy in the Electric Utility Industry: A Cross-national Study (with Witold Henisz)

Phil Keefer Political institutions and regulation: financial crises, checks and balances, and encompassing interests

Pieter Ruys Service-Specific Economic Regimes

XI. Property Rights: I

Paul Zak Why One-Third? (with Rick Geddes)

Gary Libecap Political Processes and the Common Pool Problem: The Federal Highway Trust Fund (with Ronald N. Johnson)

James Dunlevy Property Rights in Baseball: An Empirical Test of the Coase Theorem (with William E. Even and Donald J. Cymrot)

XII. Property Rights: II

Elizabeth Robinson Squatters, Investment, and Endogenous Property Rights

Pedro Galilea Property Rights On The Forest Resources (with Josemari Aizpurua)

Stefan Okruch The Evolution of Property Rights in European Civil Law: Competition and Cooperation among Jurisdictions

Stefan Voight The Violent and the Weak: When Dictators Care About Social Contracts (with Roland Kirstein)

XIII. Economic Reform in China: I

Sonja Opper Structural Change in China: The Contribution of Dual-track Ownership Reforms

Loren Brandt Why Do Governments Privatize? (with Joanne Roberts and Li Hongbin)

Sonia Wong The Political Economy of Market Formation--The Rise and Demise of the Regional Stock Trading Centers in China

Jeffrey Nugent (with Cheng Hsiao and Harrison Cheng) On the Importance of Managerial Autonomy in a Transition Economy: Some Evidence from China's TVE's

XIV. Economic Reform in China: II

Quiren Zhou The Nature of the Public-Owned Enterprise (POE) in China: Missing Owners? (with Hong Liang)

Yingyi Qian Understanding China's Market Transition from the Perspective of New Institutional Economics

Colin Xu The Complementarity and Substitutability of Incentives: Evidence from Managerial Incentive Contracts (with Chong-En Bai)

Yaohui Zhao Labor Compensation in Cash or Kind: Evidence from China

XV. Economic Reform in Russia

Vadim Radaev Informalization of Rules in Russian Economy

Andrei Shastitko The Phenomenon of the “Right of Economic Authority” in the Russian Transitional Economy (with Vitali Tambovtsev)

Constantin Sonin Political Capture of Bankruptcy in Transition (with A.Lambert-Mogiliansky and E.Zhuravskaya)

Yaroslav Kouzminov Economic Reforms in Russia: From Local Networks to Global Economy (with Maria Yudkevich)

XVI. Economic Reform in Eastern Europe and Russia

Mary Shirley Bad Corporate Governance OR Looting? A Reexamination of the Czech Privatization Experience (with Robert Cull, Jana Matesova)

Markus Brem Institutional Change in the Czech Republic: The Case of Agricultural Organizations (with Bogdan Buduru)

Mathilde Mesnard Institutional complementarity and corporate governance: a reassessment of the Russian transition failure

David O'Brien Peasant Households before and after the 1998 Financial Collapse in Russia (with Valeri Patsiorkovski)

XVII. Informal Organizations

Barbara Krug

Entrepreneurship in New Markets: Institutions, Organizational Identity and Survival (with Laszlo Polos)

Hakan Pihl

Price, Authority, Trust and Rules - Co-ordination Mechanisms and Co-ordination Forms

Binyam Reja

The Industrial Organization of Corruption: What is the Difference in Corruption Between Asia and Africa (with Antti Talvitie)

Jorge Miguel Streb

Economic Development as a Matter of Political Geography. The Argentine Experience (with Pablo Druck)

XVIII. Evolutionary Conditions

Victor Nee

Institutional Change, Path Dependence and Emergent Social Order

Klaus Kathe

The “Nature” of the Firm - Functionalist vs. Developmental Interpretations (with Ulrich Witt)

Constantine Iliopolus

The Evolution of the Greek Cooperative Laws: From the First to the Last Order of Economizing

Wolfgang Kerber

Corporate Law, Regulatory Competition and Path Dependence (with Klaus Heine)

XIX. Experimental Economics

Ernst Fehr Fairness and Institutions - Neglected Interactions

Kevin McCabe, Brian Kench Financial versus Physical Transmission Rights: an Experimental Study

Carine Staropoli How far do changes in market institutions increase efficiency ? An experimental analysis of the reform of the Electricity Pool of England and Wales (with Stephane Robin)

XX. Law, Politics, and Institutions

Regis Coeurderoy Are there Legal Determinants of Capital Structure ? An European Comparison

John Drobak The Constitutional Protection of Property Rights: Lessons from the United States and Germany

Bertin Martens The institutional economics of foreign aid

Ludger Woessman Institutions of the Education System and Student Performance: The International Evidence

XXI. Corporate Governance

Mike Sykuta Deregulation and Board Composition: Some Evidence of the Value of the Revolving Door (with Eric Helland)

Peter Klein Strong Managers, Strong Owners: An Analysis of LBO Associations (with John Chapman)

Kirsten Foss Assets, Attributes, and Ownership (with Nicolai Foss)

David Moss Limited Liability and the Birth of American Industry: Theory Meets History

XXII. Network Forms

Michael Witt Networking for Profit: Information Loops and Informational Advantage in Japan

Kurt Annen Social Capital Governance and Membership Assignment in Social Networks

Bertrand Quelin Strategic Outsourcing and Contract: A Transaction-Cost Analysis (with Jerome Barthelemy)

Trevor Knox The Organizational Fitness of Winemaking under Different Appellation Regimes

XXIII. Regulation and Deregulation

Carlos Pereira Institutional Change and the Design of Regulatory Agencies in Brazil (with Bernardo Mueller)

Volker Beckman Investments, Governance Structures, and Prices in Evolving Markets The Case of Hog Transactions in Poland (with Silke Boger)

Anne Yvrande Regulatory Reforms of Railways in Europe : from Hierarchies to Hybrids

Joseph Reid On The Inefficiency Of Political Democratic Markets (with Yakir Plessner)

XXIV. Unassigned

Scott Masten Public Utility Ownership in 19h-Century America: The 'Aberrant' Case of Water

Bruno Frey Institutions Affect Motivation and Selection

Claude Menard Contractual Choice and Performance

Lyndal Drennan The Determinants of Firm Performance Control: a Transaction Cost Economics Explanation