

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 2, № 3, 2001

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

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

Проект осуществляется при поддержке
Московской высшей школы социальных и экономических наук (www.msses.ru)

Журнал выходит пять раз в год.

№ 1 - январь, № 2 - март, № 3 - май, № 4 - сентябрь, № 5 - ноябрь.

Содержание

Вступительное слово	3
<u>Новые тексты</u>	
Радаев В. В.	
Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы.....	5
<u>Взгляд из регионов</u>	
Иващенко Н. Н.	
Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры	27
<u>Дебютные работы</u>	
Серикова Т. Л.	
Неравенство в заработной плате и личные характеристики работников (анализ экономических и социологических подходов).....	44
<u>Новые переводы</u>	
Саймон Кларк	
Российский рынок труда (<i>перевод М.С.Добряковой</i>)	90
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Филиппо Барбера	
Экономическая социология в Италии (<i>перевод М.С.Добряковой</i>)	104
Новикова Е. Г.	
Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии	112
<u>Новые книги</u>	
Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил	116
Средний класс в России: количественные и качественные оценки (<i>Пальчикова О. В.</i>)	118
<u>Исследовательские проекты</u>	
Причины и масштабы распространения бедности городского населения России в контексте адресной социальной помощи беднейшим	123
Профессиональное образование в современной России: социальные детерминанты неравенства доступа, мотиваций и спроса	125
<u>Учебные программы</u>	
Фадеева О. П.	
Программа семинарских занятий по курсу "Экономическая социология"	128
<u>Конференции</u>	
Модернизация экономики России	136
Программа «Окно в Россию». Международная встреча некоммерческих организаций «Строительство гражданского общества в России»	139

VR Вступительное слово главного редактора

Представляем новый номер нашего журнала. Он завершает первый годичный цикл из пяти номеров. Это событие для нас, безусловно, знаменательное. Хотя подводить итоги пока, видимо, рановато.

Замечу, что со стороны коллег появился интерес уже не только к нашим текстам, но и к самому опыту создания электронного журнала. Это позволяет надеяться, что со временем число таких журналов возрастет.

В рубрике **«Новые тексты»** я предлагаю Вашему вниманию свой новый (неопубликованный) текст. Это часть более объемной теоретической работы, выполненной в рамках нового институционализма в экономической социологии. Речь идет о построении неинституциональной исследовательской схемы для анализа российской хозяйственной деятельности.

В рубрике **«Взгляд из регионов»** нас ожидает работа Н.Н.Ивашиненко из Нижегородского государственного университета. Она предлагает схему исследования финансового поведения населения.

Размещенный в рубрике **«Дебюты»** текст Т.Л.Сериковой – выпускницы МВШСЭН – одна из лучших магистерских работ Московской школы. В ней даются теоретические интерпретации и эмпирические приложения теории человеческого капитала. Сегодня автор имеет возможность применить эту «буржуазную» теорию в работе на фабрике с символическим названием «Большевик».

В рубрике **«Новые переводы»** предлагается фрагмент текста о российском рынке труда Саймона Кларка (Университет Уорвика, Великобритания). Коллеги, знакомые с исследованиями Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО), несомненно хорошо знают и работы данного автора.

В рубрике **«Профессиональные обзоры»** очередной страновой материал - “Экономическая социология в Италии”, переведенный из Европейского Ньюслеттера “Экономическая социология” (автор – Филиппо Барбера). Признаемся, что мы пока не слишком много знаем о работах итальянских исследователей, за исключением, пожалуй, А.Мартинелли и Э.Минджиони. Данный обзор позволит хотя бы отчасти восполнить этот пробел.

В этой же рубрике дается **второй обзор электронных ресурсов** в области экономической социологии Е.Г.Новиковой. Подобные обзоры в дальнейшем будут регулярными. Когда закончатся ресурсы российского Интернета (а это произойдет, к сожалению, очень скоро), передвинемся на зарубежные поля. Там будет, где разгуляться.

В разделе **«Новые книги»** мы представляем Вашему вниманию книгу, которая, надеемся, выйдет в свет к началу будущего учебного года, - Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ-ВШЭ - Инфра-М, 2001. Книга посвящена тому, как реализовать самостоятельный исследовательский проект - от чистой идеи до презентации готовых результатов. Она фокусируется на типичных трудностях и ошибках, которые возникают на пути студента или уже опытного исследователя.

В рубрике также размещена рецензия О.В.Пальчиковой на книгу "Средний класс в

России: количественные и качественные оценки" (М. ТЕИС, 2000). Подробнее об этом проекте можно прочитать в нашем предыдущем номере.

В рубрике **«Исследовательские проекты»** мы начинаем знакомить коллег с наиболее интересными проектами, получившими финансирование в рамках программы «Социальная политика: реалии XXI века» (при поддержке Фонда Форда). Перечень этих проектов уже предлагался нами в предыдущем номере. В данном случае речь идет о двух проектах, реализуемых под руководством Я.М.Рошиной и Л.Н.Овчаровой.

Далее мы размещаем очередную **«Учебную программу»**. Это программа семинарских занятий по экономической социологии, подготовленная О.П.Фадеевой (Новосибирский государственный университет).

В рубрике **«Конференции»** дается информация о, пожалуй, наиболее представительной в политическом отношении конференции по экономическим вопросам, которую когда-либо приходилось собирать академическому учреждению. Она состоялась в Государственном университете - Высшей школе экономики в апреле 2001 г.

Кроме этого, Вы найдете краткий отчет об очередной акции международной программы «Окно в Россию».

* * *

Напоминаем, что следующий номер нашего журнала выйдет в сентябре 2001 г. До встречи осенью.

Новые тексты

ИР Мы предлагаем Вашему вниманию новый (неопубликованный) текст, который является частью более объемной теоретической работы, выполненной в рамках неинституционального подхода в экономической социологии.

Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы¹

Радаев Вадим Валерьевич

E-mail: radaev@hse.ru

О новом институционализме (вводные замечания)

Настоящий период характерен растущей популярностью новых институциональных течений. Набирает силу новый институционализм в экономической теории. Как известно, его родоначальником считается Р.Коуз, опубликовавший еще в 1937 г. свою знаменитую статью «Теория фирмы»² и ставший более чем полвека спустя нобелевским лауреатом по экономике. А наиболее обстоятельно теоретические основания нового направления были представлены О.Уильямсоном и Д.Нортом³.

В отличие от старого американского институционализма Т.Веблена, Дж.Коммонса и У.Митчелла, новый институционализм значительно ближе к неоклассической экономической теории, не стремится порывать с ней связи, речь идет скорее о достраивании и модификации традиционной микроэкономики. Однако вносимые новыми институционалистами изменения довольно существенны. Они усиливают предпосылку методологического индивидуализма и распространяют предпосылку о максимизации полезности на все типы действий. В то же время серьезному ограничению подвергается предположение о рациональности поведения, поскольку принимается концепция Г.Саймона об «ограниченной рациональности» [bounded rationality]. Обращается внимание на угрозы оппортунистического поведения заинтересованных хозяйственных агентов или, говоря словами О.Уильямсона, следования своему интересу неблагоприятными средствами [self-interest seeking with

¹ Мы хотели бы поблагодарить Нила Флигстина за его ценные комментарии к первому варианту данной работы.

² См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

³ См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997; Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Теория фирмы. СПб: Экономическая школа, 1995. С. 411-442; Williamson O.E., Masten, S. (eds.). The Economics of Transaction Costs. Berkeley: University of California, 1999.

guile] – путем утаивания и искажения информации, отлынивания и нарушения обязательств⁴. Оппортунизм связан со специфичностью активов и возникающей вследствие этого асимметрией информации, не позволяющей эффективно контролировать действия хозяйственных агентов. Именно учет фактора ограниченной рациональности и предотвращение оппортунистического поведения обуславливают необходимость хозяйственных организаций в противовес рыночному взаимодействию⁵.

Еще один важный сдвиг связан с тем, что новые институционалисты вводят в анализ временную перспективу, переходя от разовых и полных контрактов к рассмотрению неполных контрактов (*incomplete contracts*), предполагающих определенную длительность во времени, т.е. «отношенческую контрактацию» (*relational contracting*)⁶.

В новом институционализме часто выделяют два течения. Первое – *неоинституционализм*, оно не посягает на методологическое «ядро» экономической теории и затрагивает только ее «защитный пояс» (И.Лакатос). Второе течение обозначается как *новая институциональная экономическая теория*. Здесь делаются попытки ревизовать часть основополагающих предпосылок неоклассики⁷. С конкретным разнесением концепций и их авторов по двум этим течениям наблюдается изрядная путаница⁸. Но и в том, и в другом случае речь идет о попытках явной ревизии традиционного экономического подхода, и оба направления, на наш взгляд, вносят вклад в развитие «экономического империализма», связанного с продвижением экономической теории сначала в смежные, а затем и в более отдаленные объектные области.

К концу 1980-х - началу 1990-х годов направление нового институционализма заявило о себе и в социологии. Сразу оговоримся, что к данному направлению мы относим не любое социологическое изучение институтов, а лишь те исследования, которые развиваются в отчетливой связи с новой институциональной экономикой, включая явные заимствования терминов и концептуальных схем (в первую очередь, речь идет о теории прав собственности, структур управления, трансакционных издержек и пр.). Данное направление весьма активно развивается американской социологией в рамках теории организаций. В зависимости от того, какого рода факторы акцентируются в исследовательских программах, в *американском институционализме* мы условно выделяем два течения. Первое может быть названо культурно-ориентированным (П.Димаджио, У.Пауэлл, Н.Биггарт и др.), второе – властно-ориентированным (У.Бейкер, Н.Флигстин и др.)⁹.

⁴ См.: *Furubotn E.G., Richter R.* The New Institutional Economics: An Assessment /*Furubotn E.G., Richter R. (eds.)*. The New Institutional Economics. Тьбинген: J.C.B. Mohr, 1991. P. 4.

⁵ См.: *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат. 1996.

⁶ См.: *Радаев В.В.* Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 29-31.

⁷ См.: *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 6.

⁸ Об этом см.: *Шаститко А.Е.* Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. С. 26-28.

⁹ См.: *Baker W.E.* The Social Structure of a National Securities Market // *American Journal of Sociology*. Vol. 89. 1984. No. 4. P. 775-811; *Biggart N.* Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1998 (1989); *Fligstein N.* The

Параллельно американскому направлению все большую известность приобретает *новый французский институционализм*. Предложенная Л.Болтански и Л.Тевено экономическая теория конвенций рассматривает множественные порядки обоснования ценности [orders of worth] и способы координации хозяйственных взаимодействий¹⁰.

Итак, определенная часть социологов начала проявлять пристальный интерес к тому, что происходит в новой институциональной экономической теории и, более того, интенсивно заимствовать ее концептуальный материал¹¹. Одни из них тяготеют к более формальным и логически строгим построениям О.Уильямсона, другие испытывают симпатии к более «мягкому», историко-ориентированному подходу Д.Норта. На первый взгляд, ситуация выглядит несколько странно, ибо сделанное новой институциональной экономикой «открытие», что «институты имеют значение» (institutions matter), для социологов не может быть новостью. Они занимались их изучением с момента возникновения социологической дисциплины. Означает ли это, что социологи, забыв о собственных корнях, бросились имитировать достижения более мощной профессиональной корпорации экономистов. Думается, что дело обстоит несколько более сложным образом.

Стремление к заимствованию служит очередным проявлением кризиса современной социологии (который, заметим, стал ее привычным состоянием). В немалой степени этот кризис питается неудовлетворенностью социетальными структуралистскими подходами, страдающими экономическим и культурологическим детерминизмом. Сегодня и марксистские категории производственных отношений, и функционалистские системы ценностей, с помощью которых основная часть социологов долгое время привычно объясняла основы макропорядка, кажутся слишком абстрактными, чтобы объяснять практики повседневного действия человека. В результате вопрос об основаниях социального действия, которые не являются по отношению к нему чем-то внешним и безразличным, не находит удовлетворительных решений. В этих условиях творческие заимствования из смежных областей в рамках нового институционализма становятся для социологии инструментом обновления собственных подходов, попыткой «вливать свежую кровь».

На наш взгляд, важно и то обстоятельство, что делается шаг навстречу именно экономической теории. Появляется шанс на некий перелом во взаимоотношениях между двумя дисциплинами. Дело в том, что формирование облика экономической социологии с середины прошлого столетия происходило не столько в критическом

Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press, 1990; *Powell W., and DiMaggio P.* (eds.). The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

¹⁰ См.: *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69-84; *Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. Том 2. 2001. № 1. С. 88-122 //www.ecsoc.msses.ru; *Болтански Л., Тевено Л.* Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. Том 3, 2000. № 3. С. 66-83.

¹¹ См.: *Baker W.E. Faulkner R., and Fisher G.* Hazards of the Market: the Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships, American Sociological Review, Vol. 63. April 1998. P. 147-177; *Nee V.* Sources of the New Institutionalism, in: Brinton M. and Nee V. (eds.). The New Institutionalism in Sociology, New York: Russell Sage Foundation, 1998. P. 1-16; *Fligstein N.* Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms// Экономическая социология. Том 2. 2001. № 1. С. 4-25 //www.ecsoc.msses.ru.

противостоянии экономическим подходам, сколько в отрыве от них. Формально критики было более, чем достаточно - только ленивый не критиковал «традиционных экономистов», но делалось это довольно поверхностно. Марксисты (за некоторыми исключениями, такими, например, как аналитический марксизм Дж.Ремера) не желали принимать маржиналистских подходов и апеллировали скорее к классической политической экономии девятнадцатого столетия. Теория структурного функционализма была слишком «философской» и замкнутой на самое себя. Более «приземленные» направления индустриальной социологии первоначально выросли из прикладных психологических разработок. Важное субстантивистское направление, заложенное трудами К.Поланьи, было связано с социальной и экономической антропологией. Все эти столь разные направления объединяло заметное безразличие к состоянию и тенденциям развития экономической теории. Теоретические заимствования из последней, разумеется, наблюдались и в тот период, но материал черпался социологами из других источников. Добавим, что безразличие экономистов и социологов было взаимным. Интерес первых к происходящему в стане социологии был и по сей день остается поверхностным и неустойчивым (если не принимать всерьез ритуальные заверения о необходимости междисциплинарных исследований).

В настоящее время содержательная связь с новыми течениями в экономической теории по-прежнему остается слабым местом экономической социологии. Однако сами попытки установления и укрепления подобной связи заслуживают внимания. И новый институционализм становится одной из таких попыток: из экономической теории берутся основополагающие предположения об индивидуальном выборе, которым не хватало социологической мысли, а из социологии – представления о структуре ограничений индивидуального выбора, которым не находилось места в традиционных экономических рассуждениях¹². Традиционная социология игнорировала человека, способного принимать индивидуальные решения и делать осознанный выбор, а в традиционной экономической теории этот человек «повисал» в безвоздушном пространстве в отсутствие поддерживающих социальных структур. Следуя за новой институциональной экономической теорией, пытающейся осуществить синтез старого институционализма и традиционной неоклассики¹³, новый институционализм в социологии пробует соединить достижения новой институциональной экономики и традиционной социологии¹⁴.

Успех попыток подобного синтеза означал бы, помимо прочего, переход от априорного отрицания экономического подхода к выработке содержательной критической позиции в его отношении. Ибо при всех заимствованиях у экономического социолога не может не сохраняться серьезной неудовлетворенности экономическими построениями, которые зачастую слишком формальны, внеисторичны, не специфицированы по отношению к социальным группам, исходят из стабильных предпочтений и абстрактной «природы человека». Так что присматриваясь и производя заимствования, эконом-социологи пробуют выработать свое собственное понимание. Оно отличается, впрочем, и от традиционных социологических взглядов. Так, институты понимаются уже не как отвлеченные схемы и идеальные стандарты поведения. Речь идет о

¹² См.: *Nee, V. Sources of the New Institutionalism*. P. 12.

¹³ См.: *Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория*. С. 31.

¹⁴ См.: *Fligstein N. Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms* // Экономическая социология. Том 2. 2001. № 1. С. 4-25 //www.ecsoc.msses.ru.

правилах, которые регулируют практики повседневной деятельности и поддерживаются ими. Для экономической социологии такое переосмысление роли институтов есть ни что иное, как прямой путь к выработке социологии рынков, которая опиралась бы на адекватную теорию действия¹⁵. В свою очередь, это поможет разработать осмысленные и в то же время операциональные исследовательские схемы, недостаток которых по-прежнему столь остро ощутим.

Исходная исследовательская схема

Используя понятия нового институционализма, мы попытаемся построить исследовательскую схему (своего рода теоретическую модель), с помощью которой можно будет нарисовать более или менее целостную экономико-социологическую картину деятельности хозяйственных агентов в современной России. Каковы основные требования, предъявляемые к подобной схеме? Она должна содержать:

- сквозную систему понятий, описывающих порядок действия и взаимодействия хозяйственных агентов;
- операциональные определения этих понятий, которые могут быть использованы для выработки индикаторов и измерения параметров хозяйственного действия и обрамляющей его институциональной среды.

В последующих построениях институты будут рассматриваться в качестве исходного пункта рассуждений. Однако основной единицей анализа для нас являются не сами институты, а *действие*, понимаемое в веберовском духе – как внутренне осмысленная деятельность, ориентированная на действия других¹⁶. Следуя экономико-социологическому подходу, мы рассматриваем экономическое действие как форму социального действия, как нечто укорененное в социальных отношениях и структурах¹⁷, т.е. втягиваем более широкий, чем это присуще традиционной экономической теории, социальный контекст¹⁸.

Избранный нами «акционистский» подход задает общий ракурс для анализа институциональных ограничений. Оставив в стороне макромодели, описывающие институциональное устройство в масштабах всего общества, и не задаваясь вопросами о том, построен или не построен в России «рынок», завершился или не завершился здесь «переходный период», мы обратимся к анализу деятельности хозяйственных агентов на микроуровне. Наше внимание будет концентрироваться на локальных порядках [local orders], оформляющих действия хозяйственных агентов в рамках

¹⁵ См.: Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28-37; Lie J. Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23. P. 341-360.

¹⁶ См.: Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602–603, 625–626.

¹⁷ См.: Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. Vol. 91. November 1985. No. 3. P. 481-510.

¹⁸ Чтобы подчеркнуть отличие от традиционного экономического подхода, мы будем использовать понятия «хозяйственного действия» и «хозяйственных агентов» в противовес термину «экономический», благо русский язык допускает два разных перевода и толкования термина «economic».

определенных рыночных сегментов, и на связях между этими локальными порядками. Наконец, отметим, что в данной работе в качестве основного типа хозяйственного агента выбрана хозяйственная фирма и ее руководитель (предприниматель или менеджер), хотя многие элементы предлагаемой ниже схемы могут быть впоследствии использованы и в анализе деятельности домашних хозяйств.

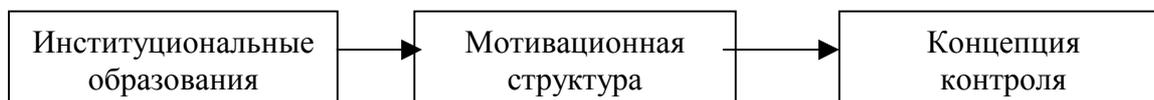
Начнем с исходного определения *институтов*, которые понимаются в неоинституциональном ключе как *правила поведения и способы поддержания этих правил*. Мы полностью солидарны с тем, что институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневное действие хозяйственных агентов. Вместе с тем мы хотим подчеркнуть важный дополнительный момент – помимо этого, институты фиксируют *типологические элементы действия*, связанного с соблюдением или несоблюдением правил. В таком понимании институты образуют не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия. Институты также включают типичные способы заполнения этой структуры, что еще более тесно связывает их с практиками повседневного действия.

Рассмотрим исходную структуру правил и способов их поддержания, которые задают рамки хозяйственной активности. В качестве отправного пункта мы используем исследовательскую схему, предложенную американским эконом-социологом Нилом Флигстином¹⁹, которая содержит три основных элемента:

- институциональные образования, или институциональные устройства [institutional arrangements], позволяющие агентам организовывать свою деятельность на рынках;
- мотивационную структуру агентов [structure of incentives], определяющую непосредственные побудительные причины их действий;
- концепции контроля [conceptions of control], помогающие выработать понимание хозяйственных процессов и стратегии собственного действия.

Три указанных элемента организованы следующим образом: институциональные образования воздействуют на структуру мотивов хозяйственных агентов и совместно выражаются в концепциях контроля (см. Схему 1). Далее нами будет предложена модифицированная и дополненная версия указанной исследовательской схемы. Мы пройдем по ее основным элементам и постараемся кратко сформулировать операциональные определения основных понятий.

Схема 1. Исходная исследовательская схема



Права собственности и структуры управления

¹⁹ См.: Fligstein N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // American Sociological Review. Vol. 61 (August 1996). P. 656-673; Fligstein N., Mara-Drita I. How to Make a Market: Reflections on the Attempts to Create a Single Market in the European Union // American Journal of Sociology. Vol. 102. No. 1 (July 1996). P. 1-33.

Итак, **институциональные образования** есть правила, которые являются одновременно основанием и результатом хозяйственных действий. Их структура включает следующие основные элементы:

- права собственности;
- структуры управления;
- правила обмена.

Раскроем содержание этих элементов (см. Схему 2). Чтобы развернуть какую-либо хозяйственную деятельность, нужно прежде всего получить и определить **права собственности** [property rights]. Они понимаются нами как обоснованные (легитимные) притязания хозяйственных агентов на распоряжение ограниченными ресурсами и извлекаемыми доходами. Эти права предполагают существование формального правила (закона), но не сводятся к нему, а включают также специфический способ его интерпретации хозяйственными агентами²⁰. В данной работе выделяются два вида притязаний: на ресурсы и на доходы.

Хозяйственная деятельность начинается с *притязаний на ресурсы* [claims on resources]. Они связаны с входом на рынок, присвоением прав собственности, исключением (ограничением) доступа других агентов к этим правам и реализуются посредством:

- получения прав на осуществление деятельности (регистрация предприятия и лицензирование деятельности);
- получения доступа к ресурсам (материальным, финансовым, трудовым, нежилым помещениям и коммуникационным сетям).

Если удалось развернуть хозяйственный процесс, то возникают *притязания на доходы* [claims on revenues]. Они сопряжены с распределением получаемых доходов, присвоением их части, защитой располагаемых прав собственности и результатов их использования от посягательств со стороны других агентов. При этом притязания на доходы со стороны других агентов могут быть:

- формальными (законными), реализуемыми в виде налогов, официальных отчислений, процентов, комиссионных;
- неформальными (незаконными), реализуемыми в виде взяток, «откатов» и прочих платежей, не фиксируемых в официальной бухгалтерской отчетности.

Формальные притязания порождаются отношениями с разными агентами, которые имеют свои специфические объекты для притязаний, а именно:

- налоги и обязательные платежи – со стороны государства, которое обеспечивает легитимность прав собственности;
- прибыль, проценты или дивиденды - со стороны собственников, предоставивших ресурсы;
- оплата труда и комиссионные - со стороны рыночных агентов, оказавших деловые услуги по экономической реализации прав собственности.

²⁰ Например, право на реституцию (возврат собственности бывшим владельцам) должно включать конвенциональное представление о нелегитимности ее экспроприации у бывших владельцев в предшествующий период.

Неформальные притязания, в свою очередь, выражаются в практиках вымогательства и оказания неформальных деловых услуг (в том числе теневых и откровенно криминальных). Обусловленные ими неформальные платежи связаны с такими действиями, как:

- уход от налогов и обязательных платежей;
- подкуп представителей контролирующих государственных органов;
- использование силовых методов в хозяйственной деятельности и защита от насилия.

Получив и специфицировав права собственности на использование ресурсов и присвоение доходов, фирмы делают следующий шаг - выстраивают *структуры управления* [governance structures]. В нашей схеме это второй вид институциональных образований (см. Схему 2). С их помощью фирмы отгораживают себя от рынка и устанавливают контроль над рыночными сегментами. Эти структуры включают:

- вертикальную интеграцию;
- управленческие схемы.

Вертикальная интеграция определяет способы, с помощью которых фирмы устанавливают собственные границы и пределы своей деятельности. В ней выделяются две основные формы:

- предприятие (фирма);
- бизнес (деловой контур).

Предприятие (фирма) заключает трансакции в рамки одного юридического лица с фиксированным управленческим центром и централизованными финансовыми потоками²¹.

Бизнес предполагает более гибкую, нежели единое предприятие, форму организации. Речь идет о группе предприятий, обладающих формальной независимостью, но управляемых из единого центра, консолидирующего финансовые потоки. Данный центр может выступать в качестве легко идентифицируемой управленческой компании, головного предприятия или банка, а может носить размытый, дисперсный характер. В последнем случае управленческий центр, контролирующий финансовые потоки, не имеет институционального оформления и представлен управленческой командой, которая держится на персональных контактах. Подобные формы интеграции называют холдинговыми структурами или интегрированными бизнес-группами²². Они образуются в результате отпочкования дочерних предприятий, а также установления финансового контроля над другими, ранее независимыми предприятиями без их формального поглощения. Добавим, что бизнес-структуры являются промежуточной

²¹ Ввиду важности, еще раз обратим внимание на введенное разделение понятий - «предприятие» и «бизнес». Под *предприятием* будет пониматься юридическое лицо, созданное для ведения хозяйственной деятельности. А *бизнес* будет рассматриваться как хозяйственная структура, имеющая единый управленческий центр (управленческую команду) и реализующая целостную деловую стратегию. С этой точки зрения бизнес может состоять из совокупности взаимосвязанных фирм в одной или нескольких сферах деятельности. Понятия предприятия и фирмы используются нами как синонимы.

²² См.: *Панне Я.Ш.* Олигархи. Экономическая хроника. 1992-2000. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

формой между вертикальной интеграцией в форме предприятия и горизонтальной интеграцией в форме деловых сетей, о которых речь пойдет ниже.

Формы вертикальной интеграции помогают реализовать разные *управленческие схемы*, с помощью которых хозяйственные агенты пытаются стабилизировать и контролировать рынки. Управленческая схема определяет структуру бизнеса и включает следующие основные параметры:

- состав и характер входящих в данный бизнес звеньев (подразделений или отдельных предприятий);
- формы связей между звеньями;
- потоки ресурсов между звеньями.

Раскроем отдельные элементы управленческой схемы. *Состав и характер звеньев* - их количество и функциональное предназначение - определяет структуру бизнеса. Она может включать производящие единицы, разного рода посредников, инвестиционные, расчетные и инфраструктурные единицы, звенья информационной и силовой поддержки. Важный элемент структуры бизнеса - организационно-правовые формы, в которые облачены звенья деловой цепи.

Формы связей между звеньями данного бизнеса предполагают системы переплетенной собственности в формах единого, совместного или перекрестного владения акциями, переплетенного директората (личной унии), однонаправленных или перекрестных ресурсных потоков, наконец, неформальных личных связей между руководителями.

Наконец, организуются *потоки ресурсов между звеньями*, предполагающие порядок взаимодействия, или обмена между звеньями. Он включает политику внутрифирменных ценовых трансфертов, сроки и формы платежей, формы перераспределения доходов между звеньями.

Единство вертикальной интеграции и управленческих схем создает то, что мы назовем *деловым контуром* - конфигурацией бизнеса, выстроенной для внутреннего обмена правами собственности и внутреннего контроля над ресурсными потоками. Тем самым, мы поддерживаем трактовку бизнеса не как одной точки или совокупности точек на карте хозяйственных взаимодействий, представленных отдельными фирмами, но как относительно замкнутой цепи со сложной структурой, помогающей манипулировать, с одной стороны, потоками ресурсов, а с другой, - оценками этих ресурсов²³.

Правила обмена и деловые сети

Когда права собственности специфицированы (по крайней мере первоначально) и выстроены исходные структуры управления, нужно позаботиться о *правилах обмена* [rules of exchange]. Это третий элемент институциональных образований (см. Схему 2). Правила обмена определяют порядок взаимодействия между независимыми фирмами и разными бизнесами. Они регулируют выбор деловых партнеров, характер деловых отношений, порядок исполнения сделок. В целом правила обмена оформляют следующие виды деятельности:

²³ См.: Stark D. Ambiguous Assets for Uncertain Environment: Heterarchy in Postsocialist Firms // Экономическая социология. Том 1. 2000. № 2. С. 7-36 //www.ecsoc.msses.ru.

- подбор деловых партнеров и клиентуры;
- заключение контрактных и неконтрактных деловых соглашений;
- поддержание деловых соглашений;
- интеграцию разных бизнес-структур.

Первая задача - *подбор деловых партнеров и клиентуры*. Он осуществляется с помощью маркетинговых исследований, поиска и обработки деловой информации о потенциальных контрагентах, проверки их платежеспособности, а также предложения клиентам своих собственных продуктов посредством рекламных кампаний и PR-акций.

Когда контрагенты определены, необходимо позаботиться об оформлении взаимоотношений с ними. *Заключение деловых соглашений* предполагает ведение переговоров и оформление сделок. Первоначально могут заключаться пробные и дискриминационные контракты, снижающие риск первичного взаимодействия с новыми контрагентами. Затем можно переходить к полноценным контрактам.

Общеизвестно, что сам факт подписания контракта еще не означает, что можно спать спокойно. Возникают новые заботы, связанные с *поддержанием деловых соглашений* [enforcement] - обеспечением их выполнения, установлением контроля над реализацией обязательств и применением санкций в случае их нарушения. По способу оформления деловые соглашения делятся на формальные контрактные соглашения и неформальные деловые соглашения (скрытые контракты) [tacit agreements or implicit contracts]. Соответственно, поддержание деловых соглашений тоже может иметь формальный (публичный) и неформальный (частный) характер.

Формальное поддержание деловых соглашений (в первую очередь, контроль за выполнением контрактных обязательств) осуществляется в публичной сфере при решении спорных вопросов или в случае прямого обмана со стороны контрагентов. Оно связано с применением формальных санкций, привлечением для разрешения конфликтов судебных и арбитражных органов, третейских судей и официальных посредников, а при возникновении угрозы насилия – легальных силовых структур.

Если формальные способы не эффективны или оказываются неприемлемыми по тем или иным причинам, применяются *неформальные (частные) способы регулирования деловых соглашений*. Они предполагают горизонтальное взаимодействие – либо между непосредственными участниками сделки, либо с привлечением авторитетной третьей стороны на неофициальной основе. Среди способов частного урегулирования деловых соглашений [private ordering] следует назвать:

- введение дополнительных условий, не оговоренных формальным контрактом (например, использование «черного нала»);
- гибкую корректировку контрактных условий, в том числе их смягчение в пользу контрагентов (например, предоставление непредусмотренных ранее скидок);
- побуждение контрагентов к выполнению обязательств путем неформальных переговоров и апелляции к нормам деловой этики;
- использование против контрагентов формальных санкций со стороны государственных органов на основе неформальных (политических и коммерческих) соглашений с представителями этих органов (например, организация внеочередной проверки налоговой полицией);

- давление на контрагентов посредством использования компрометирующих материалов;
- применение силовых санкций в форме угроз и прямого насилия по отношению к контрагентам²⁴.

Традиционный экономический взгляд на рыночные сделки предполагает, что они заключаются между автономными хозяйственными агентами, которые каждый раз принимают относительно независимые решения. Такого рода отношения в основном формальны, не специфичны и открыты. На место одного хозяйственного агента в условиях конкуренции всегда может прийти другой. Между тем, развитие деловых отношений приводит к образованию устойчивых связей между партнерами, которые приобретают менее формальный и более специфический характер, определяемый с учетом знания конкретных партнеров и выработки доверия к ним. Это означает переход от разовых контрактов к *отношенческим контрактам* (relational contracting)²⁵.

На основе отношенческих контрактов складываются формы *интеграции разных бизнесов* - горизонтального объединения самостоятельных хозяйственных агентов, которые независимы в финансовом и управленческом отношении, но имеют устойчивые и переплетенные деловые связи (см. Схему 2). Они включают:

- стратегические альянсы;
- деловые сети.

Стратегические альянсы [strategic alliances] определяются нами как деловые коалиции, основанные на устойчивых связях между независимыми партнерами, в том числе, на заключаемых ими скрытых контрактах.

Когда относительно устойчивые связи распространяются на достаточно широкий круг независимых хозяйственных агентов, формируются *деловые сети* [business networks]. Они представляют совокупность множественных переплетенных связей в рамках более или менее разветвленной группы бизнесов, т.е. множественные стратегические альянсы²⁶.

²⁴ Подробнее о силовом способе регулирования контрактных отношений см.: Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования 1999. № 1. С. 56-65; Радаев В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81-100; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. Глава 3.

²⁵ «Таким образом, безличные контрактные отношения замещаются контрактными отношениями, в которых облик сторон играет немаловажную роль» (Williamson O.E. The Economics of Governance: Framework and Implications /Langlois R.N. (ed.). Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 185).

²⁶ О важности сетей для понимания поведения фирм и структуры бизнеса в целом см.: Кастельс М. Становление общества сетевых структур / Новая постиндустриальная волна на Западе (под ред. В.Л.Иноземцева). М.: Academia, 1999. С. 492-505.

См. схему 2 в Приложении в конце статьи

Деловые сети выполняют несколько взаимосвязанных *функций*, а именно:

- распространение общедоступной и конфиденциальной информации;
- рейтингование (ранжирование) предприятий и формирование репутаций;
- установление доверительных отношений и уменьшение степени неопределенности;
- оказание взаимопомощи на формальной и неформальной основе;
- снижение транзакционных издержек, связанных со взаимодействием с незнакомыми партнерами²⁷.

Вовлеченность в деловые сети, таким образом, является важной частью социального капитала, обеспечивающей предприятию или бизнесу экономические ресурсы, а предпринимателю профессиональный престиж. Деловые сети каждого хозяйственного агента различаются своей *конфигурацией*. Они могут быть открытыми (разомкнутыми) и закрытыми (замкнутыми) в зависимости от того, насколько легко в них допускаются новички и «чужаки». Вдобавок, каждая фирма, как правило, включена сразу в несколько разных деловых сетей.

Каждая из сетей может быть описана набором операциональных параметров. К таким *параметрам, определяющим конфигурацию сети*, следует отнести:

- плотность сети;
- степень централизации сети;
- силу деловых связей;
- тесноту связей;
- устойчивость сети;
- степень формализации связей.

Плотность сети [density] – наиболее простой показатель, измеряемый количеством связей с другими агентами.

Степень *централизации сети* измеряется количеством структурных пустот [structural holes]²⁸. Структурная пустота образуется в том случае, когда контрагенты данного хозяйственного агента не связаны между собой, т.е. принадлежат к разным сетям и связываются воедино посредством данного агента, оказывающегося в центре взаимосвязи.

Относительная *сила деловых связей* определяется характером отношений с контрагентами. Она определяется их структурной близостью - наличием совместной или перекрестной собственности, персональных контактов представителей управленческих команд. Там, где отсутствуют обмен правами собственности и плотные

²⁷ См.: Радаев В.В. Сетевой мир // Эксперт. 2000. 27 марта (№ 12). С. 34-37.

²⁸ См.: Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995.

информационные связи между контрагентами, деловые связи следует считать слабыми²⁹.

Теснота деловых связей понимается как их интенсивность, характеризуется наличием или отсутствием постоянных партнеров и измеряется количеством сделок, совершенных с одними и теми же партнерами в течение определенного периода времени.

Устойчивость сети зависит от длительности деловых контактов с совокупностью контрагентов во времени.

Наконец, *степень формализации связей* определяется наличием и значимостью скрытых контрактов и неформальных (в том числе «теневых») деловых связей.

Деловые сети не складываются автоматически или стихийно, их создание требует внимания и целенаправленных усилий. Поэтому деловые сети, независимо от степени формализации, поддерживаются, во-первых, соблюдением контрактных обязательств, а во-вторых, оказанием *взаимных неформальных услуг*, т.е. дополнением контрактных обязательств неформальными соглашениями. Последние приносят в формальные контрактные отношения гибкость, обеспечивая долговременным партнерам по бизнесу селективные преимущества (привилегии) на индивидуальной основе³⁰.

Важно отметить, что стратегические альянсы и деловые сети могут включать не только непосредственных поставщиков и потребителей продуктов и услуг, но также агентов рыночной инфраструктуры, представителей органов государственной власти и силовых структур. Властные и силовые структуры, конечно, не являются обычными рыночными агентами. Они призваны, в терминах М.Вебера, «утверждать формальный порядок». Но, помимо этого, они также выступают в качестве «экономически активных» агентов³¹. И нет никаких серьезных оснований при институциональном анализе рынков исключать чиновников и силовиков из числа хозяйственных агентов.

Заключение стратегических альянсов с властными и силовыми структурами приводит к установлению отношений *патронажа* в отношении данной фирмы. Когда орган государственной власти или влиятельный чиновник берет ее «под свое крыло», то фирма обеспечивается защитой как от рэкетиров, так и от низовых контролирующих органов. Помимо относительного спокойствия, патронаж обеспечивает и нечто более важное – государственные заказы. Чиновники стремятся распределять их среди «своих» фирм. Одновременно создаются институциональные каналы, по которым, при необходимости, сами чиновники получают политическую и материальную поддержку. При этом возможны варианты, когда представители властных и силовых структур

²⁹ Используя разделение на сильные и слабые связи, М.Грановеттер рассматривал их как связи между индивидами и группами. В этом случае сила связей означает наличие родственных или дружеских связей в противоположность менее близким и случайным знакомствам (*Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. Vol. 91. 1985. No. 3 P. 1360-1380*). С известными корректировками можно применить данный критерий по отношению к связям между предприятиями и бизнесами.

³⁰ О некоторых формах привилегий для постоянных партнеров см.: *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.*

³¹ *Weber M. Economy and Society. Vol. 1. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 74-75.*

включаются в деловую сеть данного бизнеса и когда фирма или бизнес становятся частью их собственной деловой сети.

Деловые взаимоотношения не сводятся к заключению и исполнению сделок. Интеграция на основе контрактных отношений между разными бизнесами поддерживается также в форме *внеконтрактных объединений*, включающих деловые ассоциации и клубы. *Деловые ассоциации* – это формальные объединения фирм, имеющих сходное институциональное устройство, структуру мотивов и концепции контроля. При этом фирмы не обязательно выступают в качестве деловых партнеров. Они могут быть, например, политическими партнерами, используя брэнд ассоциации и лоббируя совместные интересы во властных структурах. Участники ассоциации вполне могут быть и конкурентами, договаривающимися о правилах игры, которые не ущемляют, по крайней мере явно, ничьих интересов. Организуются ассоциации по разным формальным признакам:

- отраслевому (например, Лига содействия оборонным предприятиям);
- территориальному (например, Сибирская международная ассоциация крупных, средних и малых предприятий);
- размеру предприятий (например, Российская ассоциация развития малого предпринимательства);
- гендерному признаку (например, Ассоциация женщин-предпринимателей России);
- общеполитическому (например, Российский союз промышленников и предпринимателей).

Наконец, возникают *деловые клубы* – неформальные объединения представителей фирм и бизнесов, которые также не обязательно являются непосредственными партнерами. Их связи имеют более персональный характер, опираются на длительные личные знакомства. Клубная система выполняет более широкие функции, нежели политическая консолидация и лоббирование интересов. Ее роль не сводится и к решению деловых вопросов в неформальной обстановке. Речь идет о социальном оформлении групп *делового сообщества*, о выработке и транслировании соответствующих манер поведения и стилей жизни.

Таким образом, в аналитических целях целесообразно выделить четыре ступени на оси, связывающей вертикальную интеграцию и рынок (см. Схему 3):

- предприятие (фирма);
- бизнес (деловой контур);
- деловая сеть;
- рынок.

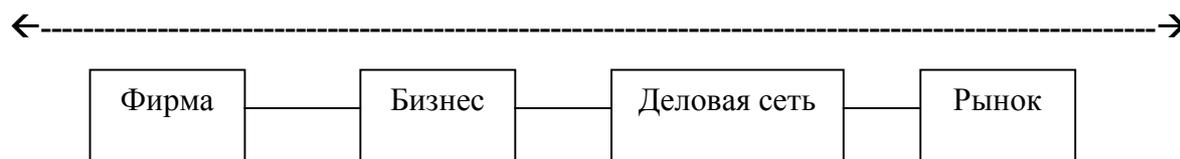
Мы характеризуем *предприятие* (фирму) как единое юридическое лицо, *бизнес* – как консолидированный деловой контур, включающий цепь взаимосвязанных предприятий (самостоятельных юридических лиц), которые находятся под единым контролем, а *деловые сети* – как продукт интеграции независимых предприятий и разных бизнесов. Предприятие или бизнес выступают в качестве хозяйственных агентов, а деловая сеть представляет собой устойчивую связь между хозяйственными агентами. В заключение необходимо подчеркнуть особое значение бизнеса и деловой сети как «промежуточных

форм», располагающихся между рынком и административной иерархией³². Эти формы очень часто ускользают от внимания, которое традиционно сосредоточено на макроэкономическом анализе рынков, а на микроуровне сводит основную единицу анализа к уровню отдельных предприятий.

Схема 3. Формы интеграции хозяйственных агентов

**Вертикальная
интеграция**

**Рыночная
контрактация**



Мотивационная структура и концепции контроля

Перейдем к рассмотрению второго элемента исходной исследовательской схемы. Институциональные образования формируют среду, в которой складывается *мотивационная структура* хозяйственных агентов. Под «мотивом» мы понимаем внутреннее побуждение к действию, его непосредственную осмысленную причину. Традиционная экономическая теория предполагает, что хозяйственными агентами движут в основном *экономические интересы*. Экономико-социологический подход, которого мы придерживаемся, предусматривает более широкий круг ключевых мотивов. Так, помимо экономических интересов, действия агентов также структурируются *культурно-нормативными схемами*, включающими идеальные и практические стандарты поведения, разделяемые агентами и санкционируемые обществом. Культурно-нормативные схемы формируют специфические социальные контексты, в рамках которых определяются и переопределяются существующие правила. Они порождают ограничения, в рамках которых складывается конкретное содержание экономических интересов.

Исследовательская схема Н.Флигстина, с которой мы начинали свои рассуждения, построена именно на этих двух основаниях. Однако мы считаем, что следует пойти дальше, ибо только их недостаточно для относительно целостного описания практик повседневного действия. Мы предлагаем включить в рассматриваемую модель третий элемент – *принудительное воздействие* [coercive pressures]. Действие под давлением принуждения принципиально отличается и от эгоистического следования интересу, и от соблюдения принятых норм³³. Оно возникает как результат жесткой реализации властных позиций. Принуждение создает условия, при которых выбор у агентов существенно ограничен или практически отсутствует, а их действие подкреплено

³² Подробнее об этом см.: *Granovetter M. Business Groups*, in: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453-475.

³³ См.: *Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп*. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. *Collins R. Theoretical Sociology*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich. 1988. P. 435-447.

угрозой насилия. Мы полагаем, что этот очень важный элемент часто несправедливо выпадает из поля зрения.

Таким образом, общая структура мотивов представляется нами в виде следующей триады (см. Схему 4):

- экономические интересы;
- культурно-нормативные схемы;
- принудительное воздействие.

Влекомый экономическим интересом, человек руководствуется критериями экономии издержек и получения выгоды; принуждение воплощается в формах неэкономического контроля; социальные нормы закладывают фундамент деловых взаимоотношений и этики бизнеса³⁴.

Схема 4. Мотивационная структура хозяйственных агентов



Наконец, институциональные устройства и мотивационные структуры находят свое отражение в **концепциях контроля**, вырабатываемых хозяйственными агентами³⁵. Это третий элемент исходной исследовательской схемы (см. Схему 5). Такие концепции означают наличие определенных мировоззрений [worldviews], позволяющих агентам

³⁴ О сложной структуре хозяйственной мотивации см.: Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. Глава 4. М.: Аспект Пресс, 1997. См. также: Радаев В.В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности // Социологический журнал. 1997. № 1-2. С. 183-200.

³⁵ Речь идет не о внешнем контроле над деятельностью хозяйственных агентов, а именно об их собственном контроле над рыночной средой.

объяснять структуру рынков и интерпретировать действия других. Концепции контроля определяют стратегии фирмы или бизнеса (с кем иметь дело, и на каких основаниях), избираемые хозяйственными агентами по отношению к своим партнерам, клиентам и представителям государственной власти. Операционализация концепций контроля - дело не простое. По нашему мнению, это понятие включает следующие ключевые элементы:

- определение смыслов и выработка множественных интерпретаций происходящего;
- множественные оценки наличных и потенциальных ресурсов;
- деловые стратегии, фиксирующие относительно постоянные интересы;
- способы легитимации собственных действий.

Пройдемся по элементам концепций контроля. *Выработка смыслов* происходящего и трактовка рыночной ситуации производятся агентами в ряде пересекающихся смысловых полей. Ситуация может интерпретироваться, скажем, в терминах общего развала и хаоса или, наоборот, в терминах возрастающей экономической активности и относительного благополучия. Так, например, нарастание объема взаимных неплатежей между предприятиями может объясняться как следствие:

- дефицита денежной массы;
- невыполнения государством своих платежных обязательств;
- неэффективности работы предприятий и несоответствия производимой продукции спросу;
- оппортунистического поведения менеджеров, уводящих ресурсы от кредиторов и налоговых органов;
- использования неплатежей как инструмента вынужденного кредитования.

В каждом случае делаются соответствующие выводы и предлагаются различные меры по изменению сложившегося порядка. При этом агенты не только используют значения, распространяемые в смысловых полях, но и могут переключаться с одного смыслового поля на другое, а также сами создавать новые поля (или интерпретативные рамки) в процессе институционального строительства³⁶.

Исходя из того, как определяется смысл происходящего, производится *оценка и переоценка ресурсов*: специфицируется форма собственности (в том числе, соотношение государственных и негосударственных активов), показываются прибыли или убытки, фиксируются суммы, предназначенные для налоговых отчислений. Для этого меняются организационно-правовые формы, эмитируются ценные бумаги, используются разные формы бухгалтерского учета. Все они определяют структуру фирмы или бизнеса и их текущее состояние применительно к специфической рыночной ситуации³⁷. В результате бизнес может оказаться консолидированным или распределенным, а фирма – исправным плательщиком или хроническим должником.

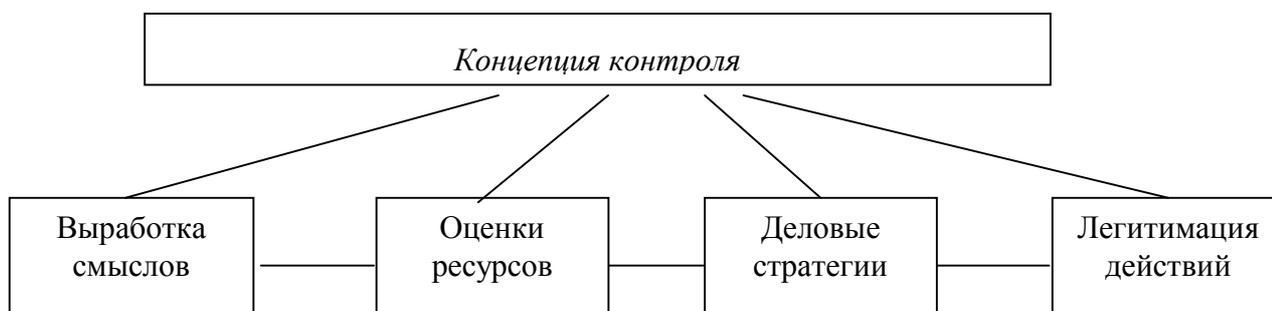
³⁶ См.: *Fligstein N.* Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms // *Экономическая социология*. Том 2. 2001. № 1. С. 4-25 //www.ecsoc.msses.ru.

³⁷ См.: *Stark D.* Ambiguous Assets for Uncertain Environment: Heterarchy in Postsocialist Firms // *Экономическая социология*. Том 1. 2000. № 2. С. 7-36 //www.ecsoc.msses.ru.

Когда имеется трактовка ситуации и оценены ресурсы, предстоит выработать *деловую стратегию*. Деловая стратегия - кульминационная точка концепции контроля. Она определяет более или менее устойчивую и осмысленную линию поведения фирмы или бизнеса, которая нацелена на реализацию их относительно долгосрочных интересов и рисует пучок векторов развития. Стратегия не обязательно предполагает модель идеального состояния, которого фирме или бизнесу нужно достичь в перспективе. Она представляет траекторию начального движения и принципы, которыми они должны руководствоваться в своей деятельности. В процессе выработки деловой стратегии собирается необходимая информация, проводятся маркетинговые исследования, организуются деловые переговоры, разрабатываются бизнес-планы. Именно наличие такой стратегии превращает хозяйственных агентов в действительных *акторов*. Без нее говорить о существовании акторов в собственном смысле слова, на наш взгляд, не вполне правомерно.

Выработка деловой стратегии не сводится только к определению параметров движения. Нужна еще *легитимация действий* агентов. Она связана с обоснованием их собственного выбора и своей линии поведения в глазах других агентов и общественного мнения. Это важная часть имиджа фирмы или бизнеса, способ оправдания предпринятых и планируемых действий (в том числе и не вполне благовидных), способных вызвать ожесточенную критику или даже формальные санкции. Например, приходится объяснять, чем вызваны просроченные задолженности по заработной плате и налогам. Или с какими целями проводится реструктуризация фирмы, осуществляется дополнительная эмиссия, разводняющая ее капитал? Деловая стратегия всегда, прямо или косвенно, затрагивает интересы других агентов, и потому не может замыкаться в пределах фирмы или отдельного бизнеса (см. Схему 5).

Схема 5. Концепция контроля хозяйственных агентов



В целом концепции контроля определяют, что нужно делать хозяйственным агентам, чтобы успешно достичь поставленных целей. На операциональном уровне данные концепции выражаются в *принципах действия* [guiding principles of action], которые служат основанием относительно устойчивого выбора в повседневной хозяйственной жизни. Они формируются на базе не отвлеченных идеальных стандартов, а опыта практической деятельности. В качестве примеров подобных принципов можно привести следующие императивы:

- «следует ожидать постоянного изменения законов и способов их истолкования»;
- «нельзя платить все налоги, станешь неконкурентоспособным»;

- «работа в тени не является криминалом»;
- «нужно иметь своих людей в ключевых организациях»;
- «нельзя никому доверять в деловых отношениях – обманут («кинут»)».

В принципах действия в снятом виде отражается специфика институциональных образований и понимание того, как и в какой степени соблюдать (или не соблюдать) формальные правила.

Проблема эффективности институтов

Еще одно исходное положение нового институционализма указывает на то, что функционирование институтов (как формальных, так и неформальных) в большинстве случаев связано с ненулевыми *транзакционными издержками*. Это дополнительные издержки, которые в противоположность прямым (трансформационным) издержкам не связаны с процессом производства продуктов и услуг, а представляют издержки обслуживания самого процесса обмена. В кратком определении *транзакционные издержки представляют собой издержки, сопряженные с присвоением, спецификацией и защитой прав собственности, построением структур управления, заключением и обслуживанием деловых соглашений*³⁸.

Виды транзакционных издержек многообразны. Они могут быть вызваны официальными (формальными) платежами (например, уплатой государственных пошлин) и нелегальными выплатами (допустим, платой за теневое обналичивание средств), с приобретением обычных (всеобщих) прав и получением индивидуальных льгот и привилегий. Они могут выступать как дополнительные некупаемые расходы, а могут экономить трансформационные или совокупные издержки.

Представители институциональной экономической теории часто отводят экономии транзакционных издержек роль чуть ли не универсального критерия и всеобщего измерителя эффективности хозяйственных институтов как на макроуровне, так и на уровне предприятия. Нам кажется, что измерение транзакционных издержек на уровне национальной экономики через оценку масштабов «транзакционного сектора», предпринятое, например, Д.Нортом и Дж.Уиллисом³⁹, сильно смещает рамку рассмотрения, уводя измерения в сторону от изначального «микроэкономического» содержания этих издержек. Кроме того, оперирование национальными показателями легко порождает упрощенные и сомнительные выводы по поводу их динамики⁴⁰.

³⁸ Транзакционные издержки связаны в основном с платой не за сами ресурсы (например, за аренду помещений), а за получение права на их использование (скажем, взятка за предоставление помещений в аренду), не с оплатой контрактных обязательств, а с обеспечением условий их выполнения.

³⁹ См.: Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 16-17.

⁴⁰ К подобным выводам следует отнести предположение о необходимости снижения транзакционных издержек в национальной экономике при «смене типа экономической системы» (см.: Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: Анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. 12. С. 62, 66). Впрочем, столь же сомнительно выглядело бы предположение о том, что они должны возрастать.

Но и на локальном уровне использование критерия экономии трансакционных издержек затруднено ввиду принципиальной разнородности их состава. Дело в том, что этот состав был сформулирован «по остаточному принципу» – к трансакционным отнесли все то, что не включалось в трансформационные (производственные) издержки. Поэтому приходится складывать, скажем, затраты на приобретение лицензии, маркетинговые исследования, оплату охранных структур и многие другие. А если сюда же включают все налоговые отчисления (что нам лично кажется весьма сомнительным), то трансакционные издержки и вовсе превращаются во что-то рыхлое и безразмерное. А значит, необходима более тщательная работа по структурированию трансакционных издержек, выделению в их составе нескольких, относительно однородных статей расходов.

Существуют трудности и с операционализацией и измерением отдельных элементов трансакционных издержек. Весомая часть таких издержек имеет неформальный характер, не фиксируется в договорах и отчетах, а «теневую» бухгалтерию никто нам открывать не собирается. Но даже в тех случаях, когда трансакционные издержки фиксируются в официальной бухгалтерской отчетности, их очень часто невозможно отделить от «производственных» издержек⁴¹.

Наконец, проблемы поджидают нас и в процессе интерпретации динамики трансакционных издержек. Дело в том, что одна и та же деловая стратегия может приводить к снижению одних и росту других издержек. Например, установление неформальных связей с представителями органов государственной власти вызывает дополнительные расходы, но экономит средства при решении бюрократических вопросов. К тому же, снижение определенных элементов трансакционных издержек (например, расходов на информацию или обучение персонала) далеко не всегда является желаемой целью. Дополнительные издержки (скажем, расходы на рекламу) могут приносить и немалые дополнительные выгоды – в ближайшей или отдаленной перспективе. Вдобавок, мотивы, которыми руководствуются хозяйственные акторы, как мы уже указывали, выходят за рамки экономии издержек. Таким образом, применяя формальный критерий экономии трансакционных издержек, не следует его фетишизировать и приписывать ему слишком широкие функции.

Но главное, понятие *эффективности хозяйственных институтов* выходит далеко за пределы нейтральной и «объективной» калькуляции издержек – трансформационных и трансакционных. Многие ее важные параметры связаны с тем, как сами агенты расценивают существующие правила с точки зрения своей практической деятельности. Попробуем суммировать те элементы, из которых складывается оценка эффективности правил деятельности с точки зрения хозяйственных агентов в указанном, более широком смысле. В их число входят:

- выгодность/затратность выполнения правила – велики ли относительные трансакционные издержки его соблюдения или несоблюдения;

⁴¹ «Трансакционные издержки... состоят из издержек, которые... поддаются измерению, и издержек, которые с трудом поддаются измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т.д., а также потери от недостаточного надзора и контроля. Наличие этих неизмеряемых издержек затрудняет точную оценку общей величины трансакционных издержек, порожаемых определенным институтом» (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 93).

- степень формализации правила – степень детализации, с которой прописаны и утверждены условия его соблюдения;
- прозрачность правила – насколько оно непротиворечиво и понятно хозяйственным агентам;
- сложность соблюдения правила – велики ли необходимые для этого организационные ресурсы;
- соответствие правила долгосрочным интересам хозяйственного агента;
- степень всеобщности/специфичности правила – в какой степени оно контекстуально, легко ли переносится из одного рыночного сегмента в другой;
- эффективность поддержания правила – насколько сильны и регулярны формальные и неформальные санкции при его несоблюдении;
- укорененность правила – высока ли степень его соответствия привычным, устоявшимся практикам деятельности в данном сегменте рынка;
- справедливость правила – насколько оно удовлетворяет хозяйственных агентов с точки зрения моральных оценок.

Таким образом, дело не только в том, что определенные элементы транзакционных издержек неизмеримы в принципе или несоизмеримы между собой. Даже там, где они подвергаются квантификации, их снижение не покрывает суммарного экономического и социального эффекта и к тому же является не конечной целью, но лишь одним из средств реализации конечных экономических и социальных целей. Это означает, что для анализа эффективности институциональных образований нам нужен более широкий и более сложный набор инструментов, нежели это предусмотрено традиционными вариантами экономической теории. Наряду с калькуляцией издержек и выгод, требуется анализ нормативной базы и степени фактического соблюдения правил, а также совокупности оценок и установок, выработанных хозяйственными агентами по отношению к этим правилам.

Приложение

Схема 2. Структура институциональных образований



Взгляд из регионов

Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры

Ивашиненко Нина Николаевна

Нижегородский государственный университет

E-mail: ivanin@kis.ru

1. Финансовое поведение населения

Финансовый рынок представляет собой институт, обеспечивающий перераспределение денежных средств [1]. В неоклассической экономической теории создан класс моделей, позволяющих анализировать финансовые рынки. Однако существующие разработки, как правило, основной акцент делают на корпоративном секторе рынка, зоне взаимодействия финансовых структур и предприятий. Анализ поведения населения отводится место, соразмерное количеству финансовых ресурсов, вращающихся в этом секторе. Основные экономические модели изучения финансового рынка базируются на строгом математическом подходе и расчете объемов финансовых потоков. Традиционно отмечается, что финансовый рынок подразумевает высокую степень рациональности и количественной мотивации человека [2]. Однако результаты исследований массового финансового поведения россиян ставят под сомнение эти предпосылки [3, 4, 5]. Особенно проблематичным становится использование неоклассических моделей рационального поведения человека в период становления рыночных институтов. Подход, принятый в рамках неоклассической школы, как правило, отвечает на вопрос: «Как происходит движение финансовых потоков?». Однако вне зоны внимания остаются вопросы: «Как происходит становление механизма взаимодействия субъектов финансового рынка?», «Как финансовое поведение конкретных индивидов формирует рассматриваемую сферу в целом?».

На эти вопросы более адекватно отвечают исследования, проводимые в русле неоинституционализма и социологии финансового рынка [6]. Благодаря используемым ими подходам разрешается проблема перехода от микроуровня к макроуровню и наоборот.

В ходе проведения исследования автором статьи были использованы следующие основные подходы изучения российского финансового рынка как социально-экономического феномена:

- исторический подход, выявляющий источники современного рынка и его связей с общественной жизнью (П. Штомпка);
- анализ на базе общих социологических теорий: теории социальных ролей, теории систем, теории обмена (Т. Парсонс, Т. Заславская);
- рассмотрение рынка как социального института (Д. Норт, О. Уильямсон);
- теория действия (А. Этциони, Э. Гидденс);
- теория экономического развития (Й. Шумпетер);

- эволюционная теория экономических изменений (Р.Нельсон, С.Уинтер).

С одной стороны, финансовая система анализируется как часть общественной системы, а результаты ее функционирования рассматриваются в контексте происходящих в обществе событий. С другой стороны, центром изучения является мотивация и поведение социальных групп, деятельность которых является основой развития финансового рынка. Этот подход позволяет синтезировать теоретические и эмпирические усилия, направленные на понимание происходящих процессов.

2. Социально-экономический механизм финансовой сферы

Социально-экономический механизм финансовой сферы (СЭМ ФС) представляет собой систему элементов и взаимосвязей, обеспечивающих функционирование и развитие финансовой сферы общества. Основной функцией этого механизма является регулирование взаимодействия хозяйственных агентов в финансовой сфере. Субъектами выступают социальные группы, типы поведения которых могут служить основой для выделения рыночного сегмента.

Система критериев выделения (обособления) элементов СЭМ ФС связана с наличием у социальной группы характерных и присущих только ей черт:

- специфического экономического интереса, ценностей и норм экономического поведения;
- объема материальных, информационных и статусных ресурсов;
- стратегий экономического поведения;
- применяемых по отношению к группе систем принуждения;
- собственной функции в СЭМ ФС.
- СЭМ функционирует за счет взаимодействия выделенных элементов.

Экономико-социологический подход в качестве основных субъектов финансовой сферы рассматривает финансовые организации, предприятия, государство и население [7]. При рассмотрении финансовой сферы как социальной сферы общества на первое место выдвигается, прежде всего, формирование финансового поведения населения.

Потенциал доверия населения финансовым структурам является «стартовым капиталом» развития финансовой системы. В дальнейшем мы сосредоточимся преимущественно на этом аспекте взаимодействий на финансовом рынке.

Опираясь на разработанную систему критериев выделения элементов социально-экономического механизма финансовой сферы, можно утверждать, что существуют три основных элемента:

- *активное финансовое поведение* (I группа);
- *рутинно-эволюционное поведение* (II группа);
- *показное финансовое поведение* (III группа).

Эти три элемента были выделены эмпирически нами на основе серии исследований, проведенных с 1992 по 2000 гг.¹. Автор статьи полностью разделяет точку зрения А.

¹ Здесь и далее по тексту приводятся результаты серии исследований финансового поведения населения с 1992-2000 гг., проведенных коллективом Научно-исследовательского центра

Мендра: «Только на основании изученных реальностей можно выделить элементы, рассматриваемые как важные, и сконструировать концептуальную схему реальности» [8].

Основную трудность в конструировании схемы, объясняющей реальность, представляет собой соотнесение инструментов анализа и реальности. Выделенная в результате эмпирических исследований группа является носителем определенного качества. Рассмотрение этой группы в контексте процесса развития финансовой сферы позволяет выявить выполняемые ею функции на финансовом рынке. Описывая механизм взаимодействия через поведение трех групп населения, мы вполне отдаем себе отчет в природе этих групп. Так, конкретный индивид относится к активной группе до тех пор, пока его финансовое поведение отвечает набору указанных критериев. Конкретный человек может перемещаться из группы в группу в зависимости от доминирующих в его финансовом поведении черт. Однако механизм взаимодействия на финансовом рынке определяется поведением групп, а не отдельных индивидов.

Рассмотрим *активное финансовое поведение*. Оно проявляется:

- в стремлении осваивать образцы нового финансового поведения;
- в наличии высокого уровня информационного интереса к происходящему на финансовом рынке;
- в повышенной готовности к риску.

Оно выступает своеобразным катализатором возникновения новых социальных норм финансового поведения.

В центре мотиваций активного финансового поведения лежит:

- опора, прежде всего, на свои собственные силы, а не на государство и не на вновь возникающие финансовые институты;
- высокая оценка своих собственных возможностей сберечь и приумножить свои средства;
- готовность к участию в финансовых операциях, приносящих выгоду, но находящихся на грани законности, а порой приходящих в противоречие с широко распространенными социальными нормами;
- в способности к быстрому принятию решений и перемещению капитала.

Основным критерием финансовых решений в данном случае является представление о собственной выгоде, основанное на постоянном отслеживании конъюнктуры рынка.

Данная группа обладает большим, по сравнению с другими, объемом всех видов ресурсов: материальных, информационных и статусных. Небольшой объем материальных ресурсов у отдельных представителей этой группы компенсируется повышенным культурным потенциалом (образованием, интеллектом), который находится в состоянии трансформации в экономический капитал. Одним из примеров такой трансформации является начало карьеры человека, его активное движение к более высокому материальному положению.

(Н.Новгород). Автор статьи являлась научным руководителем или ответственным исполнителем этих проектов.

Основой активного финансового поведения на рынке является, как отмечалось выше, стремление не просто сохранить, а приумножить свои средства. Отдельные представители группы обладают опытом работы в условиях плановой экономики, но этот опыт, тесно переплетаясь и вытесняясь опытом хозяйственной деятельности в новых условиях, не оказывает прямого воздействия на их рыночное поведение.

Имущественное положение и высокий уровень способности ориентироваться в рыночной ситуации способствуют возникновению осознанной стратегии экономической деятельности, направленной на использование финансовой системы страны для приумножения личных средств.

Активные субъекты финансового рынка имеют по сравнению с другими субъектами как более широкие возможности в финансовой сфере, так и одновременно более жесткие внешние ограничения. В качестве основных субъектов внешнего принуждения выступают налоговые органы и рэкет. В процессе взаимодействия активных участников с финансовыми структурами возникает особая проблема, связанная с наличием ресурсов, которые получены в теневом секторе экономики. Размещение этих средств на счетах банков вызывает опасения в силу риска привлечь внимание налоговых инспекторов. Кроме того, затрудняется получение кредита, когда часть денежных средств не проходит по официальным документам.

Деятельность активных субъектов на финансовом рынке обеспечивает его техническое развитие, представляет собой потенциал внедрения технических инноваций. Активные участники являются потенциальными потребителями таких новинок рынка, как новые виды ценных бумаг, пластиковых карт, разнообразных форм кредитов. Любой вновь появившийся на финансовом рынке продукт в первую очередь попадает в их поле зрения и ориентирован на привлечение их внимания. Подтверждая известное положение «спрос рождает предложение», они обеспечивают появление на финансовом рынке новых товаров.

Финансовая структура, например банк, разрабатывая новую услугу, оценивает потенциальный спрос и начинает его формировать. Если объем первоначальных ресурсов, которые оцениваются, в первую очередь, в сегменте активных участников, позволяет прогнозировать успешное продвижение товара, то банк выходит с предложением на рынок. Группа активных, начиная приобретать товар и обговаривать условия его приобретения, включается во взаимодействие с банком. В результате этого взаимодействия товар начинает приобретать черты, выработанные в результате компромисса между банковскими технологиями и потребностями потенциальных потребителей. Так как активный сегмент первым откликается на финансовые инновации и способен четче формулировать свои требования к выгодности продукта, то именно эта группа и определяет во многом будущее «лицо» товара.

Важной функцией I группы является способность выступать в референтной роли для других групп и транслировать свои, проверенные на новом опыте, представления о выгодности и невыгодности новых видов финансового поведения. Авторитетное мнение представителей активной группы начинает выступать критерием выбора типа финансового поведения для II и III групп. Опыт финансового поведения экономически активной группы становится достоянием остальных. Однако транслируется он не в форме рациональных правил выбора и оценки выгоды, которые осваивала экономически активная группа, а в форме новых социальных норм и ценностей. Коммуникация идет на эмоциональном уровне («проверено – этот банк надежный и хороший» или «делай так, как делают все»).

Третьей важной функцией активного элемента социально-экономического механизма финансовой сферы является трансляция для группы показного потребления норм и представлений о статусном потреблении. Финансовые товары, потребляемые активной группой, становятся знаковыми элементами социального статуса и успешности жизненного опыта. Представители показного потребления на основе оценок деятельности активной группы получают представление о возможных финансовых стратегиях, их взаимосвязи с дальнейшим жизненным успехом. Эти оценки во многом формируют и стандартизируют ожидания молодежи.

Рутинно-эволюционное финансовое поведение отличается следующими основными чертами:

- стремлением использовать образцы финансового поведения, которые присущи зрелой стадии рынка;
- низким уровнем информированности по проблемам финансовой системы и отсутствием желания получать информацию;
- нежеланием рисковать, стремлением к стабильности;
- следованием привычным нормам финансового поведения, слабой рефлексией участников своих действий на рынке;
- высоким уровнем эмоциональности оценок финансовой ситуации;
- низкой самооценкой личных способностей к принятию квалифицированных финансовых решений, желанием переложить финансовое решение и ответственность, в первую очередь, на государство;
- настороженным отношением к вновь возникающим финансовым структурам и товарам.

Основным хозяйственным мотивом рутинно-эволюционного поведения выступает сохранение своих средств от инфляции, обеспечение стабильности своего будущего. Основным критерием финансовых решений в этой группе является представление о надежности, реализация потенциала доверия конкретной финансовой организации.

Как правило, в данном сегменте сосредоточены ресурсы бедных и малообеспеченных слоев населения. Однако в эту группу могут попадать и представители обеспеченных слоев, если их поведение на рынке не отвечает критериям отнесения их в экономически активную группу. Ресурсы, сосредоточенные в группе II, могут обеспечивать спрос на наиболее распространенные виды услуг. Как правило, речь идет об установившихся ценах, предназначенных для широких слоев потребителей. Финансовые структуры, работающие в этом секторе рынка, получают прибыль за счет больших объемов реализации услуг.

Основой поведения представителей данного сегмента на рынке является стремление сохранить свои средства и обеспечить запас прочности материального положения семьи на будущее. Для них главной оценкой привлекательности финансовой структуры для взаимодействия выступает ее надежность. Однако оценка непосредственно надежности вытекает не из рациональных расчетов и поиска информации, а из представлений о потенциале доверия.

Группа II обладает опытом работы в условиях плановой экономики, который сформировал значительную часть стереотипов ее финансового поведения. Новый опыт имеет преимущественно негативный характер и влияет не столько на рациональный

выбор типа финансового поведения, сколько на ориентации и установки. Вырабатываются своего рода семафоры, указывающие кому можно, а кому нельзя верить. Имущественное положение группы очень неустойчиво и поэтому непосредственно влияет на поведение на рынке. Нарушение режима выплаты зарплаты может вообще вытеснить значительную часть этого сегмента со сцены рыночных взаимодействий.

В качестве внешней системы принуждения для данной группы так же, как и для активных субъектов, в первую очередь выступает деятельность государства. Однако в силу меньшего объема средств, находящихся в распоряжении группы II, налоговое регулирование менее сказывается на ее финансовом поведении. Последнее зачастую является вынужденным, если субъекты группы II попадают под влияние административных моделей управления рынком. Под административными моделями воздействия на финансовый рынок понимаются в данном случае такие меры, которые вовлекают потребителя в финансовые отношения без его согласия, без права или с ограниченным правом выбора. К таким действиям может быть отнесена реализация зарплатных пластиковых проектов, реализация процедур акционирования предприятий, осуществляемая менеджерами без учета интересов трудового коллектива.

На поведении экономически активных участников принуждение сказывается, в первую очередь, через оценку возможных выборов финансовых стратегий, в том числе и ухода из-под системы давления. В сегменте рутинно-эволюционного поведения принуждение реализуется непосредственно в форме предписанного финансового поведения [7].

Деятельность рутинно-эволюционного сегмента стабилизирует работу социально-экономического механизма финансовой системы. Основанное на доверии сотрудничество более устойчиво и не подвержено кратковременным колебаниям рыночной конъюнктуры. Наличие среди клиентов банка значительной группы с рутинно-эволюционным поведением позволяет банку более эффективно заниматься долговременными финансовыми операциями. Этот тип клиентов, как правило, не торопится изымать деньги со счетов, даже при росте инфляции, опережающем номинальные процентные ставки. Деятельность этого сегмента обеспечивает движение на финансовом рынке товаров и услуг, рассчитанных на широкие слои потребителей.

Воспринимая нормы и представления о финансовом поведении, сформированные среди экономически активных субъектов, рутинно-эволюционный сегмент формирует образы надежности финансовых структур и накапливает общественный потенциал доверия. Доверие в данном случае является не результатом опыта отдельного индивидуума, а коллективной оценкой, соотношенной с представлениями данной группы. Доверие тесно связано с экономической культурой общества и законодательными рамками финансовой и хозяйственной деятельности [9]. Высокий уровень доверия к финансовой сфере своей страны является частью ее инвестиционного потенциала. Он способен компенсировать недостатки законодательства, регулирующего развитие финансовой сферы, и способствовать становлению финансовой системы. Возникает обратная положительная связь. Чем выше в обществе доверие к финансовым институтам, тем меньше их транзакционные издержки по управлению финансовыми потоками и, соответственно, более эффективна их работа. В обратном случае также может образовываться «петля», но уже самозатягивающаяся. Чем меньше доверие к финансовым институтам, тем выше транзакционные издержки их деятельности, нестабильнее работа. Доверие в данном случае – *социальный капитал*, который принадлежит всему обществу. Он прирастает только в результате совместных

устремлений всех участников рынка, а уничтожается некорректным поведением порой даже одного.

Особыми функциями рутинно-эволюционного сегмента являются имущественная и статусная поддержка молодежной части группы показного потребления, а также воздействие на формирование финансового поведения молодежного сегмента, находящегося в составе группы показного потребления. Семья выступает мощным фактором социализации подрастающего поколения в целом, в том числе и вводит его в систему правил поведения в финансовой сфере.

Наконец, рассмотрим показное финансовое потребление. Конструирование этого элемента представляет собой наибольшую сложность в разрабатываемой модели рыночного взаимодействия. Эмпирически эта группа выделялась на протяжении нескольких лет с неизменным доминированием в ней молодежи, в возрасте от 18 до 30 лет. Учитывая теорию смены экономических культурных стереотипов, постоянно возникал соблазн обозначить данный элемент механизма взаимодействия как молодежный. Однако более подробный анализ показал, что функция, которую выполняет данная группа, легче воспроизводится молодыми людьми, но отнюдь не является следствием возраста. С одной стороны, человек в возрасте до 30 лет может обладать комплексом представлений, соответствующих финансовому поведению двух других групп. С другой стороны, в группу показного финансового потребления попадают и представители других возрастов.

Для показного потребления характерен:

- повышенный уровень социального оптимизма;
- пониженная рациональность оценок как текущего, так и будущего материального положения своих семей;
- высокий уровень эмоциональности наряду с прагматизмом;
- формирование представлений о финансовом поведении на основе скорее идеальной модели, чем рациональных расчетов выгоды.

Объем ресурсов, сосредоточенных в данной группе, чаще всего определяется социальным статусом и имущественным положением семей. Финансовое поведение здесь обусловлено решением лиц, обеспечивающих ресурсы. Это могут быть супруги, родители.

Основной стратегией экономического поведения группы III на финансовом рынке является стремление подняться по социальной лестнице или, по крайней мере, продемонстрировать причастность к группе с более высоким социальным статусом. Высокий уровень зависимости от социально-имущественного положения семьи приводит к широкому спектру дифференциации стратегий, существующих в этом сегменте. Фиксируются два основных направления формирования взаимодействия этого сегмента с финансовыми структурами.

Первой осью восприятия финансовой организации выступает стремление к саморазвитию, желание стать полноправным членом общества за счет реализации своих способностей. Банк в этом случае выступает как элемент той системы общественных отношений, в которую группа пытается интегрироваться, претендуя на занятие более высокого социального статуса. Основным каналом вертикальной институциональной мобильности выступает образование. Банк в этом случае рассматривается как канал проникновения в «социальный лифт».

Вторая ось отношения к финансовой организации строится исходя из представлений о ней как элементе системы потребления. Ценностные ориентации самореализации сменяются стремлением получить вещи и услуги. Социальный статус человека в этом случае определяется через структуру его потребления.

В этом сегменте формируются направления институционального развития рынка. Именно здесь новые формы финансового поведения, освоенные экономически активными участниками, оцененные в системе координат доверия в рутинно-эволюционном сегменте, трансформируются в нормы статусного потребительского поведения. Финансовый выбор из системы координат «выгодно и надежно» переходит в плоскость «престижно и обязательно» для данной социальной роли. Завышенные ожидания, формируемые в этом сегменте, обгоняют наличные ресурсы рынка – спрос не насыщается. Формируется культура безграничного потребления, которая способствует снятию ограничений для развития финансового рынка.

Финансовые институты не представляют собой однородной совокупности, они имеют различную структуру, функции и особенности деятельности на рынке. Однако для описания механизма взаимодействия нами было принято решение представить их в виде единого агрегированного рыночного актора рынка. Такое решение обусловлено следующими моментами:

- поведение на рынке финансовых организаций в большей степени обусловлено мотивами, рассматриваемыми в неоклассической экономической теории. В нашу задачу входило рассмотрение социально-экономического механизма с основным акцентом на социальных процессах, обеспечивающих функционирование рынка;
- взаимодействие финансовых организаций между собой принципиально не меняет принципов взаимодействия на рынке других (неинституциональных) акторов;
- финансовые организации несут солидарную ответственность в плане формирования культуры финансового поведения и разделяются населением в основном на финансовые организации, имеющие поддержку государства и не имеющие таковой.

В контексте описания социально-экономического механизма деятельность финансовых организаций рассматривается в процессе взаимодействия с неинституциональными акторами рынка. Основными элементами, обуславливающими анализируемую стратегию поведения финансовой организации на рынке, выступают ее экономические возможности и деловая культура, визуализируемая через имидж.

Важнейшим аспектом описания российских финансовых рынков выступает вопрос о месте в рыночных механизмах государственных структур. В контексте рассмотрения социально-экономического механизма государство играет роль как системообразующего элемента, задающего основные правила и нормы поведения на рынке, так и одного из агрегированных хозяйственных агентов с асимметричными рыночными отношениями. Асимметричные отношения в данном случае обозначают более широкие возможности, имеющиеся в распоряжении государства, по сравнению с любым участником финансового рынка. Поэтому воздействие государства, отражаясь на деятельности каждого элемента рынка, не выделено на схеме в отдельный элемент (рис. 1.). См. проложение на сайте.

3. Принципы работы социально-экономического механизма финансовой сферы и этапы его формирования

Экономически активная на рынке группа, хозяйственная деятельность которой носит инновационный характер, вырабатывает новые финансовые потребности. Она первой соприкасается с новыми финансовыми товарами и непосредственно участвует в процессе их выхода и укрепления на рынке. С одной стороны, ресурсы активных участников помогают захвату рынка, а, с другой, именно диалог с первыми покупателями позволяет совершенствовать рекламу и образ товара для дальнейшего продвижения на рынке. В процессе потребления финансового товара активные субъекты вырабатывают нормы финансового поведения, которые транслируются остальным элементам механизма.

Рутинно-эволюционная группа играет роль стабилизатора работы рынка, это — сегмент массового спроса. Он в процессе взаимодействия эксплуатирует ранее созданные нормы финансового поведения, реализует потенциал доверия и накапливает опыт хозяйственной деятельности. Усваивая нормы и ценности, транслируемые из экономически активного элемента, группа II трансформирует их в потенциал доверия. Таким образом, осуществляется перевод представления о выгодности в оценки надежности, позволяющие рынку более стабильно функционировать даже при колебании рыночной конъюнктуры.

В свою очередь, рутинно-эволюционный сегмент оказывает значительное воздействие на поведение молодежной части сегмента показного финансового поведения, передавая имущественные и статусные ресурсы и транслируя стереотипы и нормы финансового поведения, проверенные временем. Рутинно-эволюционный сегмент выполняет своеобразную обучающую функцию.

Сегмент показного финансового поведения, усваивая как старые нормы, транслируемые рутинно-эволюционной группой, так и представления и нормы, возникающие в экономически активном сегменте, продуцирует направления институционального развития рынка. В этом элементе механизма формируется культура будущих взаимодействий, норм и стандартов статусного потребительского поведения.

Разделение механизма на элементы носит функциональный характер, актор относится к данному сегменту до тех пор, пока его действия на рынке соответствуют функциям, которые выполняет данный элемент. Между сегментами нет жесткой границы, происходит не только трансляция норм, представлений, опыта, но и постоянное перемещение акторов из сегмента в сегмент.

Социально-экономический механизм обеспечивает нормальную работу рынка, если все его элементы сбалансированы и выполняют свои функции. Возникновение дисбаланса приводит к *эффекту самозатягивающихся петель*. В связи с этим отметим некоторые опасности.

Первая опасность: на рынке практически отсутствует группа массового спроса, активный сегмент составляет доминирующую часть. В результате бурно развиваются различные финансовые процессы, возникают новые финансовые структуры, появляются новые финансовые продукты. Но они не успевают укрепиться, так как конъюнктура рынка испытывает значительные колебания, а экономически активная группа не способна быть источником стабильного развития. Она быстро вкладывает, но и быстро перемещает капитал, играя на разнице курсов, рискуя не всегда успешно.

Финансовая структура, не успев появиться, вовлекается в режим жесткой конкуренции за быстро реагирующую клиентуру, привлечение которой возможно лишь при обеспечении ей выгоды. Такой режим достаточно трудно удерживать долго. Выигрывая у конкурентов, привлекая клиентов под обещания высоких процентов, банк обрекает себя на грань разорения. Активные же, в отличие от рутинно-эволюционного сегмента, уйдут из банка, как только почувствуют, что это невыгодно.

Вырабатываемые представления о выгодности в этот период не успевают трансформироваться в представления о надежности и, более того, являются скорее противоположными друг другу. Идет процесс не приращения, а расхода потенциала доверия, накопленного в обществе. Не успевая по скорости реагирования отслеживать удачный финансовый опыт экономически активных участников, слабый рутинно-эволюционный сегмент усваивает только негативные эмоции от дестабилизации рынка.

Нестабильность не позволяет сформировать и представления о сбалансированном статусном потребительском поведении. Социальные сигналы, доходящие из экономически активного слоя в сегмент показного финансового поведения, формируют и без того завышенные ожидания, подкрепленные не моделями успешной деятельности, а скорее мигмом удачи. Учитывая при этом, что слабый рутинно-эволюционный сегмент не в состоянии качественно выполнять ни функцию социализации, ни функцию материальной поддержки, в сегменте показного финансового поведения начинают формироваться негативные отношения к финансовым институтам.

Они либо вообще выпадают из образа конструктивных моделей будущего и вытесняются такими видами финансового поведения, как накопление валюты, либо отношение к ним начинает носить чисто потребительский характер, исключая конструктивный социальный диалог. Петля затягивается, вырабатываются социальные условия, ухудшающие функционирование механизма финансовой сферы.

Опасность вторая: на рынке практически отсутствует экономически активная группа. Рутинно-эволюционный сегмент взаимодействует с финансовыми структурами в рамках ранее созданных схем. Исчезает возможность инновационного развития механизма финансовой сферы. Он обречен на доминирование административных моделей и сужение возможностей для рыночного развития. Очень сложно формируется спрос на новые финансовые продукты. Не развиваются формы финансового поведения, которые сопровождаются появлением представлений о статусном потреблении. В результате в сегменте показного потребительского поведения не формируется опережающий спрос на финансовые товары. Активность на финансовом рынке не способствует, в представлении молодежи, успешной восходящей мобильности. В результате молодежь не стремится стать участником рынка. Потребности в финансовых услугах не растут, спрос подходит к планке насыщения, что влечет за собой стагнацию и упадок рынка. Механизм, который не может развиваться, деградирует.

Первая опасность возникает, как правило, в исторические периоды, когда:

- происходит трансформация общественной системы, инициаторами которой выступают активные группы населения;
- государство резко самоустраняется от регулирования механизма финансовой сферы страны и не справляется с вопросами регулирования рынка в плане поддержания функциональности рутинно-эволюционного сегмента.

Вторая опасность, напротив, начинает подстерегать рынок, когда:

- государственное регулирование становится чрезмерным и не оставляет места для проявления активности своих граждан;
- в результате системных экономических кризисов, в ходе которых разоряется значительная часть малого и среднего бизнеса, выступающего питательной средой активного слоя;
- в периоды высокой степени монополизированности рынков и слабости антимонопольного законодательства;
- в условиях общего состояния депрессии общества.

Описанный социально-экономический механизм имеет рыночную природу. Работа социально-экономического механизма финансовой сферы в условиях плановой экономики может быть описана с применением двух элементов рутинно-эволюционного и показного финансового поведения. В нем отсутствовал элемент экономически активной группы. В социалистическом обществе наблюдалась социальная группа, имевшая схожие установки, но движущей силой механизма финансовой сферы являлась не ее собственная активность, а деятельность государства. Рыночный механизм начинает возникать только при условии появления нового типа хозяйственных агентов, в недрах старой системы экономических отношений. Он не устанавливается до тех пор, пока их деятельность не достигнет критической массы и не преобразует существующую хозяйственную систему.

Экономическая активность в условиях плановой системы являлась движущей силой развития теневого сектора экономики. Финансовые потоки этого сектора шли в обход официальных финансовых структур. Трансформация общественной системы России привела к легализации таких потоков.

На первом этапе трансформации рутинно-эволюционный сегмент был сильно потеснен активной группой, которая выходила на рынок. Ей не принадлежала основная масса материальных ресурсов, но она достаточно быстро стала конвертировать имеющиеся в ее распоряжении властные ресурсы в финансовые. Доминирование на рынке активных участников в соответствии с логикой функционирования социально-экономического механизма должно было привести и привело к его нестабильности. В результате нестабильных процессов пострадал как рутинно-эволюционный, так и активный сегменты. В сегмент показного финансового потребления уменьшилось поступление ресурсов как имущественных, так и статусных. Вместо стереотипов конструктивного опыта взаимодействия с финансовыми структурами стали транслироваться опасения и негативные эмоции. Опыт, полученный активной группой и воспринятый в сегменте показного финансового поведения, также был далек от позитивного, настраивающего на кропотливую хозяйственную деятельность. В результате финансовый рынок запечатлелся в культурной матрице будущих рыночных взаимодействий как рискованная игра, а доллар – лучший способ хранения средств.

Окончание первого этапа становления социально-экономического механизма финансовой сферы России тесно связано с первым кризисом банковской системы страны. В 1995 – 1996 гг. «начинался второй этап развития банковской деятельности, характеризовавшийся сокращением количества банков, централизацией и концентрацией банковского капитала» [10]. В результате первого этапа становления социально-экономического механизма:

- съезжился рынок, то есть значительно уменьшился объем ресурсов, находящихся в распоряжении неинституциональных участников рынка;
- произошла долларизация экономики страны;
- начались процессы усиления настроений и ориентаций, характерных для рутинно-эволюционного сегмента;
- началось усиление на рынке авторитета государственных структур;
- адаптация активных инвесторов к усилению позиций государственных структур на финансовом рынке начала протекать путем освоения форм поведения, в основе которых лежало приспособление и использование государственных структур в своих интересах.

Таким образом, первоначальный трансформационный потенциал создания механизма социально-экономического взаимодействия, зародившийся на волне рыночного романтизма, не был реализован полностью. Как экономический, так и социальный капитал населения страны был израсходован неэффективно, практически полностью поглощен трансформационными процессами. Государство в процессе реформ не сумело найти механизмы, эффективно переводящие накопления населения в инвестиции для новой рыночно ориентированной экономики, и подорвало свой ресурс доверия.

4. Современное состояние рынка банковских услуг для населения

Разразившаяся череда финансовых кризисов 1996, 1998 гг. отбросила развитие финансовой сферы на много ступеней назад. На анализируемый механизм взаимодействия в финансовой сфере кризисы оказывают влияние в двух основных плоскостях. С одной стороны, снижается покупательная способность и сокращается свободная наличность на руках у основной массы населения. С другой стороны, более четко начинает проступать специфика финансового поведения состоятельных групп. Российский кризис для рынка банковских услуг выступает в роли катализатора дифференциации состава клиентов.

Каждый новый российский экономический кризис ведет к реструктуризации рынка банковских услуг, появлению новых сегментов, которые уже не являются массовыми и сориентированы на определенные типы как экономического поведения, так и уровня доходности. Время массовых типов банковских услуг проходит, и чем более индивидуальна новая разрабатываемая услуга, тем более она прибыльна для банка.

Однако проблема неадекватного восприятия массовым сознанием банков страны остается. Именно этот фон будет задавать рамки банковского маневра. Перестроечная эйфория по поводу свободного рынка и способности всего населения принимать рациональные экономические решения в различных сферах постепенно проходит. В российском обществе сегодня отсутствуют социальные институты, способные обеспечить сложные формы взаимодействия между банками и населением [11]. Структура побудительных мотивов взаимодействия основной массы населения с банковской сферой не соответствует тому уровню сложности услуг, который может предложить банк, используя западный опыт.

Тенденции развития рынка банковских услуг для населения мы наблюдали на примере Нижегородской области. Однако сравнительные исследования состояния экономики регионов позволяют распространять полученные выводы и на общероссийские

процессы. Ситуация на рынке банковских услуг для населения в Нижегородской области является типичной для среднего российского региона [12].

Несмотря на то, что в 1999 году 57% жителей области отметили, что все заработанные средства расходуются только на питание, проблема защиты своих средств от инфляции тревожит 78% нижегородцев. Сегодня в качестве основного метода защиты денежных средств население выбирает продовольственные закупки впрок (табл. 1)². Снижается ориентация сберегательного поведения на приобретение товаров длительного пользования, драгоценных металлов и ювелирных изделий. С одной стороны, эти процессы связаны с ухудшающимся материальным положением населения (лишь 13% могут приобрести промышленные товары первой необходимости), а, с другой, они связаны с исчезновением дефицита товаров, дававшего возможность их перепродажи. Вложение средств в товары длительного пользования, с целью возврата этих средств, становится нецелесообразным.

Таблица 1. Динамика предпочтительных для населения Нижнего Новгорода способов защиты денежных средств от инфляции, %

Способы защиты средств	1992	1994	1996	1999
Покупка товаров длительного пользования	24	26	34	17
Вклады в Сбербанк	21	35	46	18
Вклады в собственное дело	22	27	26	9
Создание продовольственных запасов	9	16	13	47
Покупка драгоценных металлов и ювелирных изделий	16	17	17	2
Вклады в коммерческие банки	23	16	10	2
Покупка иностранной валюты	9	34	28	19
Покупка дорогой одежды	5	1	2	0
Покупка ценных бумаг	8	14	8	1

Основным конкурентом банков в привлечении средств массового вкладчика выступает валюта. Чем стабильнее экономическая ситуация в стране, тем меньше ориентация населения на приобретение валюты [13]. Валютные операции стали одним из немногих видов экономического поведения, наиболее прижившегося у россиян. Остальные виды накоплений, связанные с услугами финансовых институтов: ценные бумаги, вклады в коммерческие банки — не закрепились на институциональном уровне ценностей.

Валюта, приобретаемая населением, выполняет функции накопления в довольно

² Набор вариантов инвестиционного поведения, предлагаемого респондентам для оценивания, достаточно часто встречается в практике проведения социологических исследований. См. Тематический выпуск «Финансовое поведение населения России» // Вопросы социологии, № 8, 1998 г. Как правило, с помощью похожего инструментария решаются различные задачи: либо измерения реального поведения, либо нормативных установок, поэтому результаты не всегда сравнимы. Однако обнаруженные различными исследовательскими коллективами тенденции развития инвестиционного поведения населения совпадают.

пассивной форме. Основная масса населения не играет на разнице курсов. По данным нашего опроса, только 8% жителей Нижнего Новгорода покупали валюту в период изменения цен в августе 1998 года. Для остальных она хорошо выполняет скорее тезаврационные функции. Валютная купюра более понятна и доступна, чем счет в банке, она осязаема и позволяет сберегать средства, не прибегая к услугам ни одного финансового института. Среди вкладчиков разорившихся банков 33% ответили, что сегодня предпочитают защищать свои средства от роста цен путем покупки валюты.

Российские экономические кризисы оказывают значительное влияние не только на иерархию ценностей сберегательного поведения, препятствуют развитию банковской системы. Причины отказа от услуг банка при наличии в семье денежных сбережений указали 54% опрошенного населения области. Таким образом, понятие свободные наличные средства становится весьма условным. В зависимости от типа потребительского поведения, один человек может нести в банк копейки, а другой – считать, что у него нет средств для помещения в банк, располагая сотнями и тысячами рублей. Основным мотивом отказа от сотрудничества с банком по-прежнему выступает короткий срок хранения наличных средств и быстрое их расходование. Все остальные факторы менее значимы для основной массы населения.

Сегодня у нижегородцев, отказывающихся от услуг банков, вопрос о выгоды или невыгоды сотрудничества просто не стоит. Эти критерии оценки начинают приобретать значение на этапе превращения потребности человека в сохранении, накоплении средств в опредмеченный интерес, конкретизирующийся в банковской услуге. Необходимы длительные усилия по формированию новых типов потребительского поведения, в которые бы органично включался банк. Одним из таких видов экономического поведения становится внедрение системы безналичных расчетов за приобретаемые товары, за коммунальные услуги с использованием пластиковых карточек. Предпринимаемые банками шаги в этом направлении еще не подкреплены соответствующей ценностью сэкономленного времени, и, в конечном итоге, что особенно важно, иного образа жизни.

Таблица 2. Мотивация отказа от сотрудничества с банками (Нижегородская область), %

Мотивы	В целом	Клиенты разорившихся банков
Наличная сумма хранится дома недолго и быстро тратится	33	29
Опасаются потери вкладов из-за нестабильной ситуации в стране	12	24
Не верят в надежность банков	10	22
Боятся повторения прошлого опыта, когда вклады были заморожены	9	21
Это невыгодно	7	10
Боятся обмана	6	17
Низкий процент по вкладам	4	5
В банке трудно получить свой вклад по первому требованию	3	3
Не могут подобрать банк, отвечающий требованиям	1	2
Не хотят, чтобы информация попала в налоговые органы	0,01	5

Доля населения области, пострадавшего от реальных банкротств банков, весьма незначительна — всего 5%.

Однако, если учесть, что данная информация мгновенно распространяется по системе межличностных коммуникаций, то доля населения области, получившая эмоционально негативно окрашенную информацию, увеличивается приблизительно в три раза (состав среднестатистической нижегородской семьи). В группе «обжегшихся» в два раза выше опасения потери, обмана (табл. 3).

Таблица 3. Динамика требований государственной защиты денежных средств населения от инфляции (Нижний Новгород), %

Отношение к роли государства по защите средств населения от инфляции	Октябрь 1994	Апрель 1996	Июль 1999
Должно защищать	77	87	92
Не должно защищать	3	1	1
Затруднились ответить	18	10	3

В 1999 году в российском обществе наблюдалось снижение значимости ценностей свободного предпринимательства и рост требований к государству защиты денежных средств населения от инфляции (табл. 3). В обществе усиливается потребность в социальном защитнике, который взял бы на себя функции посредника между населением и рыночными структурами. Основная масса населения не желает

самостоятельно нести риски за принимаемые решения и отказывается от большинства выгод, предоставляемых банком, в пользу надежности своих вложений.

Сегодня по-прежнему монопольное положение на финансовом рынке услуг для населения занимает Сбербанк. На него возлагаются основные задачи по институционализации отношений в банковской сфере и ответственность за процессы формирования механизма социально-экономического взаимодействия на рынке. Ослабление роли государства, проводимое в целях расчистки экономического пространства для новых коммерческих структур, не привело к созданию мощного коммерческого сектора в банковской сфере. Вслед за ростом ориентаций населения на прибыльность вложений последовал откат на позиции требования в первую очередь надежности и усиления роли государства.

Становление механизма взаимодействия на финансовом рынке России протекает неравномерно, продвигаясь вперед и откатываясь на предыдущие позиции. Однако можно утверждать, что основа механизма уже сложилась. Дальнейшее развитие части российской финансовой сферы, обслуживающей интересы населения, будет определяться характером взаимодействия выделенных элементов: активного, рутинно-эволюционного и показного финансового поведения.

Литература

1. Инвестиции и инновации: Словарь - справочник от А до Я/ Под ред. Бора М.З., Денисова А.Ю. – М.: «ДИС», 1998, С. 152.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. - СПб: Экономическая школа, 1998.
3. Бояркина Е.В., Малышева М.В. Развитие сбережений и финансовое поведение населения России в 1994-1997 гг. // Вопросы социологии. 1998. № 8.
4. Иващенко Н.Н. Социально-экономические аспекты становления рынка ценных бумаг. Проблемы формирования инвестиционного поведения // Политические и социально-экономические проблемы развития Нижегородского региона. - Н.Новгород: ВВКЦ, 1993.
5. Иващенко Н.Н. Социально-экономические аспекты формирования рынка ценных бумаг в России. Западные модели и российская реальность // Информатика. Социология. Экономика. Ежегодник. Вып. 6. М.: Московская государственная академия приборостроения и информатики, 1994.
6. Earl P. Bounded Rationality, Psychology and Financial Evolution // New Directions in Post-Keynesian Economics/ Ed/ by J. Pheby. Aldershot, 1989.
7. Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // СОЦИС – 1999. – № 3.
8. Мендра А. Основы социологии. – М.: Издательский дом NOTA BENE, 1998. С. 145.
9. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
10. Горлов В., Климанов В., Лузанов А. Москва как банковский центр//Российский экономический журнал. – 1999.— № 4.
11. «Социальные институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» (Норт Д. «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. С. 17).
12. Михеева Н.Н. Дифференциация социально-политического положения регионов России и проблема региональной политики. – М.: РПЭИ, 2000.
13. Бояркина Е.В., Малышева М.В. Развитие сбережений и финансовое поведение населения России в 1994-1997 гг. // Вопросы социологии. 1998. № 8.

Дебютные работы

Неравенство в заработной плате и личные характеристики работников (анализ экономических и социологических подходов)

Серикова Татьяна Львовна

Магистр МВШСЭН, менеджер фабрики «Большевик»

E-mail: tserikova@bolshevik.danone.com

Введение

Обоснование темы и ее практическая значимость

Социальное неравенство отражает особенности политической, экономической, культурной структуры существующего общества. В теории социальной стратификации принято считать, что неравенство предполагает четыре типа взаимоотношений людей: неравенство личностное (естественные, природные различия между людьми), неравенство возможностей достигнуть желаемых целей (неравенство шансов), неравенство условий жизни (благополучие, образование и т.д.) и неравенство результатов. Все четыре типа неравенства взаимно переплетаются и влияют друг на друга. Исследователей в различных областях гуманитарных знаний интересуют по большей части их проявления в виде социальной дифференциации. В реальной практике изучения социальной жизни чаще всего особое внимание уделяется распределению дохода и благополучия, различиям в продолжительности и качестве образования, участию в политической власти, владению собственностью, уровню престижа, т.е. последним трем видам неравенства.

Наиболее легко поддаются количественным измерениям показатели, обусловленные вторым типом неравенства, поскольку оно отражает связь жизни в обществе с экономическим порядком, который характеризуется достаточно обширной статистикой. Не меньшее влияние на нашу жизнь оказывает и порядок социальный, который «в сильной степени обусловлен порядком экономическим и в свою очередь влияет на него»¹. Любой человек занимает много позиций в обществе, каждая из которых имеет большее или меньшее значение. Связывать социальное положение только с жизненными шансами, обусловленными экономическим порядком, означает ограниченность подхода к изучению проблем дифференциации в обществе. Мы понимаем всю важность многомерного и разностороннего подхода к данному вопросу, и представленную работу следует рассматривать только как попытку понять влияние, которое оказывает экономический порядок на социальное неравенство среди людей.

Одним из показателей экономического порядка в обществе служит распределение доходов и благополучия людей. Дифференциация доходов населения и заработной платы - один из важнейших факторов перспектив и условий развития страны. В России

¹ Вебер М. Класс, статус, партия / Социальная стратификация (отв. ред. Белановский С. А.). Вып. 1. М., 1992. С. 19.

переход от плановой экономики к рыночной сопровождался стремительным ростом неравенства и за короткий срок резко увеличил число бедных слоев населения. По оценкам Госкомстата, за период 1991-1994 гг. коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) вырос с 0,26 до 0,41, разрыв в доходах между крайними децильными группами увеличился с 4,5 до 14-15 раз. В последние четыре года процесс усиления неравенства замедлился: индекс Джини в 1996 и 1997 годах равнялся 0,375, а соотношение между уровнями доходов крайних децильных групп уменьшилось примерно до 13². Однако степень неравенства населения все еще очень велика.

Проблема дифференциации доходов характерна не только для государств с переходной экономикой. Структура распределения доходов в промышленно развитых странах также свидетельствует о наличии серьезных расхождений в положении между богатыми и бедными. Например, в Австралии и Великобритании, где в 80-е годы особенно резко обострилась ситуация в области неравенства по доходам, доля дохода 20% богатейшей части населения в 10 раз превышает долю доходов 20% беднейшей части населения³.

Одним из источников дифференциации доходов выступают заработки. Для большинства людей заработная плата является наиболее важным, если не единственным, средством существования, и поэтому рассмотрение проблемы распределения заработков необходимо для понимания причин неравенства. Величина заработной платы может варьироваться в зависимости от разных причин: от количества отработанного времени, возраста, пола и т.д. Свой вклад в увеличение неравенства вносит отраслевая структура занятости населения и внутриотраслевая дифференциация оплаты труда.

Несмотря на большой опыт разных общественных наук в изучении проблемы неравенства вообще, данный вопрос более структурированно, по нашему мнению, изложен в экономической теории, которая все причины различий в оплате труда сводит в следующие три группы:

- работники неоднородны, они отличаются друг от друга знаниями, навыками, опытом, обладают различным объемом человеческого капитала, разной производительностью;
- рабочие места неоднородны, они отличаются друг от друга различными условиями труда, месторасположением, видами социальных пособий и льгот, статусом и т.п.;
- рынок труда несовершенен, существуют ограничения на мобильность работника, индивид не располагает полной информацией и ее получение связано с издержками, существует дискриминация на рынке труда.

В данной работе нас будет, прежде всего, интересовать первая группа причин, т.е. мы попытаемся ответить на вопрос, от каких качественных характеристик рабочей силы зависит уровень заработков, какова относительная роль тех или иных факторов в процессе детерминации заработной платы, каково их влияние в количественном отношении? Таким образом, мы попытаемся понять и оценить влияние качественных различий между работниками на распределение в заработной плате.

² Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 1998 год. М., 1998. - С. 33.

³ Доклад о развитии человека за 1998 год. Нью-Йорк, 1998. - С. 30.

Выбранная тематика приобретает особую актуальность в свете растущей значимости знаний в сфере трудовой деятельности. Можно признать эту область доминирующей в индустриальных и постиндустриальных обществах. Функционирование рынка труда, взаимоотношения между работодателем и наемным работником при приеме на работу и в процессе производства касаются каждого трудоспособного человека. Поэтому изучение возможностей (жизненных шансов) в получении работы и достижении подходящих условий трудовых контрактов (результатов), зависимость от этого условий жизни являются очень важной темой исследований как в экономической теории, так и в экономической социологии и других областях знаний, занимающихся данной проблематикой.

Настоящая работа состоит из двух частей. В первой части работы (теоретической) мы рассмотрим экономические подходы к объяснению различий в заработках с точки зрения теории человеческого капитала (влияние уровня образования, производственного обучения, профессионального опыта), экономических теорий, касающихся персональных различий между людьми (неравенство способностей и возможностей) и их недостатки. Во второй главе первой части мы постараемся показать альтернативные подходы социологов к решению вопроса о социальном неравенстве и его влиянии на дифференциацию в заработной плате в зависимости от личных характеристик работника.

Во второй части работы (практической) мы проследим изменение ценностных установок россиян в отношении образования и попытаемся оценить влияние различий в качестве рабочей силы на распределение заработков в России на основе доступных нам результатов социологического проекта «Стратегии экономического выживания населения в современной России», реализованного в 1998 г. в Интерцентре при Московской Высшей школе социальных и экономических наук при поддержке Фонда Форда (руководитель - В. В. Радаев).

Часть 1. Теоретическая база исследования

Данную часть работы мы посчитали интересным построить на основе сравнительной характеристики экономических и социологических подходов к объяснению неравенства в заработной плате через личные качества работников. Дело в том, что бурное развитие в 50-60-е годы XX века теории человеческого капитала и других направлений экономической теории, занимающихся изучением проблемы формирования рабочей силы, подтолкнуло социологов к попытке рассмотрения «родной» для них проблемы неравенства с новых позиций. И в последние десятилетия наравне с экономической теорией активно развивается и социологический анализ рассматриваемой нами проблемы. Выбранная форма исследования, на наш взгляд, наиболее выгодно подчеркивает накопленный багаж знаний в экономической теории, но в то же время создает возможности для дальнейшего расширения анализа и заполнения отдельных пробелов и недостатков экономического подхода.

Глава 1.1. Экономический подход к рассматриваемой проблеме

По сравнению с социологией, экономическая теория довольно давно занимается изучением проблем рынка труда. В экономике труда (labor economics) есть специальные разделы, посвященные качеству рабочей силы и заработной плате. Традиционно неравенство при распределении доходов выражается кривой Лоренца, показывающей отклонение от равномерного распределения соотношения накопленного процента работников и накопленного процента заработков, и коэффициентом Джини,

отражающим степень неравенства. Рассчитываются и другие коэффициенты (децильные, квартильные и т.п.) для оценки степени распределения в заработках и доходах. Для объяснения этих показателей экономика труда предлагает большое количество теоретических моделей и подходов к оценке неравенства в заработках в зависимости от упомянутых нами ранее групп причин: неоднородности работников, неоднородности рабочих мест и несовершенства функционирования рынка труда. Поскольку рассматриваемая нами проблема касается только личных характеристик работников, то в первом параграфе данной главы мы дадим анализ модели отдачи от инвестиций в повышение качества рабочей силы. Во втором параграфе мы рассмотрим варианты дополнения этой модели параметрами неравенства в способностях и возможностях индивидов и оценки их вклада в объяснение разницы в заработках.

1.1.1. Теория человеческого капитала

Сторонники концепции человеческого капитала стремятся объяснить различия в заработках такими традиционно-экономическими причинами, как уровень образования, качество обучения, возраст, объем производственного опыта, продолжительность рабочего времени и т.п. В основном это факторы, находящиеся под контролем самого индивидуума. Он сам может решать, каким будет его образование, сколько и с какой интенсивностью трудиться в течение года, стоит ли повышать квалификацию и т.д. Уровень заработной платы работника оказывается в зависимости от его собственных усилий и от величины накопленных им знаний, навыков и способностей. Приверженцы теории человеческого капитала делают упор на рациональности поведения индивида, подчеркивая момент свободы выбора при определении им величины своего будущего дохода.

Сущность концепции

Согласно теории человеческого капитала, максимизируя свой доход на протяжении всего жизненного цикла, работник инвестирует средства и время в образование с целью повышения производительности, а следовательно, и оплаты труда. Издержки платы за обучение и «упущенные заработки» (не полученная в период обучения заработная плата) должны быть компенсированы в будущем.

Существуют частные (индивидуальные) и внешние (общественные) выгоды от получения образования. Первые представляют собой выгоды непосредственно для обучающегося (родителей, семьи). Вторые – это выгоды, получаемые другими людьми или обществом в целом. Однако все эти экстернальные эффекты достаточно сложно выразить количественно. Поэтому основной формой экономической отдачи от образования, которая применяется при анализе, является денежный эффект (рост заработной платы работника вследствие повышения его общеобразовательного и социального уровня подготовки). Таким образом, человеческий капитал, накопленный в ходе обучения, а также навыки, приобретенные во время работы, представляют собой ценность для потенциального роста заработков в будущем или получения более престижной работы.

Взгляд на производительные способности личности как на результат инвестирования, некий запас, способный приносить доход, впервые был представлен в работах В. Петти, А. Смита, А. Маршалла. Однако интенсивная разработка концепции началась в 50-60-е годы XX века, толчком к чему послужили эмпирические результаты, полученные Т. Шульцем (1961, 1971) и другими экономистами, статистически доказавшими влияние знаний на производительность труда и экономический рост. Важное место

принадлежит здесь исследованию Дж. Минцера (1958), который одним из первых применил концепцию производительных способностей индивида непосредственно к анализу распределения доходов и использовал стандартную функцию заработной платы для определения норм отдачи от инвестиций в образование. Отмеченные подходы были объединены в мощную теорию Г. Бэккером (1964), работа которого, до сих пор будучи наиболее фундаментальной, легла в основу современной концепции человеческого капитала и способствовала появлению огромного количества исследований по проблеме человеческого капитала.

Простейшая модель человеческого капитала основывается на следующих предпосылках:

- совершенная конкуренция на рынке труда, нет никаких ограничений в выборе профессии;
- все индивиды обладают одинаковыми способностями, не существует неравенства в физических способностях и в социальном происхождении;
- у всех индивидов имеется одинаковый доступ к рынку капиталов.

Если эти предпосылки выполняются, то профессии, требующие более длительной подготовки, обеспечивают своим обладателям более высокий заработок.

Предположим, что обучение занимает S лет, откладывая тем самым вступление на рынок труда. Каждый индивид работает одинаковое количество лет N , и не существует причин для прекращения трудовой деятельности раньше этого срока. Издержки получения образования сводятся лишь к упущенной заработной плате и полностью ложатся на плечи студентов (нет никаких грантов и стипендий). Предполагается, что каждый год после окончания обучения индивид получает заработную плату в размере E_s , и в модели не существует безработицы. Решение о продолжении образования требует дополнительных финансовых средств, которые можно занять (у родителей, в банке и т.д.) под постоянную ставку процента r . В соответствии с этими условиями индивид выбирает количество лет обучения, согласно с потоком заработков, которые он желает получать в течение всего жизненного цикла, продисконтированных по ставке процента r . Продисконтированная сумма выгод должна быть по крайней мере такой же (или больше), как и сумма упущенных за S лет обучения заработков.

Если E_0 - заработная плата, получаемая без образования, то

$$E_s = E_0(1+r)^S \quad \text{или} \quad \log E_s = \log E_0 + rS.$$

Это условие определяет распределение заработков при описанных выше условиях. Таким образом, разница в оплате труда прямо соотносится с количеством лет обучения.

Однако теория человеческого капитала не замыкается на этой чрезмерно упрощенной модели. В полученное выражение можно включать, например, годы трудового стажа EXP (обучение на рабочем месте):

$$\log E_s = \log E_0 + rS + aEXP - bEXP^2.$$

Здесь экономическая теория делает предположение лишь относительно количества лет работы, поскольку их легче всего отразить в модели. Предположение об уменьшении инвестиций в человеческий капитал с возрастом отражается в квадрате переменной EXP . Получается, что заработки растут в начале карьеры, а затем начинают падать в связи с сокращением инвестиций в обучение.

Эта простейшая модель может быть также усложнена за счет устранения предпосылок о непрерывности трудового стажа, об отсутствии прямых издержек на получение образования и т.д. В модели можно отразить неопределенность относительно будущих заработков и вероятность безработицы. Наконец, можно включить неденежные характеристики различных профессий, удовольствие от самого процесса обучения (если рассматривать его как потребительское благо). Теория человеческого капитала помогает предсказать разницу в заработках, зависящую от требуемого уровня образования (как формального, так и на рабочем месте) и необходимую для компенсации издержек на его получение, принимая во внимание продолжительность рабочей жизни, неопределенность получения заработков, вероятность безработицы и неденежные выгоды полученной профессии.

Значение теории человеческого капитала для анализа распределения заработков

Вышеописанные соотношения между уровнем заработков и количеством лет обучения используются для оценки вклада различных характеристик в наблюдаемые различия в заработках. Например, предположив, что ставка процента одинакова для всех людей, и игнорируя квадрат переменной EXP, можем заметить, что дисперсия зависит от дисперсии количества лет обучения, дисперсии количества лет трудового опыта, ковариации между ними и дисперсии индивидуальных заработков без соответствующего количества лет обучения (E_0).

Этого подхода придерживались Чизвик и Минцер (Chiswick, Mincer) (1972). По результатам своего исследования неравенства годовых заработков в США за период 1949-1969 гг. они пришли к выводу, что даже несмотря на значительные упрощения модель обладает большой объясняющей способностью⁴.

В своей книге 1974 г. «Образование, опыт и заработки» Дж. Минцер⁵ показал, что связь заработков с образованием не остается постоянной в течение всей жизни работника. По его оценке, в наибольшей мере заработная плата зависит от уровня образования (коэффициент детерминации 0,33) приблизительно к концу первого десятилетия трудового стажа, затем влияние образования постепенно падает. В целом на долю образовательных различий приходится около 25% общего неравенства в заработках. Значение производственного опыта объясняет примерно ту же долю различий. Кроме того, Дж. Минцер включал в анализ еще один важнейший фактор - число отработанных за год недель. Влиянием этих трех переменных (образования, опыта и отработанных недель) Дж. Минцер объяснял 60% всех различий в уровне трудовых доходов.

Из данных расчетов можно сделать вывод, что если роль образования в детерминации заработков столь велика, то, повышая уровень образования неимущей части населения, можно значительно увеличить ее доходы и тем самым сократить масштабы существующего экономического неравенства.

Мы можем проиллюстрировать на простейшем примере изменение норм отдачи от инвестиций в образование в зависимости от разного объема расходов на его получение. Рассмотрим данные о средних годовых заработках по полу и двум основным уровням

⁴ Atkinson A. B. The Economics of Inequality. Oxford, 1983. - P. 112.

⁵ Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. М., 1981. - С. 37.

образования в Великобритании в 1989 г. (Табл. 1). Разница в пожизненных заработках представлена в третьем столбце таблицы, вычислить их достаточно просто. Расчет же чистых совокупных затрат на получение образования в университете сложнее. Пусть знаменатель включает четыре составляющих: продолжительность обучения, косвенные издержки образования (упущенные заработки), прямые издержки образования (покупка книг, стоимость проезда к месту обучения и т.д.) и, наконец, сюда необходимо включить все платежи студентам (гранты, налоговые льготы и т.п.). Тогда знаменатель S_0 будет рассчитываться по формуле:

(Годы обучения) \times (Упущенные заработки + Прямые издержки – Гранты, налоговые льготы \pm Издержки на займы).

Таблица 1. Зарботки и отдача от обучения в университете в Великобритании (1989).

Годовые зарботки (£)	Мужчины	Женщины		
Работник, окончивший университет	21762	16848		
Работник, сдавший только экзамены А-уровня	14461	10249		
Разница в зарботках	7301	6599		
	Совокупные издержки образования в университете (£)		Частные годовые нормы отдачи от образования (£)	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Если включаются только упущенные зарботки	43383	30747	16,8%	21,1%
Если прибавить прямые издержки (около 1000 £)	46383	33747	15,4%	18,7%
Если вычесть налоговые льготы *	45584	32948	16,5%	20,6%
Если вычесть процент на займы, которые не оплачиваются**	43584	30948	18,1%	23,4%
Если студент покрывает все затраты из своего кармана***	61584	48948	11,3%	12,5%

* Предположим, что студент должен уплатить в целом 1000 £ налогов за три года обучения, но он платит только 20% от этой суммы.

** Предположим, что студент получает 2000 £ в течение каждого года своего обучения и возвращает всю сумму (6000 £) в течение одного года после окончания обучения (т.е. он не выплачивает проценты по займу в количестве примерно 2000 £).

*** Предположим, что общая сумма затрат составляет примерно 6000 £ в год.

Источник: Sapsford D., Tzannatos Z. "Economics of the Labor Market"; "New Earnings Survey", London, 1989.

Чисто формально расчеты отдачи от затрат на получение различных уровней образования будем осуществлять путем сопоставления зарботков лица, имеющего высшее образование, с зарботками лица, имеющего среднее образование. Разность зарботков – это результат сделанных вложений в высшее образование. Из полученной разницы вычитается стоимость приобретения высшего образования. Получившееся значение представляет собой приведенную величину чистого дохода от высшего образования, полученного за весь трудоспособный период жизни человека, на основе

которой и получаем частную норму отдачи.

В нижней части таблицы представлены рассчитанные по приведенным данным нормы отдачи от образования при различных составляющих знаменателя. Как видим, прибавление 1000£ в год прямых издержек на образование уменьшает норму отдачи только на 1,5%, а если учитывать налоговые льготы, то нормы отдачи возвращаются фактически к своему первоначальному значению. Если учитывать льготные кредиты, предоставляемые для обучения в университете, то студент выигрывает примерно 2000£ в виде невыплачиваемых процентов (при ставке в 10% и сумме займа 6000£). Эта сумма увеличивает частную норму отдачи от образования до почти 18% для мужчин и 23% для женщин. Если же студент покрывает все затраты из своего кармана, то нормы отдачи уменьшаются фактически на $\frac{1}{3}$.

Недостатки теории человеческого капитала

Следует отметить, что Чизвик и Минцер рассматривали годовые заработки и в их выборку были включены не только наемные работники, но и самозанятые, распределение доходов для которых отличается от традиционных представлений. Учет их в анализе объяснялся тем, что другие данные были недоступны. Однако надо учитывать, что теория человеческого капитала не может быть применена к самозанятым или к живущим на доход от капитала в том же виде, что и к наемным работникам. Подобная критика будет уместна и для других работ в этой области⁶.

В теории человеческого капитала есть и другие недостатки. Во-первых, приведенное выше выражение для оценок зависимостей между уровнем заработной платы и количеством лет обучения и стажа может быть по-разному истолковано. С одной стороны, эта формула предполагает безразличие индивида к выбору между различными потоками заработков (в реальной жизни это не так), то есть структурами профессий, каждая из которых требует определенного уровня образования, а этот факт также влияет на разницу в заработках.

С другой стороны, существует более традиционное объяснение модели. Образование делает труд работника более эффективным: чем больше количество лет обучения, тем выше производительность индивида. Если все работники одинаковы, то для каждого из них было бы рационально окончить школу в одно и то же время. В этом случае разница в заработках объяснялась бы лишь распределением «способностей» и финансовыми ограничениями («возможностями»).

Второй недостаток касается доступности информационной базы для научных работ: модель подразумевает расчеты на весь жизненный цикл, а исследования основываются лишь на анализе данных cross-section. Поэтому они не учитывают различий между когортами или реального пути, по которому изменялся размер заработков индивида в течение его жизни. Таким образом, расчеты модели распространяются не на весь жизненный цикл, а основываются лишь на одномоментном срезе реальности. В данном случае они не подходят для оценки различий в заработках между поколениями, хотя необходимость в этом возникает. Кроме того, модель не учитывает различия в числе вступающих на рынок труда в каждой когорте.

Еще одним недостатком применяемого анализа норм отдачи является их малая

⁶ См., например, С. Jencks *Inequality*, 1972, исследование К. Сабирьяновой и Д. Нестеровой «Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России» // РПЭИ, научные доклады, № 99/04, декабрь 1998 г.

пригодность для понимания кратковременных тенденций на рынке высококвалифицированного труда. Серьезным недостатком является также то, что нормы отдачи не могут быть прямо использованы для формирования реальных представлений о будущем, поскольку в основе таких расчетов лежат статистические данные, относящиеся к прошедшему периоду времени. Например, построенные стандартные графики, характеризующие зависимость размеров заработной платы от уровня образования и возраста работников, всегда отражают закономерности прошлых периодов времени. А в будущем на рынке квалифицированного труда может сложиться совершенно иная ситуация, могут возникнуть новые соотношения и взаимосвязи между уровнем образования работников и размером их заработной платы. С помощью норм отдачи можно более или менее уверенно констатировать то, что уже имело место в прошлом. Применение же их для прогнозирования ситуации на рынках высококвалифицированной рабочей силы в будущем весьма условно и может дать лишь самые приблизительные оценки.

В реальной жизни индивидуальные различия в размерах заработной платы могут существенно отклоняться от фиксируемого статистикой уровня. Например, заработная плата значительного числа работников со средним образованием фактически может превышать среднестатистическую заработную плату работников с высшим образованием. Также не редкость, когда отдельные выпускники вузов на протяжении всей своей трудоспособной жизни зарабатывают меньше, чем среднестатистический работник со средним образованием. Особенно это характерно для России и ряда стран Восточной Европы. Кроме того, при расчетах следует учитывать, что индивиды с низким среднемесячным уровнем заработков имеют больше вероятностей остаться без работы в течение года, чем более обеспеченные, поэтому степень неравенства возрастает при анализе годовых доходов.

Также необходимо отметить, что лишь в американской статистике периодически публикуются цензы населения по доходам и образованию, которые предоставляют все необходимые исходные данные для подсчета норм отдачи. В других странах расчет последних осуществляется на основе отдельных выборочных обследований, что отражается на точности вычислений.

1.1.2. Включение факторов неравных возможностей и способностей в теорию человеческого капитала

Теория человеческого капитала объясняет только часть наблюдаемой разницы в заработках. В реальности нередко бывает так, что люди с одинаковым уровнем образования и трудовым стажем могут получать разную заработную плату. Рассмотренный выше подход оставляет за рамками индивидуальные способности и возможности индивидов.

Различие в способностях

В различных работах способности, как правило, включают физические характеристики (такие, как сила, энергия и т.п.), интеллектуальные способности и личные качества. Обладание теми или иными способностями соотносится с получением определенного уровня образования. Образование, таким образом, может выступать всего лишь как посредник, передающий на заработки влияние более глубоких причин.

В рамках экономической теории это положение может воздействовать на описанную ранее модель двояко. Во-первых, решение о получении образования зависит не только от выбора самого индивида, но и от возможностей доступа к институтам образования.

Поступление в высшее учебное заведение возможно только после окончания школы или другого среднего учебного заведения, а сама возможность окончания учебного заведения зависит еще и от того, насколько успешно справляется индивид с программой и проходит экзамены. Можно ожидать, что студент, обладающий большими способностями, получит более высокую отдачу от своих инвестиций в образование при прочих равных, чем все остальные, менее способные студенты.

Во-вторых, различие в способностях в теории человеческого капитала напрямую связано с получением заработков. Безотносительно к их вкладу в процесс обучения, хорошие способности означают квалификацию и, следовательно, могут поднять уровень заработной платы. Например, более способный адвокат зарабатывает больше, чем не способный к такой деятельности. Это, однако, не означает привлекательность получения образования для самых способных, ведь они могли бы получать более высокую заработную плату и без соответствующей подготовки. Тем не менее, обычно в теории человеческого капитала предполагается, что способности и образование дополняют друг друга. Эффект от влияния способностей на величину заработков увеличивается по мере получения образования: положительная корреляция, наблюдаемая между способностями и числом лет обучения, отчасти подтверждает это утверждение (Минцер, 1974)⁷.

В большинстве исследований умственные способности измерялись коэффициентом интеллекта (Intellectual Coefficient) и другими тестовыми показателями. В связи с этим некоторые экономисты стали утверждать, что значение природных способностей в концепции человеческого капитала занижено из-за несовершенства существующих методов измерения. В серии исследований П. Тобмана показано, что на долю генетического потенциала приходится 45% различий в заработках, на долю социального происхождения - 12%, тогда как на долю образования (в той мере, в которой оно является посредником в передаче более глубоких факторов) - всего лишь около 6%⁸.

Отсюда делается вывод, что достичь более равномерного распределения в заработках в принципе невозможно, так как значение факторов, находящихся под контролем индивида, крайне невелико. Изменению поддается лишь распределение вторичных доходов (при помощи налогообложения, трансфертов и т.д.).

Неравенство возможностей

В научной среде существует и другая точка зрения на причины неравенства в заработках. Дело в том, что структура заработков определяется, прежде всего, факторами не биологического, а социального контроля, которые также лежат вне сферы влияния индивидуума.

В экономической теории эта проблема сводится к вопросу о заимствовании финансовых средств на получение образования (что, например, неактуально для России, где такой вид кредитования мало развит). В промышленно развитых странах условия предоставления займов студентам на получение образования чаще всего зависят от размера ссуды и личности того, кому предоставляется займ. Изначально студенты все-таки предпочитают «занимать» средства у родителей и родственников, и

⁷ Atkinson A. B. The Economics of Inequality . Oxford, 1983. - P. 121.

⁸ Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. М., 1981. - Стр. 38.

только когда нет этой возможности - обращаются к банкам. Очевидно, что разные люди сталкиваются с разными проблемами на рынке капиталов. Ребенок из более обеспеченной семьи может рассчитывать на более значительную помощь родителей или на предоставление банковского кредита на более выгодных условиях. Дети из бедных семей чаще всего не имеют достаточной поддержки со стороны родителей (чаще случается так, что им приходится быстрее закончить школу и начать зарабатывать себе на жизнь).

Неравенство в финансовых возможностях и, как следствие, неравенство в доступе к образованию может привести к разнице в заработках. Как видим, сторонники теории человеческого капитала не отказываются полностью от причин социального характера в объяснении различий в заработках, но они отводят им второстепенную роль.

Отдельные экономисты, объясняющие место работника в социальной иерархии доходов его социальным происхождением, в качестве измерителей последнего используют показатели семейного дохода, уровень образования родителей, профессиональный статус главы семьи и т.д. По мнению этих исследователей, образование выступает как посредник, преобразующий неравенство в социальном происхождении в неравенство доходов. Это один из основных каналов, по которому экономическое неравенство передается от поколения к поколению, но образование не создает его.

Другим каналом влияния социального происхождения на заработки является передача ценностных установок, мотиваций и стереотипов поведения. Уровень образования родителей может оказывать большое влияние на детей причем это касается почти всех стран и типов семей. Прежде всего, родители могут повлиять на качество получаемого ребенком образования, мотивировать его к посещению школы и получению знаний, информировать о возможностях дальнейшего обучения. В случае если доступ к получению высшего образования ограничен, родители могут служить «инструментом» к преодолению подобных препятствий.

Во-вторых, дети из более привилегированных семей могут иметь преимущества при получении хорошо оплачиваемой работы. Возможно, что родители сами активно занимаются поиском работы для своих детей, или, например, находясь на высокой позиции в профессиональной иерархии, воспитывают в детях определенные качества, необходимые для получения аналогичной работы. Таким образом, социальное происхождение может быть важнейшей причиной воспроизводства экономического неравенства, даже помимо его влияния на уровень образования.

По оценкам С. Боулса, различия в достигнутом уровне образования на 52% объясняются неодинаковым социальным происхождением индивидуума⁹. В целом же влияние социальных факторов на заработную плату в 1,8-3,9 раза превосходит влияние наследственности. Отсюда следует, что для преодоления экономического неравенства необходимо коренное преобразование социальных основ общества.

Таким образом экономическая теория подходит к рассмотрению влияния социальной структуры общества на возможности получения образования, а следовательно, и более высокой заработной платы. Экономисты считают возможным преодолеть экономическое неравенство через изменение социального расслоения населения. Но

⁹ Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. М., 1981. - С. 40.

насколько это возможно? В следующей главе мы обратимся к взгляду социологов на решение этого вопроса и попробуем найти у них связи с вознаграждением за труд.

Глава 1.2. Социологический подход к рассматриваемой проблеме

Большинство различий между социологическим и экономическим подходами к рассмотрению практически любого вопроса проистекает из несовпадения теоретических и методологических предпосылок этих наук. Единственное сходство между ними проявляется в определении понятия экономического действия, которое обе дисциплины в общем сводят к такому типу человеческого поведения, которое представляет собой выбор из ограниченного набора ресурсов альтернативного использования. Несмотря на то, что понятие экономического действия составляет основу теоретического построения системы, на этом этапе сходство между двумя науками заканчивается.

М. Грановеттер выделил два наиболее очевидных недостатка экономического анализа при подходе к рассмотрению проблем рынка труда:

- экономической теории свойственно «одномерное» понимание мира, поскольку она основывается на предпосылках «методологического индивидуализма», пытаясь объяснить все происходящие явления через мотивацию атомизированного индивида;
- пока никто из экономистов-теоретиков не смог удачно проанализировать влияние как экономических, так и неэкономических мотивов (стремления к социализации, получению определенного статуса, власти и т.п.) поведения человека.

С точки зрения социологии, подход экономической теории является слишком большим упрощением реальности. Экономическое действие совершается в определенной социальной среде и не может быть объяснено только посредством понимания одного индивида. Экономическое поведение человека глубоко укоренено в социальной структуре и реализуется через определенный набор личных контактов и связей с другими людьми и группами¹⁰.

Если для экономистов определение неравенства сводится в первую очередь к его количественному измерению и оценке, то подход социологов гораздо сложнее. Пожалуй, эти подходы даже нельзя полноценно сравнивать, поскольку экономисты пытаются найти зависимости, переходя от простых предположений к сложным, а социологи стремятся сначала охватить всю картину целиком, а уже после получения общего представления рассматривают отдельные ее элементы. Оба подхода имеют право на существование и, как ни странно, некоторые из выдвинутых ими причин социальной стратификации и неравенства похожи.

Используя для оценки неравенства в заработной плате те же подходы, что и экономическая теория (анализируются такие показатели, как коэффициент Джини, децильный коэффициент и др.), социологи пытаются проводить более адекватный, по их мнению, анализ реальности, приходя, порой, к результатам, совершенно противоположным выводам экономической теории. В настоящей главе мы рассмотрим наиболее интересные примеры социологического подхода.

¹⁰ Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View / Granovetter M., Swedberg R. (eds.) The Sociology of Economic Life. Oxford. Westview Press. 1992. P. 9.

1.2.1. Взгляд функционалистов на причины неравенства

Феномен социальной стратификации, главную функциональную необходимость ее существования функционалисты (К. Дэвис, У. Мур, 1945)¹¹ объясняли через потребность общества в определении места индивидов и стимулировании их внутри социальной структуры. Закономерно возник вопрос и о вознаграждении, предоставляемом обществом, для распределения людей и обеспечения самых необходимых функций. Функционалисты выделяли три вида вознаграждения, которые используются в любой социальной системе в зависимости от социального положения индивидов:

- вознаграждение в виде предметов, обеспечивающих средства существования и комфорт;
- вознаграждение в виде средств для удовлетворения различных склонностей и для развлечения;
- вознаграждение в виде средств для укрепления чувства собственного достоинства и самовыражения.

Все три вида вознаграждения составляют часть положения индивида, они содержатся в правах и функционально связанных с ними обязанностях положения. Следовательно, степень и тип неравенства есть функция этих факторов.

По мнению социологов-функционалистов, наилучшее вознаграждение (наивысший ранг) обеспечивается тем положением, которые имеют наибольшее значение для общества и которые требуют больше, чем другие, таланта и обучения. Функциональное значение – необходимая, но недостаточная причина для присвоения положению высокого ранга. Обществу важнее вознаграждать положения не пропорционально их значимости, а в достаточном размере для того, чтобы обеспечить компетентное выполнение функций, связанных с этим положением. Признак значимости относителен и его достаточно трудно установить, чаще всего его связывают с престижем. Что касается второй причины – квалификации, то существуют два пути для ее приобретения: врожденные способности и обучение. Если талантов, необходимых для того, чтобы занять данное положение, много и обучение несложно, то путь, который ведет к достижению такого положения, достаточно прост, а объем предоставляемых им благ невелик и почти не связан с его обязанностями. Если же необходимые навыки редки по причине недостатка талантов и дороговизны обучения, то положение, если оно функционально важно, должно располагать заманчивым объемом материальных благ, чтобы привлечь к себе квалифицированные кадры и стать конкурентоспособным по отношению к другим положениям.

Таким образом, мы находим у функционалистов связку между положением и экономическим вознаграждением. По их мнению, величина экономического дохода становится одним из главных показателей социального статуса. Положение приносит большой доход потому, что оно функционально важно, а необходимых для него кадров по каким-либо причинам не хватает. Не высокий доход является причиной власти и престижа, а обладание основными благами (включая сюда дипломы и профессиональную репутацию).

¹¹ Davis K., Moore W. Some Principles of Stratification // Amer. Sociol. Rev., 1945. Vol. 10, # 4. P. 242-249. Перевод представлен в сборнике: Социальная стратификация, М., 1992. Вып. 1. С. 161-165.

Несмотря на то, что идеи функционалистов не всегда подтверждаются фактами из реальной жизни, их все-таки можно принять. Тогда из вышесказанного следует, что в экономической теории изучается неравенство в показателях социального статуса, одним из которых является получаемая индивидом заработная плата. Социологи же пытаются понять реальные причины неравенства в обладании основными благами, которые труднее измерить количественно, а, следовательно, и оценить. Как нам кажется, именно поэтому в социологии вопрос неравенства в доходах и его оценки пока раскрыт слабее.

1.2.2. «Жизненные шансы» на рынке труда

История развития социологического знания прочно связывает экономические факторы дифференциации в обществе с понятием «класс», которое, в сущности, не имеет четкого определения. Многие ученые пытались «ухватить» этот термин. На наш взгляд, наиболее полезны для практических исследований в этой области научные работы М. Вебера. Его труды тем более интересны, что он первым попытался объяснить различия между положением различных групп работников через экономические параметры, прямо не связанные с собственностью.

М. Вебер считал, что экономические интересы есть лишь частный случай категории «ценности», а наряду с экономическими выделял такие аспекты, как власть и престиж¹². И решающим моментом, определяющим предпосылки жизни индивида, у М. Вебера выступали жизненные шансы на рынке.

Хотя сам Вебер предпочитал использовать словарь классов, «социальная дифференциация» является более подходящим для его работ конструктом. Вебер заметил, что дифференциация классов единственно только по критерию собственности не является динамичной. Фактически, с этой точки зрения он модифицировал и развил анализ Маркса. Вебер доказал, что классовое деление в обществе зависит не только от наличия контроля за средствами производства, но и от экономических различий, прямо не связанных с собственностью.

Действительно, собственность или благосостояние приносит много выгод для своего владельца, пока те, кто должен полагаться только на свой труд, поставлены в строгие рамки в условиях борьбы за ресурсы. Однако формальное право рабочего заключить какой угодно контракт с каким угодно работодателем на практике не предоставляет для того, кто ищет работу, даже в самой небольшой степени возможность повлиять на условия работы и не гарантирует ему никакого влияния на этот процесс. Это право скорее означает, что более влиятельная на рынке сторона, обычно это работодатель, имеет возможность определять основные условия договора, предлагать работу и, оказывая обычно большее экономическое давление на работника, навязывать ему свои условия. Поэтому приобретают особую важность профессиональное мастерство, квалификация и другие личные характеристики нанимающегося на работу, способные повлиять на решение работодателя. Однако свобода контракта является все-таки свободой владельца собственности эксплуатировать работника. И для Вебера, в отличие от Маркса, такой конфликт, связанный с распределением ресурсов, является естественной чертой любого типа общества. Собственность не является единственным источником неравенства среди людей, и ее устранение приведет к возникновению других причин для неравенства.

¹² Вебер М. Основные понятия стратификации // СОЦИС, 1994, № 5. С. 148.

Вебер утверждает плюралистический подход к анализу социальной структуры. Класс в его теории представляет своего рода отражение рационального устройства рынка. То, что люди получают, и то, что они делают, зависит от их «жизненных шансов». Социальный класс является функцией общей оценки «жизненных шансов», которые определяются не только их текущим положением на разных рынках, но рассматриваются как продукт специфических карьерных возможностей. Класс, другими словами, - это люди, находящиеся в одной классовой ситуации, т.е. имеющие общее положение в экономической сфере: сходные профессии, одинаковые доходы, приблизительно одинаковое материальное положение и т.п.

Веберовский многосторонний подход послужил основой для различных стратификационных исследований и получил дальнейшее развитие в работах многих неовеберовцев, дополнивших исходную теорию интересными элементами. Мы выделили отдельные важные работы в этой области.

Наиболее последовательным ученым в плане анализа социальной структуры в рамках веберовского подхода является У. Г. Рансимен. По его мнению, различия между группами, обладающими одинаковыми позициями на рынке, определяются не неравенством в доходе или в профессионально-должностном положении, а тремя функциональными критериями, характеризующими наличие или отсутствие экономической власти: размерами собственности, возможностями контроля и рыночными позициями (marketability)¹³. Последний критерий означает обладание, закрепленное в образовательных сертификатах (formal credentials) или другим способом, определенными способностями и квалификацией, необходимыми для выполнения части работы в процессе производства (или распределения, или обмена).

Очевидно, что существует широкий выбор рыночных ситуаций, основывающихся на современном разделении труда. Те, кто продают свою рабочую силу, могут получить выгоду или проиграть множеством различных способов. Некоторые группы могут потребовать вознаграждение за свои специальные навыки или квалификационные сертификаты, другие могут извлечь рыночную выгоду из стратегической позиции, занимаемой ими в процессе производства. Рынок – это арена, на которой все профессиональные группы косвенным образом соревнуются друг с другом. Каждый стремится максимизировать свою долю: большая часть для одних означает меньшую часть для других.

В современных обществах (У. Г. Рансимен имеет в виду промышленно развитые страны, такие, как Великобритания) профессиональное положение является важнейшей социальной ролью, поскольку наличие оплачиваемой работы выступает наиболее очевидной детерминантой жизненных шансов. Однако многие люди не имеют профессионального статуса совсем, поскольку нетрудоспособны, не нуждаются в работе или их рабочая деятельность уже в прошлом. Поэтому помимо очевидных детерминант социального положения человека в обществе, необходимо учитывать и такие факторы, как социальный престиж, политические взгляды и т.д.

Многокритериальный подход получил отражение во многих эмпирических исследованиях, посвященных разным социальным группам. К «классическим» образцам сегодня можно отнести исследование рабочих «Кембриджской группой» (Дж. Голторп и др.), мелкой городской буржуазии (Ф. Бичхофер и др.), сельских фермеров

¹³ Runciman W. G. How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // *Sociology*. Vol. 24, No. 3. August 1990. P. 377.

(Г. Ньюби и др.). Мы рассмотрим исследование Д. Локвуда, посвященное служащим-клеркам, которое является ярким воплощением веберовской традиции.

Д. Локвуд раскрывает положение клерков как социальной группы через характеристику трех ситуаций: рыночной, трудовой и статусной. Основной причиной для этого исследования послужило утверждение, что работники ручного труда и клерки разделяют одинаковую рыночную позицию, а именно: являются работниками по контракту и не имеют собственности¹⁴. С помощью приведенных в работе доказательств ученый попытался оценить, имеет ли силу данное утверждение.

Д. Локвуд отмечал, что отсутствие достаточной поддержки на рынке, ненадежность рабочего места, относительная социальная иммобильность в той или иной степени являются характеристиками тех, чьи средства к существованию зависят от их рабочей силы. И все те, кто подпадает под категорию несобственников и контрактного труда, не обязательно разделяют идентичную рыночную ситуацию.

Исследование показало, что клерки имели относительно более высокий, чем у работников ручного труда, доход в течение всего периода обследования. Это преимущество выросло из определенной редкости, присущей их труду в XIX веке, и на протяжении десятилетий трансформировалось в «статусное» вознаграждение. Привилегированная экономическая позиция клерков отличается тем, что их вознаграждение играет небольшую роль в общих издержках производства относительно заработной платы. Как следствие, их доход регулируется согласно принципам, не связанным с управлением распределения основной заработной платой.

Во-вторых, «работники в черном пальто» традиционно имеют более гарантированную работу, чем работники ручного труда, а это важнее различий в доходах. Хотя данное условие никогда не выполняется абсолютно для всех клерков, гарантированность рабочего места – тот элемент, на основе которого можно выделить прослойку клерков.

В-третьих, клерки, особенно мужчины, имеют больше возможностей в продвижении на управленческие и руководящие позиции. Наконец, в придачу к официальным и неофициальным правам на пенсионное обеспечение по увольнению, которым пользуются многие клерки, должны быть прибавлены неденежные преимущества работы в офисе – ее чистота, комфорт, меньшая, чем у рабочих, интенсивность, дневные часы работы, выходные – все то, что должно быть включено в исчисление относительных преимуществ.

Рассмотренные преимущества приводят к выводу, что клерки относятся к более высокому типу служащих. В периоды роста заработных плат и полной занятости, конечно, некоторые из этих различий стираются, но общая тенденция сохраняется. Конечно, представленная картина слишком упрощена, и существуют и другие причины, по которым «работники в черном пальто» не могут быть полностью соотнесены с рабочими, но указанные различия в экономическом положении играют большую роль в определении рыночной позиции клерков.

Исследование Д. Локвуда однозначно продемонстрировало актуальность многокритериального веберовского подхода. Но оно доказало и другой факт: критериев для выделения групп с различными жизненными шансами на рынке может быть очень

¹⁴ Lockwood D. The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness. L., 1958. P. 190.

много. Недаром сам Вебер писал: «Только те люди, которые совершенно неквалифицированы, не обладают никакой собственностью и зависят от своей занятости, не имея постоянного занятия, имеют совершенно определенную классовую позицию»¹⁵. Для выделения же остальных групп четких критериев не существует.

1.2.3. Вероятностный характер распределения заработков

В предыдущих параграфах главы мы рассмотрели теоретические подходы социологов к анализу социального неравенства, которые серьезно отличаются от теоретических посылок экономистов. Однако многие ученые, используя эконометрические методы оценки и регрессионного анализа, стремятся опровергнуть результаты, полученные Минцером, Бэккером и др.

Ряд исследователей полагает, что процесс детерминации заработков носит вероятностный характер и складывается под действием случайных причин. С наибольшей последовательностью эта точка зрения приводится в книге коллектива авторов под руководством известного социолога К. Дженкса «Неравенство: переоценка влияния семьи и образования в Америке»¹⁶, где на обширном выборочном материале показано, что корреляция между образованием и заработками обнаруживается лишь для агрегированных, групповых величин, тогда как при анализе индивидуальных данных связь эта практически исчезает¹⁷. Таким образом, степень дифференцирующего воздействия образования на получаемые доходы в принципе не так уж ясна.

Относительно высокие нормы отдачи от получения высшего образования могут выражать, например, низкий уровень заработной платы для тех, кто сразу после школы идет работать. В то же время, если индивид понимает, что может рассчитывать на «денежную» позицию без посещения университета, то, возможно, для него имеет экономический смысл пойти по этому пути, хотя для «среднестатистического студента» в таких действиях не было бы никакого резона. С другой стороны, низкая норма отдачи от инвестиций в образование показывает, что молодые работники могут рассчитывать на сравнительно хорошие заработки и без обучения или что затраты студента на получение образования из собственного кармана превышают аналогичные издержки других студентов. Но если индивид имеет возможность позаимствовать деньги на эти цели у родителей, то его отдача от получения высшего образования вырастет.

Исследование Дженкса показало, что образовательные различия оказывают существенное влияние на профессиональный статус человека, тогда как широко распространенные оценки их влияния на различия в доходах сильно завышены. Более того, согласно полученным оценкам, все факторы, влияющие на уровень доходов, - происхождение, генетический потенциал, пол, возраст, цвет кожи, образование, профессия и другие - способны объяснить не более 22% всех различий в заработках. Отсюда был сделан вывод, что заработки зависят главным образом от чисто случайных причин - «удачливости», «везения» человека. Действительно, обзор различных исследований свидетельствует, что редко кому удавалось объяснить более 30% различий в индивидуальных заработках, а чаще всего коэффициент детерминации

¹⁵ Вебер М. Основные понятия социальной стратификации // СОЦИС, 1994, № 5. С. 150.

¹⁶ Jencks C. et al. Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America, N. Y., 1972.

¹⁷ Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. М., 1981. - С. 41.

лежал в пределах 10-20% (одно из немногих исключений - монография Дж. Минцера). Если выводы Дженкса верны, стремление к созданию равного доступа к получению образования окажет незначительный эффект на распределение заработков. Влияние такой социальной политики может дать серьезные результаты в том случае, если настроит общество более скептически по отношению к элитным профессиям (тогда необходимый для их получения уровень образования сможет получить каждый), тем самым сгладив общую дифференциацию заработков.

Дженкс приходит к совершенно противоположным, нежели экономисты, выводам. Несомненно, результаты его исследований очень интересны, они во многом корректируют модели теории человеческого капитала. Действительно, уровень образования и профессиональной подготовки объясняет лишь незначительную часть вариации в заработках, однако, как заметил Г. Бэккер, приписывание необъясненного остатка действию удачи или случая показывает лишь «неспособность оценить дополнительные систематические факторы»¹⁸.

1.2.4. Современные тенденции в оценке распределения в заработной плате

Следует отметить, что сегодня, помимо построения регрессионных моделей, все большую актуальность приобретает анализ такого инструмента экономической теории, как кривые «возраст-доход» (особенно среди социологов). Этот подход более нагляден и в то же время дает больший простор для интерпретации наблюдаемых различий в заработках работников. В качестве примера хотелось бы привести результаты некоторых обследований на японских предприятиях¹⁹.

При анализе полученных данных выяснилось, что в Японии различия в размерах компаний и поло-возрастной структуре наемных работников гораздо важнее при объяснении неравенства в заработках. Наблюдаемые кривые «возраст-зарботки» показали, что влияние этих трех факторов значительнее всех остальных. Рост в величине заработков происходит более постепенно и достигает своего пика раньше по мере уменьшения размера компании. Для небольших фирм реальный уровень заработной платы напрямую зависит от их возможностей вообще платить за работу своим сотрудникам²⁰. Даже в крупных фирмах размер оплаты труда резко падает из-за эффекта строгой оценки достижений работников старших возрастов (старше 50 лет). Более того, с увеличением возраста фактически не наблюдается рост в заработках женщин, особенно в небольших фирмах.

В приведенном примере авторы исследования, основываясь на инструментарии для оценки личных характеристик работников, пытаются предположить причины различий в рабочих местах, которые в свою очередь также влияют на распределение в заработках. Эта работа дает представление о современных тенденциях в социологической теории, направленных на то, чтобы заменить односторонний экономический подход, использующий поочередно каждую из выделенных ранее групп

¹⁸ Бэккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS, зима, 1993. С. 35.

¹⁹ Wood S. (Ed.) The Transformation of Work? Skill, Flexibility and Labour Process. London. Unwin Hyman. 1989. – P. 105.

²⁰ Следует отметить, что к аналогичным выводам пришли «ревизионисты» Лестер и Рейнольдс, заключившие, что «фирмы могут функционировать с разными уровнями заработной платы» (Kerr C. The Social Economics Revisionists / Kerr C., Staudoha P. D. (Eds.) Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge. Harvard University Press. 1994.- P. 83).

причин в дифференциации зарплат, многокритериальным социологическим подходом, рассматривающим значение нескольких групп причин одновременно. Это позволяет показать, что личные характеристики работников сегодня менее значимы, чем, например, разница в положении в профессионально-должностной иерархии предприятия или размер компании.

В то же исследование распределения зарплат в Японии был включен и анализ внутренних рынков труда²¹. Авторы работы утверждают, что существует также значительная разница в оплате труда инсайдеров («ядра») и аутсайдеров («периферии»). Она была выявлена при анализе предприятий сталелитейной и машиностроительной промышленности Японии. Эта разница в зарплатах объяснялась не только тем, что, как правило, «ядро» и «периферия» обладали разными навыками и квалификацией. Часто бывает так, что аутсайдеры не менее квалифицированы, чем работники постоянного штата, и выполняют работу, ничем не отличающуюся от труда инсайдеров. Однако оплата их труда существенно отличается от оплаты труда основных работников, особенно если включить в анализ социальные пособия и выплаты в связи с увольнением. Следовательно, авторы делали вывод, что разница в положении в должностной иерархии фирмы, в положении на внутреннем рынке труда оказывает большее влияние на разницу в зарплатах, чем разница в профессиональной подготовке или навыках работников.

Более того, сами работники могут оказывать влияние на повышение заработной платы, как утверждают авторы исследования предприятий венгерской промышленности²². Работники могут осуществлять свою политику в соответствии с тем положением, которое они занимают в организации. Пытаясь увеличить зарплату, они могут демонстрировать важность своей позиции в организации, свою квалификацию и навыки в выполнении работы.

Желания работника повысить свою заработную плату являются функцией от пола, возраста, жизненного цикла, размера семьи и образа жизни. Однако основная задача работника все-таки заключается в максимизации дохода, в соответствии с которой выстраиваются все остальные его предпочтения. Чаще всего выбор между различными путями зарабатывания дохода совершается на основе сопоставления выгод и усилий, затрачиваемых на это. Другими словами, работник стремится рационально экономить свои усилия. Таким образом, в чисто экономическом аспекте работники имеют две цели внутри данной организации: максимизировать получаемую заработную плату и улучшить соотношение выгод и усилий для достижения своих целей (относительное чистое преимущество, *relative net advantage*). Эти два аспекта присутствуют в человеческом поведении одновременно, но в разной степени. Их соотношение приводит к серьезным различиям в поведении различных групп работников и отношении фирм к этим группам.

Существуют группы, способные повысить одновременно и уровень заработной платы, и относительное чистое преимущество, другие работники могут достичь более высокого уровня заработной платы только за счет снижения своего относительного

²¹ Wood S. (Ed.) *The Transformation of Work? Skill, Flexibility and Labour Process*. London. Unwin Hyman. 1989. – P. 113.

²² Pahl R. (ed.) *On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches*. Oxford. Basil Blackwell. 1988. - P. 309.

чистого преимущества. Существуют и такие, которые могут пожертвовать приростом в заработной плате взамен более высокого относительного преимущества.

Данный подход представляется нам, несомненно, плодотворным. Тем более, что на использование разных подходов в анализе распределения в заработках указывали еще «ревизионисты», показавшие необходимость понимания индивидуальных случаев различий в оплате труда как с «поведенческих», так и с «менеджерских» позиций²³. Кроме того, в свете приведенных выше примеров следует отметить, что рассмотрению внутрифирменных и межотраслевых различий в заработках уделяется все еще мало внимания, в то время как их рассмотрение могло бы внести большой вклад в анализ дифференциации в заработках.

Часть 2. Вклад личных характеристик в распределение заработков в России

За годы реформ в России сформировалась определенная социально-экономическая структура, отличная от прежней советской. Следует заметить, что советское общество находилось ближе к бесклассовому. Действительно, в результате уничтожения частной собственности и огосударствления основных социальных институтов удалось не допустить формирования тесных горизонтальных связей между субъектами. Общество превратилось в совокупность статистических групп. Возможно, номенклатура и отличалась некоторой общностью интересов, но они не находились в контрасте с интересами других групп (в явной форме). В этом смысле созданное после октябрьской революции общество было бесконфликтно, а следовательно, в нем не было и классов. Однако если использовать понятие класса как «рыночной позиции», то можно провести определенную стратификацию советского общества. В СССР существовали группы, обладавшие и возможностями распоряжения экономическими ресурсами, и владевшие (хоть это право и не было закреплено юридически) ресурсами, и обладавшие необходимыми для участия в производстве способностями и квалификацией.

В результате реформ социальная структура общества эволюционировала. Оно стало более неоднородно по масштабам и сферам деятельности, социальному составу и источникам первоначального капитала, управленческим и собственническим позициям. Выделим отдельные яркие тенденции.

Произошло серьезное обновление высших слоев за счет выходцев из бывших руководителей среднего звена и перехода старых кадров в новые сферы деятельности. При всей видимости кардинальных изменений, партийно-хозяйственная номенклатура сохранила все властные позиции, воплотив старые связи в новый политический и экономический капитал.

Важное место в социальной структуре заняли группы крупных и средних предпринимателей, сформировавшиеся из трех основных источников: бывших директоров государственных предприятий, квалифицированных специалистов, работников органов государственного управления и общественно-политических организаций. После либерализации хозяйственной деятельности резко выросло число малых предприятий, что послужило толчком к перекачке государственных ресурсов в объекты негосударственных форм собственности. Мелкие и средние предприниматели, менеджеры, дипломированные специалисты и высококвалифицированные рабочие формируют современный «средний класс». Конечно, его экономическое положение

²³ Kerr C. The Social Economics Revisionists / Kerr C., Staudoha P. D. (Eds.) Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge. Harvard University Press. 1994. - P. 83.

отстает от западных стандартов, но в рамках анализа современного российского общества это достаточно обширная прослойка между высшим и низшим классами.

Рассматривая влияние личных характеристик работников, которые включают, прежде всего, уровень полученного ими образования и профессиональный опыт, следует отметить, что в целом социально-экономическое положение человека стало в большей степени зависеть не только от его профессии и квалификации, но и от сферы, в которой он работает (в коммерческой или производственной, на негосударственном или государственном предприятии, в иностранной или российской фирме). Но иногда эта зависимость проявляется очень причудливым образом. В ситуации общей неопределенности размываются прежние стандарты, привычные ценности теряют свою актуальность. Так, вспомогательные рабочие могут оказываться в лучших условиях по сравнению с рабочими основного производства, а дипломированные специалисты живут порою хуже, чем окончившие ПТУ, но владеющие большей экономической властью предприниматели. На первых этапах реформирования очень резко упали в цене опыт и квалификация работников среднего звена (особенно по техническим специальностям).

Данная часть нашей работы представляет собой попытку автора оценить на доступном материале влияние личных характеристик работников на распределение в заработной плате в России. Из предыдущего анализа мы помним, что образование является одним из каналов воспроизводства социального неравенства в обществе, а следовательно, и разницы в заработной плате. Поэтому в первой главе мы дадим анализ сдвигов, произошедших в системе образования, в результате реформ, если понимать данный институт как способ достижения определенного положения в обществе. В свете вышеописанных изменений, произошедших в России, было бы интересно рассмотреть процесс трансформации ценностных установок по отношению к образованию со стороны индивидов. В этой же части работы будут представлены результаты некоторых социологических исследований, касающихся мнения сегодняшних россиян об образовании и их влиянии на уровень заработков.

Во второй главе мы опишем результаты проведенной нами регрессионной оценки упрощенного и расширенного уравнений заработной платы в современной России, а также сравним полученные нами показатели норм отдачи от инвестиций в образование с известными нам исследованиями в данной области.

Глава 2.1. Роль института образования

Основываясь на анализе экономических и социологических подходов к объяснению причин неравенства в заработной плате, данных в предыдущих главах работы, теперь мы можем выделить два подхода к рассмотрению роли образования. С одной стороны, в соответствии с теорией человеческого капитала образование представляется фактически как производственное благо, дающее определенную отдачу в будущем. С другой стороны, образование может быть описано как способ достижения определенной позиции в обществе. Для экономистов это означает, что образование служит одним из способов распределения ресурсов на рынке труда, для социологов образование в этом случае ассоциируется с получением образовательных сигналов (дипломов, сертификатов и т.п.), оказывающих влияние на получение определенного статуса²⁴.

²⁴ Halsey A. H. Educational Systems and the Economy // Martinelly A., Smelser N. (eds.) Economy and Society. Sage Publications, 1990. P. 80.

На первый взгляд, наиболее обоснованным представляется подход, описывающий образование как способ достижения определенной позиции. Это связано с тем, что вплоть до конца прошлого века образовательные учреждения давали не профессию, а специфические жизненные установки, готовили людей для занятия определенных позиций в системе производства и потребления. И сегодня образовательные кредиты или квалификационные сертификаты все больше влияют на современное общество в том плане, что практически делают легальным неравенство в заработной плате и контролируют вход на рынок труда.

Бло и Данкен (Blau and Duncan, 1967)²⁵ интерпретировали связь между образованием и профессиональными достижениями в рамках теории, в соответствии с которой разделение труда и необходимость эффективности производства сами гарантируют создание условий для распределения работников по позициям в социальной структуре. Индустриальное общество дает возможности для развития новых навыков и умений, генерации новых знаний, а кроме того, оно создает экономическую прибыль, которая позволяет государству финансировать получение образования гражданами. В то же время индустриальное общество воспроизводит и свою социальную структуру. Школы и другие образовательные учреждения, формально являясь открытыми заведениями, в реальности стремятся стать закрытыми организациями, поскольку родители пытаются превратить полученные ими в результате обучения преимущества в дополнительные возможности для своих детей. Следовательно, родители и рынок сталкиваются с государством в борьбе за ограниченные ресурсы и услуги, поскольку защищают противоположные цели.

Представленная теоретическая картина подходит для описания ситуации, сложившейся в сфере образования в СССР и продолжающей существовать в современной России. Сегодня лишь высокообеспеченные слои населения, выходцы из бывшей партийной номенклатуры могут позволить своим детям без особых проблем получить качественное образование. Для большей части населения, особенно для проживающих в отдаленных районах страны, таких возможностей становится все меньше. В ходе реформ институт образования приобрел много отрицательных характеристик, негативно сказывающихся на отношении к образованию россиян.

2.1.1. Наследие советской системы

Однако сначала было бы разумно показать то, что было накоплено в сфере образования в СССР. Тем более, что посткоммунистическая Россия унаследовала развитую систему образования и подготовки кадров, которая представляла собой продукт централизованного планирования и политического контроля. Система образования и профессиональной подготовки в СССР подчеркивала значение основ грамотности и профессионально-технического обучения для так называемых производственных отраслей, пренебрегая развитием творческого начала, разнообразия, а также идеологически опасных тем в социальных науках.

Общеобразовательная средняя школа готовила небольшое число учащихся для обучения в вузах. ПТУ, часто ориентированные на очень узкую профессионально-специализированную область и, как правило, существовавшие на предприятиях, готовили квалифицированных и полуквалифицированных рабочих для промышленности и сельского хозяйства. Система обучения и профессиональной

²⁵ Halsey A. H. Educational Systems and the Economy // Martinelly A., Smelser N. (eds.) Economy and Society. Sage Publications, 1990. P. 89.

подготовки взрослых была относительно неразвита и, в основном, сводилась к обучению на рабочем месте на предприятиях. Высшее образование предоставляло университетское образование и определенную профессиональную подготовку для небольшой группы выпускников средней школы. В университетах не проводилось практически значимой научно-исследовательской работы, это было прерогативой научно-исследовательских институтов, находящихся в ведении отраслевых министерств и академии наук.

Наиболее положительным моментом системы образования и подготовки кадров при социализме был высокий уровень базового образования. Даже принимая во внимание некоторые искажения в статистических данных, СССР достиг высокого уровня грамотности по сравнению со странами, имевшими такую же величину ВВП на душу населения, и даже по сравнению с некоторыми странами ОЭСР. Пристальный контроль со стороны центра и стандартизация подготовки школьных учителей, программ и учебников, вероятно, явились факторами, обеспечившими достаточное равенство доступа к среднему образованию, практически полную грамотность, а также высокие стандарты решения определенного круга познавательных задач по некоторым предметам, таким, как математика и естественнонаучные дисциплины, которые государство считало экономически важными. Специальные школы для одаренных детей обеспечивали очень высокий уровень подготовки в области математики, естественных наук, иностранных языков, спорта и сценических искусств. Образовательные стандарты по некоторым медицинским специальностям находились на мировом уровне.

Социальные ценности также играли определенную роль в достижении высоких педагогических стандартов. В целом девочки имели равный доступ к образованию на всех уровнях. Существовали старые традиции выплаты стипендий студентам.

Среди негативных сторон наследия можно выделить централизованное планирование, а также политический контроль за профессорами и преподавателями, что нередко приводило к подавлению академических свобод, ограничению разнообразия и возможностей индивидуального выбора, способствовало догматизму в обучении и ограничивало поток информации, прежде всего в гуманитарных и общественных науках. Система образования и подготовки кадров была инструментом идеологического и экономического воздействия государства. Последствия этого отношения оказались крайне серьезными для экономических реформ.

В учебных заведениях различного уровня и профиля отсутствовало стимулирование эффективной деятельности, точно так же, как и в других секторах экономики. Не существовало стимулов для повышения финансовой эффективности. При практически полной занятости и искаженной структуре заработной платы не существовало методов определения результативности различных учебных заведений или университетских программ.

Доступ к получению образования на послешкольном и вузовском уровне был неравным. В вузах, как правило, обучались сыновья и дочери партийных работников и интеллигенции, эти слои использовали свое влияние для того, чтобы обеспечить место своим детям в элитной общеобразовательной средней школе или университете. Кроме того, технический персонал и руководители среднего звена, искавшие пути повысить свою квалификацию или пройти дополнительную профессиональную подготовку, имели крайне ограниченный набор вариантов за рамками традиционных университетских программ. Еще один источник неравенства состоял в том, что

социалистическая система образования и подготовки кадров, как правило, не принимала в расчет детей, имеющих специфические потребности. Дети-инвалиды, дети, отстающие в развитии или живущие в неблагоприятных социальных условиях, редко получали необходимую им специализированную помощь.

Образование и переподготовка взрослых, столь значимые для обеспечения профессиональной мобильности в рыночной экономике, не получали должного внимания, поскольку предполагалось, что работники будут постоянно работать на месте своего первого найма. Работников редко поощряли в их стремлении взять на себя ответственность за свое собственное обучение и профессиональную карьеру. Предприятия обеспечивали повышение квалификации на рабочем месте для своих сотрудников, но те из них, кто нуждался в переподготовке, чтобы поменять профессию, имели для этого весьма ограниченные возможности. Кроме того, большая часть программы подготовки на рабочем месте имела мало практического смысла. Размер заработной платы на предприятиях часто жестко определялся уровнями квалификации и профессиональной подготовки, что вынуждало предприятия проводить во многом чисто номинальные мероприятия в этом направлении, так, чтобы рабочие формально могли удовлетворять предъявляемым требованиям.

Таким образом, несмотря на высокие достижения в области базового образования, равенство доступа к среднему образованию и определенные социальные ценности, система образования в СССР имела больше недостатков, чем достоинств, особенно при обучении в вузе. Теперь мы анализируем, какие черты приобрела рассматриваемая отрасль в результате реформ.

2.1.2. Состояние системы образования в современной России

Происходящие в российском обществе глубокие экономические и политические преобразования коснулись практически всех элементов системы образования - содержания, методов и форм обучения, приемов оценки результатов, управленческих структур, финансирования и т.д. Изначально суть происходящих изменений в самых общих чертах сводилась к двум основным задачам - сохранить те положительные моменты, которые были характерны для советской образовательной системы, с одной стороны, и, с другой, ориентировать подготовку на потребности, вытекающие из перехода общества к рыночной экономике.

Ключевыми тенденциями развития образования в России в 90-е годы являлись его децентрализация и адаптация к новым требованиям, порождаемым складывающимся рынком труда. При этом сложные и противоречивые процессы, происходившие в российском обществе, прежде всего быстрая и масштабная социальная и региональная дифференциация, поставили перед образовательной системой ряд новых проблем. В частности, большое внимание стал привлекать вопрос равного доступа к качественному образованию, особенно высшему.

Россия еще на пороге 90-х годов являлась одной из самых образованных стран мира, что подтверждалось данными о коэффициенте грамотности взрослого населения, долей работников, имеющих высшее и среднее специальное образование, числом студентов на 10000 человек населения и другими показателями (доступность, всеобщность, бесплатность)²⁶.

²⁶ "Положение детей в мире" – 1990 г., ЮНИСЕФ.

Как уже было отмечено ранее, Россия унаследовала от СССР хорошо развитую систему образования, которая функционировала главным образом на основе государственного обеспечения и финансирования. Сегодня финансирование образования производится в крайне ограниченных масштабах. За последние 15-20 лет расходы государственных ассигнований неуклонно снижались, а ограничения, связанные с переходным периодом, серьезно усугубили положение. В 1995 г. государство тратило на образование лишь 4,3% ВВП²⁷, а сейчас этот показатель составляет менее 3%. Большинству вузов трудно работать в жестких условиях рынка. Высшая школа все-таки не нацелена на расширение платных образовательных услуг. Об этом свидетельствует и то, что за последние годы абсолютные размеры и доля внебюджетных доходов в едином фонде финансовых средств снизились²⁸. Кризис бюджетного финансирования образования стимулирует развитие платного обучения и получение с родителей денежных взносов за различные услуги. Если подобная практика будет расширяться (а в условиях безденежья вузов это вполне очевидно) и не будет сопровождаться мерами, обеспечивающими адекватную компенсацию расходов на обучение, усилится неравенство в доступе к образованию.

По мере расширения платного обучения в государственных учебных заведениях, появляется все больше частных учреждений образования. В 1996 г. в России насчитывалось 525 негосударственных средних школ и около 200 высших учебных заведений такого рода²⁹. Возникновение частных учебных заведений порождает стремление приватизировать существующие государственные и управлять ими на коммерческой основе.

Одним из важных изменений в российском образовании стало значительное увеличение в 90-е годы числа школ с углубленным изучением отдельных предметов или же группы предметов (т.е. с определенной профессиональной ориентацией), а также школ, дающих более качественное образование в целом. В то же время сократилось количество обучающихся в ПТУ, призванных готовить рабочую силу невысокой квалификации. Это во многом результат крупных структурных изменений в промышленности и порожденных ими сдвигов на рынке труда. Отказ крупных предприятий финансировать эти учреждения начального профессионального образования и выступать основными работодателями для их выпускников побуждает местные власти переориентировать эти учебные заведения, предназначенные в первую очередь для подготовки рабочей силы, на сферу услуг. Одновременно все чаще в ПТУ создаются производственные и сервисные подразделения соответствующего профиля с целью обеспечить дополнительное финансирование и привить ученикам практические навыки рыночной экономики.

Вместе с тем перемены в экономике повысили спрос на квалифицированную рабочую силу в непромышленных областях, на услуги соответствующих учреждений среднего профессионального образования, количество которых в течение последних семи лет стабильно растет. В 1994 г. наметился подъем в развитии ССУЗов³⁰. Об

²⁷ "Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации" – М., 1995.

²⁸ Бабич А. М., Егоров Е. В. Экономика и финансирование социально-культурной сферы – Казань, 1996.

²⁹ "Россия в цифрах" – М., 1996.

³⁰ См. "Российский статистический ежегодник" – М., 1998.

общественной значимости и востребованности этого сектора российской системы образования свидетельствует наличие конкурса (в среднем 1,5 человека на одно место), введение платных программ (в 1997 г. доля студентов, обучающихся в ССУЗах на платной основе, составила 17,4%), а также появление негосударственных ССУЗов (в 1997 г. их количество достигло 100)³¹.

Статистические данные свидетельствуют и о заметных изменениях в характере подготовки специалистов среднего уровня, происшедших в 90-е годы. Сократилась подготовка по техническим специальностям, тогда как она возросла по экономическим и правовым направлениям. В настоящее время структура подготовки в большей мере соответствует как интересам учащихся, так и специфике рынка рабочей силы. Обеспечению необходимого качества среднего профессионального образования способствовали государственные стандарты, которые начали вводиться в 1997 г.

Свидетельством позитивных тенденций в развитии российского общества является повышающийся спрос на высшее образование. Несмотря на сокращение бюджетного финансирования, начиная с 1992 г. выросло количество вузов (на 15%), число студентов в них хоть и не достигло пока уровня середины 80-х годов, но все-таки стабильно увеличивается и, возможно, скоро приблизится к показателям высшего образования в СССР³². Кроме того, с 1992 г. увеличивается прием в государственные вузы. Можно сказать, что высшее образование России преодолело спад 1992-1995 гг. По числу студентов (207 человек на 10000 населения) и выпускников (30 человек на 10000 населения) Россия находится в группе развитых стран³³.

Однако здесь следует отметить, что рост показателей по всем вышеуказанным направлениям создается за счет коммерческих вузов или создания в государственных вузах мест, позволяющих студентам обучаться на договорной основе за определенную плату. Это может свидетельствовать о том, что определенная часть населения во имя получения высшего образования готова идти на значительные по российским меркам затраты. Негосударственные вузы более гибко реагируют на требования рынка рабочей силы и складывающиеся в стране экономические условия. Надо заметить, что они в большей мере, чем государственные вузы, ориентированы на работающих студентов, в том числе получающих второе высшее образование. Вместе с тем частные учебные заведения создают основу для дифференциации системы образования, предоставляя редкие услуги за определенную плату, выделяя тем самым из числа потребителей малообеспеченные слои населения.

2.1.3. Ценностные ориентации работников

Либерализация экономики привела к более целенаправленному обучению и выработке профессиональных навыков. Люди начинают реагировать на рыночные сигналы. По мере роста дифференциации в оплате труда работники стремятся овладеть такими навыками, которые позволят им перейти на более высокооплачиваемую работу. Для рабочих, высвобожденных в результате реорганизации их предприятия, приобретение новых профессиональных навыков может повысить их шансы в процессе поиска другого места работы.

³¹ «Доклад о развитии человеческого потенциала в России за 1998 год» - М., 1998.

³² См. "Российский статистический ежегодник" – М., 1998.

³³ «Доклад о развитии человеческого потенциала в России за 1998 год» - М., 1998.

Однако, несмотря на в целом позитивные сдвиги, описанные нами ранее, материалы исследований ВЦИОМа показывают довольно слабую связь между представлением об успехе в жизни и ценностями образования³⁴. Успех в понимании россиян - это скорее представление о «хорошей жизни» как таковой. Личные достоинства - деловитость, энергичность, высокая профессиональная квалификация, трудолюбие, способности (т.е. общепринятые слагаемые личных достижений) - ценятся в массовом сознании гораздо меньше, чем наличие больших денег, выгодные знакомства и связи, пробивной характер и т.п.

По результатам мониторинга ВЦИОМа, проведенного в 1995 г.³⁵, молодежь для достижения жизненного успеха выделяла такие факторы, как наличие "связей", знакомств и помощи родственников, имеющих высокий общественный статус, а также больше, чем работники более старших возрастов, уповала на личные усилия - на свою деловитость, энергичность, способности и высокую квалификацию (которая, кстати, у молодежи оказалась на пятом месте, а у всех остальных работников даже не попала в "пятерку" лидеров) (Табл.2). Трудолюбие молодежь ставит на восьмое место, показывая тем самым слабую заинтересованность в полноценном и эффективном труде.

Половина опрошенных по другим исследованиям ВЦИОМа считала для себя вполне достаточным среднее общее или специальное образование. У молодежи установки на образование несколько выше средних, но это касается, прежде всего, респондентов из крупных городов и особенно тех, кто живет в семье с уже накопленным культурным и образовательным капиталом.

³⁴ См. Гудков Л. Кризис высшего образования в России // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения ВЦИОМ. № 4, 1998. - С. 32.

³⁵ "Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения" – ВЦИОМ, М., № 2, 1996.

Таблица 2. Качества, необходимые человеку для достижения успехов (ноябрь, 1995г.).

Место	Все ответившие	Работники моложе 25 лет	Работники старше 55 лет
1	Наличие связей, знакомств	Наличие связей, знакомств	Способность к спекуляции и махинациям
2	Наличие родственников с высокими должностями	Деловитость, энергичность, способности	Наличие связей, знакомств
3	Деловитость, энергичность, способности	Наличие родственников с высокими должностями	Наличие родственников с высокими должностями
4	Склонность к спекуляции и махинациям	Склонность к спекуляции и махинациям	Деловитость, энергичность, способности
5	Подхалимаж	Высокая квалификация	Подхалимаж

Источник: "Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения" – М., ВЦИОМ, № 2, 1996.

В сознании респондентов оплата труда не зависит от полученного образования и непосредственных усилий работника. По результатам вышеупомянутого опроса ВЦИОМа, главным фактором, сдерживающим повышение качества и количества труда, являлась его низкая оплата. Если же учесть также, что интенсивность и качество фактического труда зависит от задержек с выплатой зарплаты, то на долю этого фактора (оплаты труда) приходилось 79% прироста производительности труда в среднем, а у молодежи – 82%. Лишь каждый пятый считал, что улучшение работы зависит в первую очередь от него самого. В основном качество труда определяется ситуацией на предприятии (30% ответивших) и в стране (28% ответивших).

Не образование, а «корочки», диплом, свидетельство об образовании являются необходимым условием для карьеры. Такие убеждения могли легко возникнуть в постсоветском обществе, вернее, они все еще продолжают в нем существовать. Виноваты в том не только структура производства, где преобладают примитивные технологии и большая часть рабочей силы занята неквалифицированным трудом, но и наследие прежней системы, которая подавляла импульсы к личным достижениям.

Сегодня в России мы можем наблюдать не просто «общество с пониженным тонусом», а с перевернутой структурой мотивации: носители знания, культуры, просвещения не воспринимаются в качестве обладающих чем-то особенным, что могло бы составить предмет вождельний для низкостатусных групп, обеспечивать в их глазах престиж, авторитет или материальное благополучие и обеспеченность. Напротив, ценным представляет то, что может быть у всех и каждого»³⁶. Таким образом, образование и ценностные сферы оказываются разделенными в современной России.

³⁶ См. Гудков Л. Кризис высшего образования в России // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения ВЦИОМ. № 4, 1998. - С. 33.

Разрушение советской системы не смогло быстро уничтожить и прежние психологические установки. Длительность переходного периода, непоследовательный характер реформ свидетельствуют о том, что в значительном объеме продолжают существовать порожденные тоталитарной системой социальные образцы и ценности, воспроизводящие общие рамки социального порядка. Именно поэтому социальные институты советского типа по-разному переходят и адаптируются к новым условиям существования. В сфере образования, несмотря на описанные ранее позитивные сдвиги внешнего характера, продолжают действовать, судя по результатам опросов ВЦИОМ, советские установки.

В свете вышесказанного отметим, что причины кризиса системы образования 90-х годов, судя по всему, не сводились только к проблемам финансирования образования. Финансы - лишь выражение ценности образования в глазах общества. Соответствующие цели перестали быть значимыми для тех, кто считал, что он их определяет и имеет для этого соответствующие ресурсы.

Нынешняя структура образования все-таки пока находится в кризисном состоянии. Несмотря на бурное развитие в последние годы новых направлений обучения, очевидна крайняя необеспеченность всех социальных сфер - права (практически гарантирующих лишь государственные интересы), экономики (в системе распределительной экономики это, главным образом, специалисты учета и производства - бухгалтеры и товароведы, а не собственно экономисты и управляющие), отсутствие социальных наук как таковых, а значит, и соответствующих специалистов, готовых решать проблемы сложного развитого общества. Основная ориентация образования заключается не в формировании мотивации к творческому подходу, саморазвитию и повышению своего потенциала, а в сохранении ее на общем среднем уровне, характерном для большинства населения. И проблемы системы образования сводятся к изменению фундаментальных установок и ценностей населения, блокирующих принципиальное реформирование самой схемы системы.

В заключение этого параграфа хотелось бы высказать некоторые предположения и гипотезы, которые, как мы ожидаем, будут подтверждены нашим эмпирическим анализом. Судя по представленным выше оценкам индивидами образования, скорее всего, нормы отдачи от инвестиций в получение высшего образования будут очень малы. Если по расчетам зарубежных исследователей в случае самой низкой оценки вклада образования в формирование заработной платы этот показатель составлял 6%, то в России переходного периода, как нам кажется, он будет еще меньше. Обоснование подобным утверждениям можно найти в приведенном выше анализе ценностных установок респондентов, а также в других исследованиях.

В США, например, почти две трети юношей и половина девушек согласились, что "главная выгода от поступления в колледж - возможность получения более высоких заработков в будущем"(Табл. 3).

Таблица 3. Процентное распределение студентов США в соответствии с экономическими факторами в процессе принятия решения о получении образования и карьере

Мотивы	Юноши	Девушки
<i>Согласны, что "главная выгода от поступления в колледж – возможность получения более высоких заработков в будущем"</i>	66	51
<i>Факторы, выделенные в качестве "очень важных" при поступлении в колледж:</i>		
<i>- получение лучшей работы</i>	77	70
<i>- возможность делать деньги</i>	57	42
<i>Факторы, выделенные в качестве "очень важных" при выборе карьеры:</i>		
<i>- высокие ожидаемые заработки</i>	48	35
<i>- возможности получения работы</i>	42	52
<i>- быстрое продвижение по службе</i>	40	30
<i>- возможность профессионального роста</i>	52	46

Источник: American Council of Education The American Freshman: National Norms for Fall 1971, Ace Research Reports, Vol. 6, No. 6, 1971, pp. 27-8, 35-6, and (with University of California, Los Angeles): The American Freshman: National Norms for Fall 1974, p. 20, 32.

77% юношей и 70% девушек, собирающихся поступать в колледж, надеялись, в основном, на "получение лучшей работы" и 57% юношей и 42% девушек – на "возможность делать деньги". Что касается выбора карьеры, то почти половина юношей и одна треть девушек выделяют "высокие ожидаемые заработки" в качестве наиболее важного элемента в процессе принятия экономически целесообразного решения, а 42% юношей и 52% девушек полагают, что "возможности получения работы" также очень важны. Помимо этого относительно большая часть студентов рассматривает получаемое образование как старт для последующего профессионального роста и быстрого продвижения в выбранной карьере.

Аналогичные данные по России серьезно отличаются от представленных выше. Летом 1997 г. среди абитуриентов экономического факультета МГУ мы провели социологический опрос³⁷ с целью выявления основных мотивов поступления на экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова (Табл. 4). Наиболее весомыми оказались следующие мотивы: самореализация (40% от опрошенных), возможность сделать карьеру (36%), развитие способностей (31%):

³⁷ В опросе приняли участие 100 абитуриентов экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Таблица 4. Мотивы поступления на экономический факультет МГУ (в %; июль, 1997)

Мотивы	Выделили мотив как значимый (в % от числа опрошенных)
– <i>Призвание</i>	26
– <i>Самореализация, самоутверждение</i>	40
– <i>Развитие способностей</i>	31
– <i>Получение престижной работы</i>	25
– <i>Возможность сделать карьеру</i>	36
– <i>Хорошая оплата труда</i>	10
– <i>Не было иного выбора</i>	2

Разница между цифрами двух таблиц, как видим, значительная. Например, только 10% опрошенных в России отмечают хорошую оплату труда в качестве значимого мотива при поступлении в вуз (а ведь диплом МГУ достаточно высоко котируется при найме на работу и получении высокой заработной платы). Все эти показатели свидетельствуют о том, что в сознании россиян диплом о высшем образовании до сих пор играет роль документа, подтверждающего развитие умственных способностей, а не являющегося гарантом реальных денежных выгод в будущем.

Глава 2.2. Анализ вклада личных характеристик в неравенство в заработной плате в России

2.2.1. Из истории изучения вопроса в России³⁸

Работы классиков теории человеческого капитала по оценке вклада личных характеристик – Г. Бэккера, Дж. Минцера, Т. Шульца и др. – были отмечены выше. Теперь нам хотелось бы уделить внимание истории исследований вопроса о структуре заработной платы в России. И в первую очередь здесь следует отметить российского экономиста С. Г. Струмилина, который в начале нашего века параллельно с англичанами Л. Дублином и А. Лоткой представил первые эмпирические исследования в этой области, используя процедуру дисконтирования заработков. Несмотря на использование в расчетах столь «несоветских» методов, Струмилин все-таки пытался рассматривать неравенство в заработках с точки зрения трудовой теории стоимости. Стоимость рабочей силы, как и любого другого товара, он определял через количество часов, необходимых для ее производства. Следовательно, различия в оплате труда рабочих разной квалификации объяснялись временем, необходимым для получения профессиональных навыков. Помимо формального образования Струмилин включал в анализ профессиональное обучение и опыт, которые, по его мнению, также влияли на эффективность труда работников. Профессиональные навыки соотносились со

³⁸ Обзор дается на основе работ: Дятлов С. А. Теория человеческого капитала СПб., 1996; Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России Научные доклады фонда РПЭИ, № 99/04, декабрь 1998; D. Redor “Wage Inequalities in East and West”, Cambridge, 1988.

сложностью труда, критерий эффективности труда проявлялся в размере заработной платы, пропорциональном средней производительности работников. Однако теоретики направления математического моделирования экономики показали, что это возможно лишь в том случае, когда индивиды получают заработную плату в соответствии с предельным продуктом труда.

Направление математического моделирования основывалось на маржиналистском подходе к анализу неравенства в заработках, поэтому эта школа ближе к теории человеческого капитала, чем школа Струмилина. Основным представителем данного направления является Канторович, который соотносил профессиональные навыки с принадлежностью индивида к определенному классу работников, выполняющих свои специфические задачи и функции. Два индивида, принадлежащие к одному классу работников, могут обладать разным уровнем образования, профессиональной подготовки и опытом работы. В то же время два работника с одинаковым количеством лет обучения и опытом могут занимать разные профессиональные позиции и трудиться с разной производительностью.

Работы первых исследователей в области неравенства в заработной плате были ограничены и технически (не проводилось целенаправленных микроисследований), и идеологически (марксистская теория трудовой стоимости не позволяла рассматривать проблему с разных точек зрения). В период расцвета теории человеческого капитала на Западе в отечественной экономической литературе ей не уделялось сколько-нибудь серьезного внимания. Лишь в 70-80-х годах стали появляться отдельные исследования, посвященные рассмотрению тех или иных аспектов западной теории человеческого капитала и экономики образования. К разряду подобных исследований можно отнести работы таких авторов, как Р. И. Капелюшников, В. В. Клочков, В. И. Марцинкевич, В.И. Басов и др. Однако отсутствие серьезного эконометрического направления в области экономического моделирования не давало возможности провести полноценный научный анализ. В области эмпирических исследований ситуация стала меняться с появлением опросов бывших советских граждан, эмигрировавших в США в конце 70-х – начале 80-х годов. Данные этих опросов были использованы П. Грэгори и Дж. Колхэйз в 1988 г. для изучения факторов, влияющих на дифференциацию заработной платы в Советском Союзе. Отчасти полученные результаты оказались схожими с аналогичными данными по США, но в то же время были и отличия, связанные с влиянием политических факторов, воздействующих на поведение экономических агентов в СССР.

В последнее десятилетие в связи с переходом к рыночной экономике активизируется изучение российского рынка труда. Западные исследователи (М. Фолей, Т. Мроз, Б. Попкин и др.) продолжают интересоваться проблемами структуры заработной платы в трансформируемой российской экономике. Эмпирической базой некоторых работ служит Российский мониторинг экономического положения и здоровья (РМЭЗ) граждан России. К сожалению, немногие отечественные исследователи занимаются данной проблематикой. Большинство работ, касающихся различий в оплате труда, носят описательный характер, без подведения под какую-либо теоретическую модель. Среди работ социологов нельзя не упомянуть серию регулярно публикуемых в «Мониторинге общественного мнения ВЦИОМ» статей, посвященных различиям в оплате труда работников различных профессий и отраслей экономики³⁹. Кроме того,

³⁹ Статьи З. Куприяновой № 6 за 1998, № 6 за 1996 г.; Л. Зубовой, № 1 за 1997 г.

отметим обстоятельную статью о социальном расслоении и профессиональной сегментации рынка труда О.И. Шкаратана и Н. Е. Тихоновой⁴⁰. Среди исследований экономистов следует выделить важную работу К. Сабирьяновой и Д. Нестеровой⁴¹, основанную на панельных данных РМЭЗ за 1994-1996 гг., в которой вопрос влияния инвестиций в человеческий капитал на дифференциацию в заработках индивидов и возможностях их занятости был очень подробно освещен. Отметим также исследование дискриминационных различий в заработной плате К. Кац в конце 80-х годов на основе данных социологических опросов в Таганроге. Проблема оценки дискриминационных различий в заработках не менее актуальна и сегодня. В связи с вышесказанным наша работа по оценке вклада личных характеристик в неравенство в заработной плате может быть рассмотрена в качестве дополнения к уже проведенным исследованиям, а также как основа для интересных и, надеемся, плодотворных продолжений.

2.2.2. Уровень заработной платы и уровень образования в советский период

В СССР, на наш взгляд, уделялось недостаточно внимания вопросу о денежных выгодах инвестиций в высшее образование. Отчасти, это было связано с "бесплатностью" обучения, т.е. высшее образование представлялось практически чистым общественным благом, широко доступным и охватывающим большую часть населения. Другая причина, по нашему мнению, заключалась в том, что наряду с денежной заработной платой в существовавшей системе экономической мотивации труда большую роль играли (да и сейчас продолжают играть) натуральные выплаты и льготы: преимущества в получении государственного жилья, продовольственные пайки, дачи, спецбольницы, дома отдыха и т.п. Причем эти выплаты и льготы занимали в системе вознаграждения труда гораздо большее место, чем натуральные выгоды в практике оплаты труда в рыночных экономиках за рубежом.

Доля натуральных выплат во всей сумме вознаграждения за труд была неодинакова для различных категорий рабочей силы (занятий). Поэтому различия в денежной заработной плате могли быть даже не пропорциональны различиям в размерах трудовых вознаграждений в целом. Фактически, сегодня система оплаты труда также мало соответствует производительности работника и его квалификации, как и в советские времена. Следовательно, в сегодняшних условиях все еще нельзя по различиям в денежной заработной плате уверенно судить о различиях в вознаграждениях различных видов труда. Данные о натуральных выгодах обычно крайне скудны и/или недоступны исследователям, что, очевидно, затрудняет проведение исследований неравенства в заработной плате. Таким образом, сегодня мы можем получить лишь самые грубые оценки эффективности вложений в образование.

Статистические данные об уровнях заработной платы в зависимости от полученного образования говорят о том, что зависимость заработков от уровня образования в 80-е годы в нашей экономике была очень слабой. На основе данных о распределении рабочих и служащих по размеру заработной платы в зависимости от уровня образования В. И. Моргуновым была рассчитана средняя и медианная величина заработной платы для рабочих и служащих с различным уровнем образования. Результаты расчета приведены в таблице (Табл. 5):

⁴⁰ Шкаратан О. И., Тихонова Н. Е. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труд // Мир России, № 1, 1996.

⁴¹ Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России. Научные доклады фонда РПЭИ, № 99/04, декабрь 1998.

Таблица 5. Средняя и медианная величины денежной заработной платы рабочих и служащих в зависимости от уровня образования по данным единовременного выборочного обследования, март 1989г.

	Мужчины, имеющие образование					Женщины, имеющие образование				
	выс.	сред. спец.	сред. общ.	непол. общее	нач.	выс.	сред. спец.	сред. общ.	непол. общее	нач.
СССР										
<i>Средняя денеж. заработная плата (в месяц), руб.</i>	263	236	231	227	206	206	166	159	164	147
<i>Медианная ден. заработная плата (в месяц), руб.</i>	240	213	209	207	187	187	150	142	146	126
РСФСР										
<i>Средняя денеж. заработная плата (в месяц), руб.</i>	281	257	254	225	216	219	179	175	176	155
<i>Медианная ден. заработная плата (в месяц), руб.</i>	260	233	232	221	196	197	160	157	157	135

Рассчитано В. И. Моргуновым по источникам: "Народное хозяйство СССР в 1989 г." – М.: Финансы и статистика, 1990; "Народное хозяйство РСФСР в 1989 г." – М.: Госкомстат РСФСР, 1990.

Из таблицы мы видим, что прибавка в заработной плате, которую давало образование, была невелика, а для некоторых видов образования отсутствовала вовсе. Наилучшим показателем центра распределения являлась в данном случае медиана, а не средняя. Сравнивая медианные заработки, мы можем заметить, что в 1989 г. в России мужчине высшее образование позволяло зарабатывать на 27 руб. в месяц больше, чем мужчине со средним специальным, аналогичная же прибавка у женщин составляла 37 руб. в месяц. Со средним специальным образованием и мужчины, и женщины зарабатывали почти столько же, сколько и со средним общим. Среднее общее образование не принесло женщинам ничего в сравнении с неполным средним, а мужчинам – только 11 руб. в месяц.

С целью иллюстрации мы можем привести упрощенный расчет частной нормы отдачи на вложения в среднее специальное образование. Из табл. 5 известно, что среднемесячная заработная плата мужчин со средним специальным образованием в РСФСР в 1989 году была на 3 рубля выше заработной платы мужчин с общим средним образованием. Затраты упущенных возможностей при получении среднего специального образования можно считать равными годовому заработку работников с общим средним образованием, т.е. 3048 рублей (=254×12). Так как образование было бесплатным, будем полагать, что частные затраты обучения сводятся только к затратам упущенных возможностей. Годовая величина частных выгод среднего специального образования равна 36 рублям (=3×12). Предположим период занятости бесконечным. Тогда внутренней нормой отдачи является решение следующего уравнения: $36 = 3048r$. Отсюда находим, что $r = 0,012$ или 1,2%. Частная норма отдачи на вложения в высшее

образование была, по аналогичным расчетам⁴², не намного выше – всего 2%.

2.2.3. Дифференциация зарплат и личные характеристики работников в переходный период

В данной части работы мы представим эмпирический анализ факторов личных характеристик, влияющих на уровень заработной платы, через оценку норм отдачи от инвестиций в человеческий капитал в современной российской экономике. Для достижения этой цели мы дадим эконометрическую оценку стандартного уравнения заработной платы для определения частных норм отдачи от инвестиций в образование, профессиональную подготовку и накопление профессионального опыта. Помимо этого, мы попытаемся проанализировать влияние на распределение в заработной плате половозрастной структуры и места проживания.

Информационная база исследования

В качестве информационной базы исследования влияния качественных различий между работниками (уровень образования, пол, возраст) на уровень заработной платы нами были использованы данные стандартизованного опроса 752 глав городских домашних хозяйств, проведенного в марте 1998 г. по репрезентативным выборкам в трех регионах России (Москва, Нижний Новгород, Иваново). Данные предоставлены участниками проекта «Стратегии экономического выживания населения в современной России», реализованного в Интерцентре при Московской Высшей школе социальных и экономических наук при поддержке Фонда Форда (руководитель - В. В. Радаев).

Для нашей работы выборка была составлена не только на основе информации об основных респондентах, но и из ответов на вопросы о партнерах опрашиваемых. Из всей базы данных нам было необходимо выбрать информацию о тех, кто имеет заработок. В результате мы сформировали выборку из 900 респондентов, имеющих основную или дополнительную работу, описание которой представлено в Приложении.

Собранная информация касается размеров, источников и структуры доходов и расходов домохозяйств, занятости, уровня образования и суммарного количества лет, затраченных на образование, и других характеристик (более 300 переменных). В анкете присутствуют вопросы относительно занятости респондентов: «Ваше основное занятие в настоящее время?», «Вы работаете на предприятии или индивидуально?», «Если это работа не предприятия, то какова Ваша должность?», «Оформлена ли ваша трудовая деятельность?», вопросы о типе собственности предприятия. Ответы на эти вопросы позволяют идентифицировать профиль предприятия и его принадлежность к конкретной отрасли народного хозяйства. Таким образом, создаются условия для изучения фактов, влияющих на дифференциацию заработной платы, но относящихся не к характеристикам работника, а к характеристикам предприятия и отрасли, на которых он занят. Это расширяет возможности оценки норм отдачи от инвестиций в человеческий капитал за счет таких переменных, как форма собственности предприятия и его отраслевая принадлежность, и может рассматриваться в качестве стимула для продолжения исследования.

Характеристика переменных

Традиционно нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал рассчитываются на базе стандартного уравнения заработной платы Дж. Минцера (1974). Здесь заработки

⁴² Моргунов В. И. Цены и эффективность вложений в подготовку рабочей силы. – СПб., 1992.

индивида выступают в качестве зависимой переменной и представлены в логарифмической форме для возможностей сопоставления полученных оценок с аналогичными данными по другим странам.

Характерными чертами переходной экономики России являются значительные масштабы вторичной занятости, неденежные формы заработной платы, задолженности по зарплате и высокий уровень инфляции. В связи с этим в нашем исследовании реальные заработки индивидов, участвовавших в опросе 1998 г., измерялись через логарифм ежемесячных заработков, полученных в форме заработной платы, премий, пособий и т.п. по основному месту работы; а также через логарифм совокупных ежемесячных заработков, полученных по основному и дополнительным местам работы.

Отметим, что в используемых нами данных не содержится информации относительно размера заработной платы, получаемой респондентами в соответствии с трудовым соглашением (контрактом). С одной стороны, очень жаль, что мы не сможем использовать такую информацию, поскольку именно эти сведения больше подошли бы для оценки стандартного уравнения заработной платы. Масштабы задолженности по зарплате, нерегулярность ее выплат приводят к тому, что реально полученная респондентом заработная плата существенно отличается от контрактной. Однако такая ситуация характерна в основном для работников государственных предприятий. С другой стороны, для работников частного сектора в трудовых договорах указывается, как правило, низкая сумма заработной платы, а реально получаемые деньги превышают эти цифры. Поэтому в последнем случае рассмотрение контрактных условий привело бы к получению заниженных данных о размерах выплат на приватизированных предприятиях.

Другими переменными стандартной модели человеческого капитала являются: число лет обучения (или уровень образования), потенциальный опыт на рынке труда и профессиональный опыт на данном рабочем месте (с данным работодателем).

1. Переменная SCH обозначает число лет обучения. Данные опроса позволяют определить суммарное количество лет, затраченных респондентом на образование, непосредственно из ответа на соответствующий вопрос. Помимо этого, мы можем определить значимость получения каждого уровня образования: неполного среднего, полного среднего, среднего специального, незаконченного высшего, высшего. Иными словами, мы можем включить в эконометрический анализ показатели наличия определенных образовательных сертификатов или их отсутствия.

2. Переменная EXP характеризует опыт на рынке труда. Данные опроса позволяют определить реальный стаж работы непосредственно из ответа на вопрос об общем количестве лет, которое респондент отработал.

3. Переменная SPEXP обозначает «специфический человеческий капитал» или профессиональный опыт, накопленный на данном рабочем месте, с данным работодателем, и рассчитывается на основе ответа на вопрос «С какого времени (укажите месяц и год) Вы заняты на основной работе?».

Описание модели

Исходя из данной в предыдущем параграфе характеристики переменных, можем представить следующие эконометрические модели.

Стандартное уравнение заработной платы Дж. Минцера:

$$\ln W = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot SCH + \alpha_2 \cdot EXP + \alpha_3 \cdot EXP^2 + \alpha_4 \cdot SPEXP + \alpha_5 \cdot SPEXP^2 + \varepsilon$$

Зависимая переменная – логарифм заработной платы – принимает два значения: логарифм ежемесячных заработков, полученных в форме заработной платы, премий, пособий и т.п. по основному месту работы; логарифм совокупной ежемесячной заработной платы, полученной по основному и дополнительному месту работы.

Коэффициент при переменной $SCH(\alpha_1)$ представляет собой оценку норм отдачи от инвестиций в образование, которая предполагается постоянной в данной модели. Выпуклость профилей заработной платы отражается в квадратичном выражении профессионального опыта. В этом случае коэффициенты α_2, α_3 при переменных EXP и EXP^2 имеют положительный и отрицательный знак соответственно. Коэффициенты при переменных $SPEXP$ и $SPEXP^2$ (α_4 и α_5) показывают норму отдачи от инвестиций в специфический человеческий капитал или профессиональный опыт, накопленный на данном предприятии.

Для определения норм отдачи от инвестиций в получение дипломов о различных уровнях образования используем уравнение заработной платы вида:

$$\ln W = \beta_0 + \beta_1 \cdot UNIV + \beta_2 \cdot TECH + \beta_3 \cdot SEC + \beta_4 \cdot EXP + \beta_5 \cdot EXP^2 + \beta_6 \cdot SPEXP + \beta_7 \cdot SPEXP^2 + \varepsilon$$

Здесь переменные $UNIV, TECH, SEC$ обозначают получение индивидами соответственно ступеней высшего специального, среднего специального и общего среднего образования.

Каждая из описанных моделей может быть дополнена фиктивными переменными, характеризующими пол респондента и место проживания, что позволяет оценить вклад гендерных различий и региональных особенностей в объяснение разницы в заработках.

Помимо вышеуказанных моделей, мы попытались провести декомпозицию дискриминационных различий в заработной плате мужчин и женщин. Для этой цели также используется стандартное уравнение заработной платы, но его коэффициенты оцениваются отдельно для мужчин и женщин:

$$\ln w_m = c_m + x_m m + \varepsilon_m;$$

$$\ln w_f = c_f + x_f f + \varepsilon_f$$

где $x_m m, x_f f$ – векторы различных социальных характеристик для мужчин и женщин соответственно. Разница в заработной плате представляется через разницу логарифмов заработков:

$$\ln w_m - \ln w_f = \ln\left(1 + \frac{w_m - w_f}{w_f}\right) \approx \frac{w_m - w_f}{w_f}.$$

Таким образом, мы получаем фактически характеристику различий в заработной плате. Произведем декомпозицию:

$\ln w_m - \ln w_f = (c_m - c_f) + x_m m - x_f f$ (предполагаем, что нераспределенные остатки одинаково распределены и нестохастичны, следовательно, мы их можем сократить).

Возможны два варианта декомпозиции:

$$\ln w_m - \ln w_f = (c_m - c_f) + x_f(m - f) + m(x_m - x_f);$$

$$\ln w_m - \ln w_f = (c_m - c_f) + x_m(m - f) + f(x_m - x_f)$$

где $m(x_m - x_f)$ - различия в характеристиках, оцененные для мужчин;
 $f(x_m - x_f)$ - различия в характеристиках, оцененные для женщин;
 $x_m(m - f)$ - различия в характеристиках в зависимости от вклада мужчин;
 $x_f(m - f)$ - различия в характеристиках в зависимости от вклада женщин.

Для анализа различий нам будут более интересны оценки, т.е. первые две составляющие.

Результаты регрессионного анализа

Первоначальный вариант регрессии, включающий минимальное количество объясняющих переменных, обладал очень слабой объясняющей способностью ($R^2 = 0,027$; $adj.R^2 = 0,021$). Отдача от инвестиций в образование составила 3,5% прироста заработной платы на каждый дополнительный год образования. Мы попытались улучшить выборку за счет устранения резких выбросов из массива наблюдаемых данных, включавших информацию о респондентах, получавших на момент опроса заработную плату в среднем в размере более 10 млн. руб. (5 случаев), а также о тех, чей потенциальный стаж на рынке труда превышал 49 лет (3 случая). Дальнейшие расчеты проводились с отсортированной базой данных.

Регрессионная модель, включающая только показатели числа лет обучения (SCH), опыта на рынке труда (EXP и EXP²) и профессионального опыта, накопленного в период работы на данном предприятии (SPEXP и SPEXP²), показывает, что норма отдачи от инвестиций в образование (коэффициент при переменной SCH) составляет чуть больше 4% прироста в совокупных заработках на каждый дополнительный год образования. Отдача от профессионального опыта еще меньше – около 3%, а коэффициенты при переменных, характеризующих специфический человеческий капитал (SPEXP и SPEXP²), статистически незначимы.

Расширенные регрессионные модели, включающие детерминанты пола и места проживания, выглядят интереснее. Введение фиктивной переменной пола (для мужчин Male = 1, для женщин Male = 0) сильно повысило объяснительную способность модели ($R^2 = 0,172$; $adj.R^2 = 0,166$). Нормы отдачи от инвестиций в образование и профессиональный опыт остались практически на прежнем уровне (4% и 3% соответственно), а коэффициенты при переменных, характеризующих отдачу от профессионального опыта на данном предприятии, стали статистически значимыми (норма отдачи составляет 1%). Анализ отдачи от инвестиций в образовательные кредиты показал, что наибольший вклад в формирование заработков вносит диплом о высшем образовании, в то время как вклад сертификатов о среднем специальном или полном среднем образовании статистически незначим.

Произведенные расчеты демонстрируют довольно низкую норму отдачи от инвестиций в человеческий капитал. Хотя по сравнению с советским периодом эти показатели стали выше, но в сравнении с данными за 1994-1996 гг., полученными в исследовании К. Сабирьяновой и Д. Нестеровой, за годы реформ нормы отдачи уменьшились: с 7,9% в 1994 г. до 6,2% в 1996 г. по вышеупомянутому исследованию и до 4,2% в 1998 г. по нашей модели. Рост норм отдачи в начальный период реформ отражал снятие рамок на установление заработной платы, и высококвалифицированные специалисты тогда могли рассчитывать на увеличение своих доходов. Однако советская система

образования готовила узких специалистов, в основном технического профиля, в связи с чем спрос на квалифицированную рабочую силу стал уменьшаться относительно спроса на неквалифицированную. Сегодня специалисты с высшим образованием вынуждены работать в таких должностях и сферах экономики, которые не требуют фундаментальной подготовки. Таким образом, структура качественных личных характеристик рабочей силы обуславливает тенденцию к понижению в динамике норм отдачи от инвестиций в человеческий капитал, которая продолжается и до настоящего времени.

Отметим, что в соответствии с нашей моделью при прочих равных мужчины могут рассчитывать на почти в два раза большую заработную плату, чем женщины. К сожалению, наша база данных не позволяет изобразить сглаженные профили «зарботки - возраст - уровень образования», поскольку в выборке отсутствуют данные о некоторых уровнях зарботков в отдельных возрастных группах. Однако мы построили графики зависимостей между совокупными зарботками и возрастом для мужчин и женщин, из которых следует вывод, аналогичный тому, который мы сделали из анализа регрессионной модели. Помимо этого анализ таблиц сопряженности показывает, что мужчины и женщины неравномерно распределены по секторам экономики и профессиональным группам и женщины преобладают в отраслях с низким уровнем заработной платы.

Результаты расчетов коэффициентов для регрессионных моделей отдельно для мужчин и женщин подтверждают наличие гендерных различий в нормах отдачи от инвестиций в образование. Интересно, что вклад диплома о высшем образовании в формирование заработной платы для женщин гораздо важнее, чем для мужчин. Скорее всего, это свидетельствует о том, что для женщин получение диплома о высшем образовании выступает более существенным, чем для мужчин, условием для получения приемлемого уровня заработной платы. В то же время нормы отдачи от профессионального опыта и от специфического человеческого капитала и для мужчин, и для женщин близки по своим значениям (1,5-3%).

Очень интересны в плане сравнения уровней зарботков мужчин и женщин цифры, полученные нами в результате декомпозиции различий. Оценки коэффициентов при переменных трудового стажа и числа лет обучения для рассматриваемых демографических групп практически не различаются. Однако показатели отдачи от инвестиций в получение дипломов различной степени, оцененные для женщин, значительно превышают аналогичные оценки для мужчин. На наш взгляд, это подтверждает тот факт, что для женщин наличие, например, диплома о высшем образовании (коэффициент = 0,73) сильно повышает возможности получения более высокой заработной платы, в то время как для мужчин большую роль играют факторы, слабо связанные с полученным образованием. Например, переменная региона (Москва/не Москва), оцененная для мужчин, превышает аналогичный показатель для женщин почти на 40%.

Большая разница в значении получения диплома об образовании между мужчинами и женщинами объясняется не столько различными характеристиками, приобретаемыми мужчинами и женщинами (по уровню образования, квалификации и другим оценкам мужчины и женщины в развитых странах и бывших странах советского блока почти не различаются), сколько исторически заданными гендерными ролями двух полов и вытекающими отсюда дискриминационными оценками. В России законодательство построено таким образом, что женщины являются непривлекательной рабочей силой, а

это отчасти влияет на вытеснение женщин из высокодоходных отраслей. Женщинам при приеме на работу (да и впоследствии) чаще, чем мужчинам, приходится доказывать с помощью образовательных сертификатов свою профессиональную состоятельность. Как следствие, наблюдаются серьезные различия в отдаче от инвестиций в человеческий капитал.

Рассматривая влияние региональных различий на неравенство в заработках, мы пришли к выводу, что факторы городов Иванова и Нижнего Новгорода удобнее объединить в один, «не столичный» параметр. Оба города вносят отрицательный вклад в величину заработной платы, как основной, так и дополнительной, в то время как проживание в Москве, характеризуемой высоким спросом на труд, обеспечивает в среднем и более высокий уровень доходов, хотя с возрастом эта разница в заработках по городам практически исчезает.

Введение в анализ переменной, характеризующей город проживания, значительно улучшило коэффициент детерминации ($R^2 = 0.28, adj.R^2 = 0.272$). Это позволяет сделать вывод о том, что регион является более серьезной детерминантой, объясняющей различия в заработной плате, чем личные характеристики респондентов.

Почти по всем моделям мы получили низкие оценки норм отдачи от инвестиций в потенциальный опыт на рынке труда. Отметим, что аналогичные результаты были получены и в исследовании К. Сабирьяновой и Д. Нестеровой, которые закономерно предположили, что столь низкие оценки этого показателя говорят о «высокой степени динамики изменений, которые претерпевает российская экономика, когда востребованными оказываются не накопленные в старой системе опыт и умения, а мобильность и адаптивность индивидов к изменяющейся ситуации»⁴³. Как следствие, молодые, активные и мобильные работники более адекватны потребностям трансформируемой экономики. В целях подтверждения данного предположения мы провели оценку норм отдачи от инвестиций в человеческий капитал для работников в возрасте до 30 лет.

Естественно, что в силу своего возраста только 2% опрошенных являлись руководителями, в основном это были работники квалифицированного умственного труда (48%) и работники высококвалифицированного и квалифицированного труда (31%). По сфере занятости среди респондентов лидировали промышленность (28,2%), торговля и коммерция (25,6%) и образование, культура и искусство (10,3%). Отметим также, что по среднемесячному уровню заработной платы молодые чуть более обеспечены, чем вся выборка в целом.

Даже самый простой вариант стандартного уравнения заработной платы для работников в возрасте до 30 лет имеет большую объясняющую способность, чем для выборки в целом. Коэффициент детерминации сильно увеличивается при включении в модель показателей наличия диплома об образовании ($R^2 = 0,139, adj.R^2 = 0,099$ против $R^2 = 0,088, adj.R^2 = 0,058$ для простого уравнения). Последовательное же включение в стандартное уравнение заработной платы показателей пола и региона поднимает R^2 почти до 30%.

⁴³ Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России. Научные доклады фонда РПЭИ, № 99/04, декабрь 1998. С. 21.

Оценки коэффициентов при переменных трудового опыта и количества лет потенциального опыта на рынке труда практически незначимы, однако (как и предполагалось) показатели наличия диплома о высшем образовании, а также дамми-переменные пола (мужчина/женщина) и региона проживания (Москва/не Москва) значимы. Наши расчеты подтверждают, что сегодня в Москве больше возможностей не только для трудоустройства, но и для получения более высокой заработной платы, по сравнению с провинцией. Это самая значительная по своему вкладу переменная.

Наличие диплома о высшем образовании у молодого работника оценивается выше, чем аналогичный параметр по выборке в целом. Отчасти это подтверждает тот факт, что молодые люди, получившие знания в обновленной системе, сегодня более востребованы. Низкий или даже негативный вклад дипломов о среднем общем и среднем специальном образовании, низкая статистическая значимость этих параметров косвенно подтверждают тот факт, что система профессиональной подготовки пока не полностью адаптировалась к рынку.

К сожалению, информационная база нашего исследования не позволяет оценить изменение норм отдачи от инвестиций в человеческий капитал в течение периода реформ в России. Нам кажется, такой анализ был бы интересен особенно для группы молодых работников. Данные Госкомстата показывают, что с начала 1992 г. численность занятых в экономике в возрасте до 30 лет сократилась примерно на 10%⁴⁴. С одной стороны, эта разница объясняется демографическими причинами. С другой стороны, возможно, оказал свое действие рост значимости получения высшего образования, больше молодых людей стали продолжать учебу в вузах. Это предположение отчасти подтверждается и тем, что численность студентов в высших учебных заведениях за период с 1992 г. по 1998 г. увеличилась почти на 36%⁴⁵. Таким образом, в российской экономической литературе открывается еще один аспект изучения инвестиций в человеческий капитал в период реформ.

2.2.4. Выводы

Мы попытались оценить вклад некоторых качественных характеристик рабочей силы (пола, уровня образования, профессионального опыта) в объяснение неравенства в заработной плате в России.

В советский период наблюдалась слабая зависимость между качеством рабочей силы и размером устанавливаемой заработной платы. Мы предположили, что отчасти это объяснялось большой долей натуральных выплат и льгот, предоставляемых на каждом конкретном месте работы в соответствии с полученным образовательным сертификатом. Учет этих выгод крайне затруднен в связи с недоступностью информации.

Переходный период характеризуется более высокими нормами отдачи от инвестиций в образование, однако накопленные в предыдущий период знания и опыт во время реформ обесценились, что привело к сокращению рабочих мест для высококвалифицированных работников. В связи с этим отдача от профессионального опыта и специфического человеческого капитала незначительна и мало объясняет разницу в заработной плате. Кроме того, экономика переходного периода демонстрирует тенденцию к понижению в динамике норм отдачи от инвестиций в

⁴⁴ Российский статистический ежегодник, 1999. – М., Госкомстат, 2000. С. 119.

⁴⁵ Российский статистический ежегодник, 1999. – М., Госкомстат, 2000. С. 183.

человеческий капитал. Новый опыт работы в рыночной экономике становится более значимым, чем накопленные в советский период навыки и умения. Как следствие, более востребованы молодые, мобильные и легко адаптирующиеся к новым условиям работники. Возможно, влияние качественных характеристик рабочей силы следует исследовать в сравнении между группами работников различных возрастов, профессий и видов деятельности.

Мы предприняли попытку такого исследования на доступном нам материале. Сначала мы провели декомпозицию различий в заработной плате мужчин и женщин. Этот анализ более ярко подтвердил тот факт, что для женщин наличие диплома о высшем образовании является наиболее значимым параметром, влияющим на уровень заработной платы. Затем мы проиллюстрировали тезис о большей востребованности молодых работников на рынке труда через оценки для них норм отдачи от инвестиций в человеческий капитал. Действительно, оценки почти всех значимых составляющих стандартного уравнения заработной платы для этой категории работников оказались выше аналогичных показателей для выборки в целом.

Рассмотренные нами уравнения, включавшие параметры наличия того или иного диплома, имели большую объяснительную способность. Нам кажется, что этот факт должен послужить стимулом к разработке данной тематики в русле оценки образовательных сигналов на рынке труда в современной России.

Все рассмотренные нами модели имеют низкую объяснительную способность, что свидетельствует о значительной роли ненаблюдаемых факторов, влияющих на формирование заработной платы в России. Судя по всему, помимо личных характеристик работников на различия в заработках наряду с регионом проживания оказывают влияние такие параметры, как особенности рабочих мест и видов деятельности, характеристики предприятий и внутрифирменных рынков труда. Несомненно, уровень образования и накопленный опыт играют свою роль в определении размеров заработной платы, но и другие социально-экономические факторы, такие, как специфические условия труда и формы оплаты, действия профсоюзных объединений и даже разные стили жизни работников, имеют не меньшее (а возможно, и большее) значение по сравнению с качественными характеристиками рабочей силы. На наш взгляд, в современной России сильно влияние статусных различий в заработной плате. Как мы отмечали ранее, диплом о высшем образовании в нашей стране всегда сулил не столько денежные, сколько натуральные и моральные выгоды. Вероятно, и сегодня получение высшего образования влияет в первую очередь на получение более престижной работы в элитной компании, и только потом на величину заработной платы.

В связи с вышесказанным необходим более тщательный анализ переменных, характеризующих спрос на рабочую силу. Очевидно, что для подобного исследования требуется проведение институционального анализа внутрифирменных различий в заработной плате, получение информации о которых затруднено. Несмотря на существование нескольких работ в области анализа внутрифирменных отношений, в настоящее время эта тематика все-таки слабо разработана в российской экономической литературе. И мы рассматриваем возможности такого анализа, лежащего на стыке экономической и социологической теорий, в качестве наиболее вероятного продолжения настоящей работы.

Заключение

Мы проанализировали подходы экономистов и социологов к оценке влияния личных характеристик работников на дифференциацию в зарплатах. В заключении работы сделаем некоторые выводы.

Сторонники экономического подхода к оценке влияния характеристик качества рабочей силы на формирование заработной платы придерживаются различных моделей, вытекающих из теории человеческого капитала. Нельзя не отметить, что данная концепция, несмотря на отдельные недостатки, отличается логичностью и большими возможностями применения в реальных исследовательских работах. В качестве основных факторов, определяющих размер заработной платы, она выделяет уровень полученного индивидом образования и профессиональной подготовки (опыта работы).

Однако, как отмечают сами экономисты, образование - далеко не единственная детерминанта зарплат. Мотивация, производственный опыт, уровень способностей - все это так или иначе отражается на величине оплаты труда. Поэтому приписывание образованию всей разницы в зарплатах между группами с разным уровнем подготовки приводит к завышению действительного экономического эффекта обучения. Для очистки влияния образования на зарплаты от действия других факторов и строятся модели с использованием техники регрессионного анализа. Что касается социального происхождения, то экономисты-неоклассики полагают, что оно объясняет, кто получает высокое образование, но не объясняет, почему зарплаты этих людей выше. Если образование - единственный канал, по которому передается воздействие социально-экономического положения родителей на доходы их детей, то вклад образования в зарплаты не нуждается в корректировке. Поправка нужна лишь тогда, когда образование не единственный канал такого воздействия: важную роль могут играть связи родителей в деловом мире, их уровень образования и положение в профессиональной иерархии и т.п.

Подход социологов отличается меньшей разработанностью проблематики, однако он не менее интересен. Теория социальной стратификации накопила богатый опыт в оценке социального неравенства. Многие исследователи в данной области придерживаются той точки зрения, что дифференциация зарплат является лишь показателем, а не реальной причиной социального неравенства в обществе. В связи с этим, подход экономистов представляется очень упрощенным срезом реальности, в то время как анализ данной проблемы требует многокритериального подхода. Отметим, что отдельные исследователи-социологи уже многого достигли в этой области.

Помимо использования своих методологических подходов, социологи пытаются пересмотреть выводы экономистов, используя эконометрический анализ. Здесь также были получены интересные результаты, касающиеся переформулировки непосредственных целей социальной политики, направленной на создание равных возможностей для получения образования. Последние веяния в изучении рассматриваемого вопроса свидетельствуют о стремлении понять причины неравенства в заработной плате комплексно, без деления на факторы, связанные отдельно с неоднородностью работников, неоднородностью рабочих мест и несовершенством информации. На наш взгляд, такой подход требует широкого привлечения инструментария институционального анализа (анализ внутренних рынков труда, имплицитных контрактов и эффективных заработных плат), который мог бы дать более полное представление о рассматриваемом явлении. Это сгладило бы отчасти

недостатки всех работ в области теории человеческого капитала, которые связаны с тем, что в качестве объясняющих факторов экономистами привлекаются исключительно характеристики самого работающего⁴⁶. Кроме того, в своем количественном анализе экономисты-неоклассики стремятся учесть социально-экономические факторы, действующие в начальный период, а не в период трудовой активности работника. (Правда, этого нельзя сказать об их теоретическом анализе). Все те факторы дифференциации заработной платы, которые связаны со структурой спроса на рабочую силу, не находят себе места в исследованиях неоклассиков. Действие этих факторов и попадает у них под рубрику «случайных», «несистематических».

В целом следует заметить, что исследования, подобные рассмотренным выше, находятся на стыке самых различных дисциплин - экономики, социологии, антропологии, психологии. В конечном счете, они стремятся к объяснению роли наследственности и внешней среды в процессе формирования человеческой личности. Однако серьезные различия в количественных оценках настолько очевидны, что пока сложно говорить о едином теоретическом подходе к взаимосвязи между уровнем получаемого образования и качественными характеристиками работника.

Использованная литература

1. Бэккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS, зима, 1993.
2. Бабич А. М., Егоров Е. В. Экономика и финансирование социально-культурной сферы. – Казань, 1996.
3. Вебер М. Класс, статус, партия // Социальная стратификация (отв. ред. Белановский С. А.). Вып. 1. М., 1992.
4. Вебер М. Основные понятия стратификации // СОЦИС, 1994, № 5.
5. Гудков Л. Кризис высшего образования в России // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения ВЦИОМ. № 4, 1998.
6. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 1998 год. М., 1998.
7. Доклад о развитии человека за 1998 год. Нью-Йорк, 1998.
8. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала СПб., 1996.
9. Заславская Т. И., Рывкина Р. В. Социология экономической жизни. Новосибирск, 1991.
10. Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. М., 1981.
11. Лапорт Б., Швейцер Дж. Образование и подготовка кадров // Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Под ред. Н. Барра. М., 1997.
12. Моргунов В. И. Цены и эффективность вложений в подготовку рабочей силы. – СПб., 1992.

⁴⁶ Автор не разделяет скептической оценки М. Грановеттером использования аппарата неоклассической теории, который уже был успешно использован в анализе проблем рынка труда, причем не только экономистами.

13. Радаев В. В. Хозяйственный мир России: советское общество // Российский экономический журнал. 1996, № 4.
14. Радаев В. В. Хозяйственный мир России: постсоветское общество // Российский экономический журнал. 1996, № 5-6.
15. Радаев В. В. Экономическая социология. М., 1997.
16. Радаев В. В., Шкаратан О. И. Социальная стратификация. М., 1996.
17. Россия в цифрах. – М., 1996.
18. Российский статистический ежегодник. – М., 1998.
19. Российский статистический ежегодник. - М., 2000.
20. Сабирьянова К., Нестерова Д. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России. РПЭИ, научные доклады, № 99/04, декабрь 1998 г.
21. Шкаратан О. И., Тихонова Н. Е. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России, № 1, 1996.
22. Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.
23. Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. – ВЦИОМ, М., №2, 1996.
24. Эренберг Р. Дж., Смит Г. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М., 1996.
25. Atkinson A. B. The Economics of Inequality. Oxford, 1983.
26. Barrett A., Callan T., Nolan B. Returns to education in the Irish youth labour market // Population Economics, Spring, 1999.
27. Becker G. Human Capital. Chicago Press, 1993.
28. Bound J., Johnson G. Changes in the Structure of Wages During the 1980s // American Economic Review 82: 371-392, 1992.
29. Commander S., Stachr K. The Determination of Wages in Socialist Economies: Some Microfoundations. Wash., D. C.: WorldBank, 1991.
30. Davis K., Moore W. Some Principles of Stratification // Amer. Sociol. Rev., 1945. Vol. 10, # 4. P. 242-249. Перевод представлен в сборнике: Социальная стратификация, М., 1992. Вып. 1.
31. Freeman R. Labor Markets in Action, London, 1989.
32. Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View / Granovetter M., Swedbrg R. (eds.) The Sociology of Economic Life. Boulder, Oxford. Westview Press. 1992.
33. Halsey A. H. Educational Systems and the Economy // Martinelly A., Smelser N. (eds.) Economy and Society. Sage Publications, 1990.
34. Jencks C. et al. Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America, N. Y., 1972.
35. Juhn C., Murphy K., Pierce B. Wage Inequality & the Rise in Returns to Skill // Journal of Political Economy 101(3): 410 – 442, 1992.

36. Kerr C. The Social Economics Revisionists / Kerr C., Staudoha P. D. (Eds.) Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. Cambridge. Harvard University Press. 1994.
37. Lockwood D. The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness. L., 1958.
38. Pahl R. (ed.) On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches. Oxford. Basil Blackwell. 1988.
39. Redor D. Wage Inequalities in East and West, Cambridge, 1988.
40. Runciman W. G. How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // Sociology. Vol. 24, No. 3. August 1990.
41. Sapsford D., Tzannatos Z. Economics of the Labor Market; New Earnings Survey, London, 1989.
42. Wood S. (Ed.) The Transformation of Work? Skill, Flexibility and Labour Process. London. Unwin Hyman. 1989.

Новые переводы

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА¹

Саймон Кларк

Университет Уорвика, Великобритания

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Рынок труда в советский период

Рынок труда был единственным рынком, существовавшим в Советском Союзе в форме, которая могла быть признана в капиталистической экономике (67, 68). Несмотря на намерения властей планировать распределение рабочей силы и на настойчивые уверения почти всех советских ученых, что рабочая сила не является товаром, на практике работники более или менее свободно меняли места работы, а работодатели более или менее свободно нанимали тех, кого желали. Хотя зарплата жестко контролировалась в попытках подавить конкуренцию на рынке труда, работодатели в базовых секторах экономики могли предлагать более высокий уровень оплаты, жилье, а также широкий и всё возрастающий спектр социальных льгот с целью привлечения отобранных работников. Наименее привилегированные отрасли не могли соперничать теми же методами, т.е. предлагать лучшую зарплату и социальные льготы, однако они могли предложить менее интенсивный режим работы, менее строгую трудовую дисциплину, а также больше возможностей для дополнительных заработков на стороне путем комбинирования нескольких рабочих мест в течение рабочего дня или просто путем приворывания общественной собственности. При этом заработную плату отдельным работникам можно было увеличивать за счет присвоения им более высоких разрядов и категорий [upgrading] или за счет ослабления норм выработки. В то же время, не существовало тех формальных институтов рынка труда, которые обеспечивают процесс смены рабочих мест в развитых капиталистических экономиках. В России, в общем и целом, люди вынуждены были искать информацию о рабочих вакансиях через неформальные каналы. Однако прежде, чем обратиться к рассмотрению этих неформальных каналов, нам следует кратко обрисовать формальные институты, которые должны были регулировать движение рабочей силы в конце советского периода.

Распределение рабочей силы административными методами

Вхождение на рынок труда

Здесь в центре административного регулирования находилась система жесткого распределения выпускников после окончания образовательных учреждений. Эта

¹ Данный текст является переводом части статьи Clarke, S. The Russian labour market // Аспекты социальной теории и современного общества / Ред. А.Согомонов, С.Кухтерин. М.: Институт социологии РАН, 1999. С. 73-88 (73-120). Перевод размещается с любезного согласия автора.

система относилась прежде всего к выпускникам высших и средних специальных учебных заведений: они в обязательном порядке должны отработать на предписанном им месте в течение трех лет. При этом власти рассчитывали на то, что они останутся на данном рабочем месте на всю оставшуюся жизнь. Распределение выпускников по рабочим местам осуществлялось Комиссией по распределению, действовавшей в учебном заведении. Она исходила из пожеланий студента, его академических достижений и общественно-политической активности, а также специфических требований работодателей, обращавшихся к руководству учебных заведений. Лучших студентов или тех, у кого были хорошие связи, часто распределяли по их собственному выбору, - например, на то предприятие или в ту организацию, где они проходили преддипломную практику. Других же направляли в отдаленные регионы страны, в первую очередь, в Сибирь и на Дальний Восток, где сохранялся дефицит рабочей силы. Однако на практике эта система никогда не работала в полной мере: одни студенты сами находили работу и просто не появлялись там, куда их распределяли; другие уезжали на место распределения и обнаруживали, что работы там для них не предусмотрено; а третьи покидали места распределения, не дожидаясь истечения трехлетнего срока (67, pp. 46-47). С 1980-х гг. система распределения распространялась также и на выпускников профессионально-технических училищ. Как правило, эти студенты направлялись на предприятие, к которому было прикреплено их ПТУ, хотя на практике и здесь многие находили себе работу сами. Местные комиссии по распределению молодежи, как предполагалось, должны были находить рабочие места для выпускников школ, однако их эффективность была весьма спорной (68, p. 110).

Административное распределение на следующих этапах

Хотя в стране и существовала четкая карьерная лестница, при восхождении по которой важную роль играли личные связи, равно как профессиональные и политические качества, ее верхние позиции также заполнялись административными способами. Назначение людей на высшие посты во всех сферах экономической, социальной и политической жизни регулировалось номенклатурной системой, в рамках которой парткомы всех уровней утверждали список лиц, подходящих для повышения по службе. Из этого списка и выбирались кандидаты при возникновении вакантной должности (73). В принципе, любому члену партии могло быть предписано в интересах партийного государства перейти на другую работу, например, поехать в отдаленный регион, что было распространено в 1930-е гг., однако в послесталинский период такая практика стала достаточно редкой.

Другие административные методы назначения людей на рабочие места основывались на материальном стимулировании и не включали принудительного компонента, так что их следует считать скорее рыночными, нежели административными механизмами (67, pp. 45-53). Оргнабор возник в начале 1930-х гг. по инициативе промышленных предприятий, заключавших договоры с колхозами о поставках рабочей силы. Постепенно оргнабор был приведен в систему и бюрократизирован, и вскоре он превратился в основной канал набора сельского населения для работы в промышленности и строительстве в то время, когда сельчане не имели права покидать свое место жительства. Начиная с 1950-х гг. оргнабор использовался прежде всего для привлечения рабочей силы в развивающиеся регионы Сибири и Дальнего Востока. С конкретным работодателем в этом случае заключался контракт на срок от одного до пяти лет (средняя продолжительность – 2 года), ему выделяли подъемные и оплачивали транспортные расходы. В 1980-е гг. оргнабор покрывал 20% планового набора работников для Сибири и Дальнего Востока, при этом почти треть проходила по линии

Министерства энергетики, в то время как его доля в промышленности в целом была не столь велика. Поскольку для членов семей в этом случае дополнительных средств не выделялось, то большинство людей, нанимаемых подобным образом, были одиночками, и примерно две трети из них были моложе 29 лет. С оргнабором возникли те же проблемы, что и с распределением выпускников: многие обнаруживали, что жилищные условия и условия труда не соответствовали обещанному; или же люди просто оказывались не нужны и уезжали прежде, чем истекал срок договора. Были также жалобы и на то, что по оргнабору привлекаются далеко не лучшие работники, а лишь летуны, перескакивающие с места на место в расчете на подъемные и покрытие транспортных расходов (67, pp. 51-52). Схемы расселения людей в сельской местности были менее масштабны, однако они предусматривали более существенные выплаты и позволяли переезжать семьям в полном составе (68, pp. 112-113).

Комсомольские призывы первоначально были введены Н.С.Хрущевым с целью освоения целинных земель, впоследствии они все больше использовались для привлечения рабочей силы на крупные стройки страны. Хотя условия договоров были более гибкими, чем в случае с оргнабором, а идеологическая нагруженность – гораздо сильнее, материальные условия были схожими, и, как оказалось, люди, мобилизованные по призыву комсомола, не особенно стремились остаться на месте работы после окончания действия контракта. Большинство студентов заключали краткосрочные договоры, в основном, для работы на стройках или в сельском хозяйстве, прежде всего, в период каникул.

Наконец, важно не забыть и о той важной роли, которую играл принудительный труд на протяжении всего советского времени. Хотя массовые репрессии закончились со смертью И.В.Сталина, очень большое число людей были осуждены на те или иные сроки заключения в исправительно-трудовых колониях. При этом впоследствии им часто вменялось принудительное поселение в регионах, где наблюдался дефицит рабочей силы. Помимо этого, широко использовалось огромное число призывников в армию и военнослужащих: они работали на гражданских объектах или восполняли сезонные потребности в рабочей силе, - например, по сбору урожая или уборке улиц от мусора в конце зимы.

Мобильность рабочей силы

В соответствии с советским идеалом, каждый индивид должен был получить место работы согласно своей квалификации и нуждам экономики. Предполагалось, что впоследствии он сделает карьеру на предприятии или в организации, куда был направлен, причем назначение на высшие должностные посты будет контролироваться номенклатурной системой. Причиной столь упорного стремления закрепить структуру занятости была не столько попытка планирующих властей контролировать распределение рабочей силы (практически, этого они могли достичь и рыночными механизмами), сколько центральная роль, отводимая рабочему месту в процессе поддержания порядка и стабильности советского общества.

Рабочее место являлось основным звеном осуществления социальной интеграции в рамках советской системы. И политика партии была направлена на то, чтобы закрепить людей на их рабочих местах: так легче было регулировать и контролировать их жизнь. При этом проведение данного идеала на практике осуществлялось, прежде всего, путем предоставления предприятиями значительных социальных льгот и привилегий за выслугу лет. Основное место работы являлось не только источником средств к существованию, но также и показателем социального статуса. Отсутствие работы

обрекало не только на материальные лишения, но и на риск подвергнуться тюремному заключению по обвинению в “тунеядстве”. Увольнение, даже самых недисциплинированных работников, как средство контроля над рабочей силой властями не поощрялось, ибо уволенных надо было направлять на какое-то другое место работы. Так что число дисциплинарных увольнений было чрезвычайно невелико, хотя нарушителей дисциплины руководство предприятия могло вынудить уйти по собственному желанию.

Такая политика находила отражение и в субъективной ориентации работников, в основе которой был идеал: работа на всю жизнь, а рабочее место – “второй дом”. Идеальным трудовым путем для советского работника было найти подходящее место работы и затем оставаться на нем до конца его/ее трудовой жизни, делая карьеру за счет перемещения с одной должности на другую внутри самого предприятия. Если все же возникала необходимость сменить место работы, то делалось это по переводу, согласованному с руководством предприятий и/или внешними организациями. Такой перевод позволял работнику сохранить непрерывный трудовой стаж и связанные с ним социальные льготы.

На практике, однако, все это не работало, как было предписано, поскольку не было эффективного механизма, который удерживал бы людей на их месте работы, при этом предприятия и организации всегда соперничали друг с другом за рабочую силу. Рабочие, особенно на ранних этапах своей карьеры, искали лучшую оплату и условия труда, лучшие перспективы в отношении обеспечения жильем и детским садом (67, pp. 280-282). В результате уровень мобильности рабочей силы был достаточно высок. Таким образом, большая часть найма работников происходила вне какого-либо административного распределения рабочей силы, а осуществлялась непосредственно между индивидом и будущим работодателем. При этом примерно две трети составляли прямые переводы с одной работы на другую (67, p. 276).

Данных о текучести кадров и о каналах, при помощи которых люди находили работу в советской системе, крайне мало, поскольку подобная информация считалась государственной тайной и вплоть до конца советского периода не подлежала публикации. А имеющиеся данные (прежде всего, данные исследовательских отчетов) совершенно не согласуются между собой (о такого рода данных см. 67, гл. VI). Как пишет А.Котляр, 14,2% общего числа занятых в России в 1980 г. составляли выпускники образовательных учреждений, 2,8% - молодые люди, 3,8% шли по переводу, 0,9% - по оргнабору и переселению сельских семей, 0,5% - по призыву комсомола, а 77,8% составлял непосредственный найм работников предприятиями (67, p. 269; 68, pp. 109-113; 61, p. 62).

Столь малая доля административных методов распределения работников является результатом высокой текучести рабочей силы, которая означала, что большую часть всех наймов составляли люди, которые по собственному усмотрению перемещались с одного места работы на другое. Общий уровень мобильности рабочей силы в Советском Союзе начиная с 1960-х гг. был сопоставим с аналогичными показателями для капиталистических рынков труда: текучесть составляла приблизительно 20% в год и сократилась примерно до 15% в середине 1980-х. Эти цифры близки к аналогичным показателям для многих европейских стран; они выше, чем в Японии, и существенно ниже, чем в Соединенных Штатах². Однако советское трепетное отношение к высокому

² Официальные данные показывают, что с середины 1970-х гг. произошло значительное

уровню мобильности рабочей силы становится вполне понятным, если поместить его в контекст динамики занятости, с одной стороны, и социальных норм – с другой. “Экстенсивный” путь предполагал жесткую структуру занятости, рабочие места ликвидировались крайне редко, поскольку создание новых производств не сопровождалось ликвидацией старых производственных мощностей. Таким образом, очень немногие люди были вынуждены оставить свои рабочие места в результате сокращения штатов, еще меньшее число – в результате дисциплинарных увольнений. Аналогично, централизованное установление уровня оплаты труда не оказывало давления на работников депрессивных отраслей путем снижения относительного уровня этой оплаты. С другой стороны, мощные социальные нормы поддерживали стабильность занятости. Высокий уровень трудовой мобильности был свойственен, как правило, прежде всего молодым работникам, искавшим более подходящее место работы, а также наименее социализированным и наименее дисциплинированным работникам, которые к тому же обычно обладали и более низкой квалификацией. Тем не менее, постоянный дефицит рабочей силы свидетельствовал о низком уровне безработицы, и те, кто оставлял свое место работы, были уверены в том, что найдут другую работу, как только они сами того пожелают. Несмотря на сдерживание трудовой мобильности, работники имели достаточную свободу для смены рабочих мест в соответствии с собственными интересами и предпочтениями.

Текучесть кадров рассматривалась советскими властями не только с точки зрения негативных социальных последствий, но и как серьезная экономическая проблема, растрата ресурсов. Работники оставляли места, для которых их готовили, и уходили на новую работу, где им вновь требовалось время для подготовки. При этом перерыв между работой на старом и новом местах составлял примерно один месяц (67, р. 306-316). Соответственно, было достаточно много исследований, посвященных причинам высокой текучести кадров. Задачей этих исследований было выявление путей совершенствования системы заработной платы и премий, а также изменение условий труда, которые позволили бы снизить мобильность рабочей силы. Представления о мобильности рабочей силы как положительном явлении отсутствовали и среди экономистов, которые не рассматривали ее как средство увеличения производительности труда, достигаемого путем лучшего соответствия работника месту его работы. Отсутствуют они и среди работников, которые не могли рассматривать ее как средство, позволяющее конструировать полноценную трудовую жизнь. Следовательно, институты рынка труда, подобные тем, что есть на Западе, были весьма не развиты, а мобильность рабочей силы никогда не изучалась как инструмент реструктурирования экономики или как элемент стратегии работников в сфере занятости.

сокращение коэффициента текучести рабочей силы (впоследствии он начал подниматься от 11% работников промышленности в 1986 г. до 13% в 1989 г. (26, р. 126) и до примерно 30% в 1992 г.). Советские комментаторы объясняли столь резкое падение уровня текучести в первой половине 1980-х гг. успешным применением ряда мер по улучшению трудовой дисциплины и снижению текучести, которые последовали за официальным заявлением в декабре 1979 г. Западные комментаторы были более скептически в отношении эффективности этих мер, среди которых была, например, такая: рассмотрение заявления об уходе продлевалось на 2-4 недели. Отчасти снижение уровня текучести в середине 1980-х гг. можно объяснить старением рабочей силы (68, р. 217), а также, вероятно, непродолжительной кампанией Ю.В. Андропова по ужесточению трудовой дисциплины (67, р. 315; 61, р. 63).

На практике центральные власти стремились регулировать рынок труда посредством скорее рыночных, нежели административных механизмов. Более высокая зарплата выплачивалась работникам в отдаленных регионах, где рабочая сила была дефицитной, и в базовых отраслях промышленности, где также предполагались более широкие социальные льготы. Это давало базовым отраслям, и прежде всего военно-промышленному комплексу, большое преимущество на рынке труда, позволявшее перетягивать лучших работников и иметь стабильный кадровый состав. Обратной стороной этой ситуации было то, что менее приоритетные отрасли, включая сферу услуг, легкую промышленность и строительство, испытывали больше трудностей в привлечении рабочей силы и более высокую текучесть кадров (68, р. 217; 62). Изменения в социальной политике, произошедшие с середины 1980-х гг., были нацелены на то, чтобы закрепить работника на предприятии, обеспечив его жильем и предоставив более широкий спектр социальных льгот и пособий, привязанных к данному рабочему месту. Однако в результате более обеспеченные предприятия получили более выигрышные позиции на рынке труда. Данные обследований показывали огромные различия в уровне текучести кадров на разных предприятиях одной и той же отрасли, отражая тем самым масштабы конкуренции между предприятиями на рынке труда. Была также выявлена более высокая текучесть в крупных городах, на более мелких предприятиях, а также среди более молодых и низкооплачиваемых работников (67, pp. 275-276).

Посредники на рынке труда

Несмотря на то, что большая часть всех случаев найма работников обходилась без административного контроля, в течение почти всего советского периода на рынке труда существовали формальные посредники, занятые, в частности, распределением молодежи и таких особых категорий, как инвалиды, демобилизованные из армии и освобожденные из мест заключения. Только в 1969 г., с целью повышения эффективности рынка труда, были вновь созданы биржи труда (в 1930 г. они были упразднены в связи с официальным объявлением о ликвидации безработицы). В период между этими двумя событиями предприятие полностью отвечало за трудоустройство уволенных работников, а также за выплату компенсации за две недели после увольнения. К 1970 г. было учреждено 134 бюро по найму, а к 1989 г. на территории Советского Союза возникло 812 центров занятости и 2000 бюро по найму. Однако по ряду причин такие бюро оказались не эффективными. Во-первых, по иронии судьбы, в отличие от большей части капиталистических стран, эти учреждения не получали государственной поддержки, а должны были финансировать свою деятельность посредством отчислений от предприятий, что вело к недофинансированию и проблемам с кадрами (67, pp. 24, 406-407). Во-вторых, многие предприятия не сообщали об имевшихся у них вакансиях, а большая часть заявленных рабочих мест предназначалась для низкоквалифицированных работников. В-третьих, эти бюро имели очень низкую репутацию и были последним прибежищем, куда направлялись люди, которые отчаялись найти работу собственными усилиями, и предприятия, которым никак не удавалось заполнить пустовавшие рабочие места. Тем не менее, согласно их собственным отчетам, эти бюро вскоре стали играть решающую роль в процессе распределения рабочей силы, обеспечивая более 20% всех приемов на работу в России в 1981 г. Они существенно сократили временной разрыв при переходе с одной работы на другую, обеспечили в 1973 г. информацией о рабочих местах 87% желающих и действительно трудоустроили 59% (68, pp. 115-116). Согласно нашим собственным данным, эти бюро и их преемники, как мы увидим ниже, играли на рынке труда гораздо

менее значительную роль.

Политика на рынке труда

В течение всего советского времени политика на рынке труда была подчинена первоочередной задаче мобилизации резервов рабочей силы на нужды строительства советской промышленности. В 1930-е гг. нужно было переселить, в значительной мере силой, большую долю сельского населения в новые центры перерабатывающей и добывающей промышленности. После смерти Сталина акцент постепенно сместился к использованию материальных стимулов при привлечении сельского населения в промышленность и строительство, однако к концу 1950-х гг. уже стало ясно, что притока рабочих рук (в том числе, женщин) из игравшего вспомогательную роль сельского хозяйства в армию наемного труда, а также естественного прироста городского населения не достаточно для удовлетворения ненасытной потребности советской системы в рабочей силе. В течение 1960-х и 1970-х гг. все большую роль играло привлечение неработающего населения, состоявшего прежде всего из пенсионеров и женщин с детьми. Ограничения, распространявшиеся на занятость пенсионеров, были постепенно ослаблены, и к концу советского периода пенсионеры могли получать пенсию в полном объеме, даже если они продолжали работать, при существовании определенного “потолка” максимального общего дохода³. Аналогично, получила широкое распространение система выплаты пособий по уходу за ребенком, и женщины получили новые права, касающиеся декретного отпуска. Все эти меры оказали заметное воздействие на привлечение в состав рабочей силы этих двух категорий работников (67, pp. 106-107, 218-225). В то же время, они противоречили целям социальной и демографической политики, что особенно касалось занятости женщин с детьми. Драматической иллюстрацией положения дел являлся высокий уровень детской смертности и резкое снижение уровня рождаемости.

Начиная с 1980-х гг. советские специалисты переключили внимание с дефицита рабочей силы на внешнем рынке труда к избытку рабочей силы, занятой на существующих предприятиях. Это вело к спорам о том, в какой степени советские предприятия подпитывали немалые внутренние резервы рабочей силы, которые могли бы быть мобилизованы на удовлетворение потребностей продолжающегося экономического роста (эти дебаты рассматриваются подробно в [68]). Теоретическую проблему составляло явное сосуществование дефицита рабочей силы на макроуровне и ее избытка на микроуровне. Феномен “избыточной занятости” объяснялся недостатками системы планирования, которая давала предприятиям стимул к максимальному увеличению рабочей силы и которая требовала от них придерживать существенную часть рабочей силы в качестве резерва на случай меняющихся потребностей⁴. Причина виделась также в несовершенстве стратегии

³ Пенсионеры в России могут быть достаточно молоды. Дело не только в том, что пенсионный возраст здесь на пять лет ниже, чем в большинстве стран (55 лет для женщин и 60 для мужчин), но и в том, что многие работники имеют право досрочного выхода на пенсию в силу вредных или тяжелых условий работы. Шахтер на подземных работах, например, может выйти на пенсию после 20 лет стажа. Эти “привилегии” уравниваются низкой продолжительностью жизни, особенно у мужчин, а также широкого распространения несчастных случаев и заболеваний на производстве.

⁴ Такие потребности включали право местных властей призывать значительную часть рабочей силы с местных предприятий для удовлетворения каких-либо краткосрочных нужд. Этим правом они широко пользовались, особенно в случае сбора урожая, строительства, а также

капиталовложений, где акцент на основном производстве привел к крайне низкому уровню механизации вспомогательного труда; а также в некомпетентности руководителей, которая вела к неэффективному использованию рабочей силы в рамках предприятия.

Предпринимались попытки искоренить недостатки системы планирования путем серии “экспериментов”, проведенных начиная с середины 1960-х гг. Предлагалось дать предприятиям и организациям стимул к сокращению числа занятых путем сохранения за ними средств, сэкономленных в результате увеличения производительности труда. Как и в случае со всеми прочими советскими “кампаниями”, такие эксперименты давали неплохие результаты на передовых предприятиях в краткосрочном периоде, однако, по причине системных сбоев, в долгосрочном периоде сохранить значимое влияние экспериментов не удавалось (1; 68, pp. 169-81; 67, pp. 161-71). В основе таилось противоречие между целостностью административно-командной системы, требовавшей, чтобы центр сохранял контроль над распределением ресурсов, и необходимостью стимулирования инициативы в приобретении ресурсов и распоряжении ими.

К середине 1980-х гг. стал общеизвестным тот факт, что советская экономика имела излишки в размере 10-15% рабочей силы, однако никогда не приводились источники подобных данных (67, p. 154). Поскольку мнение о том, что дефицит рабочей силы был советской выдумкой, а ее придерживание – неотъемлемой чертой советских предприятий, стало обычным для аналитиков постсоветского периода, важно пояснить, что же понимается под этими внутренними излишками. Данные обследований неизменно демонстрировали, что подавляющее большинство предприятий сталкивались с дефицитом рабочей силы, и это оказывалось существенным препятствием на пути выполнения плана. С другой стороны, данные обследований также показывали, что после проведения системных реформ – таких, как изменение системы планирования, совершенствование системы управления и повышение надежности поставок – многие предприятия смогли бы выполнить производственный план, задействовав гораздо меньше рабочей силы. Более рациональная программа инвестирования, включая демонтаж устаревших заводов и механизацию подсобного и вспомогательного труда, позволила бы сберечь еще больше труда (68, pp. 19-20, 151-160). Таким образом, нет свидетельств в пользу того, что имелся существенный избыток рабочей силы в том смысле, что предприятия и организации накапливали трудовые резервы, которые можно было бы безо всяких усилий высвободить для более эффективного их использования. Это верно лишь в том смысле, что имелся чрезвычайно широкий спектр путей увеличения производительности труда посредством реформы системы управления и более рациональных программ капиталовложений (см. 8, 52). Это послужило основой для серии реформ в эпоху перестройки, сутью которых являлось высвобождение внутренних резервов труда на основе все более радикальной трансформации административно-командной системы. Результатом этих попыток стала стремительная дезинтеграция системы, когда центр лишился контроля над распределением ресурсов, которое прежде и составляло основу

ремонта муниципальных зданий и дорог. Согласно опубликованным данным, в течение 1980-х гг. в Советском Союзе подобные задания поглощали 700-800 000 человеко-лет в год (68, p. 113). Цифра это, однако, явно существенно занижена, поскольку значительная часть такого рода мобилизаций рабочей силы осуществлялась неформально и, следовательно, официально не регистрировалась.

его власти над предприятиями и организациями (12).

Влияние перестройки на советский рынок труда

Данная работа не предполагает освещения всех поворотов и скачков перестройки, здесь затрагивается лишь ее влияние на советский рынок труда (68, главы 9 и 10; 67, глава VIII). Принципиальными элементами программы реформ с точки зрения развития рынка труда была реформа оплаты труда 1986 г. и Закон об индивидуальной трудовой деятельности, который был совмещен с возобновившейся борьбой против нетрудовых доходов; Закон 1987 г. о государственном предприятии; Закон 1988 г. о кооперативах и Закон 1989 г. об аренде; наконец, распространение деятельности Бюро по трудоустройству и введение с 1988 г. пособия по безработице.

Основной целью реформы оплаты труда была более тесная увязка зарплаты и производительности труда, увеличение самостоятельности предприятий и учреждений в установлении уровня оплаты и ее дифференциации в зависимости от динамики производительности труда, с последующим сокращением рабочей силы (21). Реформа была впервые введена на экспериментальной основе на белорусской железной дороге в 1985-86 гг., где решающим образом повлияла на уровень зарплаты, занятости и производительности труда - и в результате была распространена на всю советскую систему путей сообщения⁵. Повсеместное проведение реформы оплаты труда требовало радикальных изменений в отношениях между предприятиями и стоявшими над ними министерствами - изменений, которые дали бы большую самостоятельность предприятиям в определении числа занятых и распоряжении собственными доходами. Эти изменения произошли в 1987 г., когда был принят Закон о государственном предприятии.

Ожидалось, что реформы приведут к массовым высвобождениям, однако предполагалось, что последующая перегруппировка рабочей силы поможет избежать безработицы, которая в течение всего периода перестройки продолжала считаться недопустимым явлением. С целью облегчения трудоустройства высвобождаемой рабочей силы, в 1988 г. Бюро по трудоустройству были даны значительные полномочия. Предприятия и организации теперь были обязаны информировать их обо всех своих вакансиях, а также предстоящих сокращениях (санкции, впрочем, были ничтожными). Центральные службы получили новые права по координации переподготовки кадров (хотя при этом затраты должен был покрывать новый работодатель), а также предоставлять консультации по вопросу о выборе профессии. Право на пособие сокращенным работникам (выплачиваемое работодателем) было увеличено с размера двухнедельной зарплаты, как это было прежде, до размера двухмесячной зарплаты. При этом тем, кто зарегистрировался в центре занятости в течение двух недель с момента сокращения, в дальнейшем продолжали выплачивать ежемесячное пособие. Права Бюро по трудоустройству были еще более расширены Законом о занятости 1991 г., который впервые признал существование безработицы и учредил Федеральную службу занятости, финансируемую за счет обязательных

⁵ Эти усовершенствования имели мало отношения к реформе оплаты труда. Треть всех сокращений рабочих мест в Белоруссии приписывалась дополнительным капиталовложениям, более половины - интенсификации труда посредством пересмотра норм и сокращения уровня занятости, а одна восьмая - рационализации управления. Одна пятая тех, кто потерял работу, были вновь заняты в системе железнодорожного транспорта, 40% ушли на пенсию и 40% нашли работу в других отраслях (67, p. 395).

отчислений, привязанных к фонду оплаты труда предприятий. Согласно новому Закону, пособие по безработице должно было выплачиваться через службы занятости; оно добавлялось к компенсации при сокращении штатов, которую предприятие обеспечивало в соответствии с предыдущим законом. Закон предоставлял службам занятости широкий спектр новых возможностей, включая осуществление подготовки и переподготовки, финансирование поддержания и создания рабочих мест, общественных работ.

Относительно роли, которую сыграла реформа оплаты труда, было немало споров. Все, однако, сходятся в том, что она не оправдала возложенных на нее ожиданий. По данным советских специалистов, 2,3 миллиона рабочих мест были упразднены к июлю 1988 г. в связи с этой реформой. Однако 13% таких случаев объясняются ликвидацией незаполненных вакансий, 35% составляют перемещение персонала на вакантные места внутри предприятия или организации, 17% - это выход на пенсию работников, достигших пенсионного возраста, а оставшаяся треть, или 800 тыс. работников, т.е. менее 1% рабочей силы, искали работу в других местах. Иными словами, реформа оплаты труда объясняла в лучшем случае лишь 10% общей текучести кадров в год своего проведения (68, p. 252).

На поверку оказалось, что гораздо большее влияние, нежели реформа оплаты труда или Закон о государственном предприятии, имело законодательство о новых формах трудовой деятельности. Индивидуальная трудовая деятельность всегда существовала легально в форме крестьянского подсобного хозяйства и нелегально в форме оказания широкого спектра услуг населению. К 1980-м гг. получили распространение субподрядные работы, осуществляемые независимыми бригадами рабочих (шабашников), прежде всего в сфере строительства в сельских регионах (68, pp. 113-114; 67, pp. 363-374). Законы об индивидуальной трудовой деятельности, о кооперативах и об аренде не только предоставляли отдельным гражданам возможность легально продавать продукты своего индивидуального или коллективного труда, но и, что более важно, давали предприятиям и организациям лазейку, через которую они могли избегать централизованного контроля над оплатой труда и занятостью путем заключения договоров с формально независимыми кооперативами и арендными предприятиями, а также избегать контроля над их финансовой деятельностью, учреждая формально независимые "карманные банки". Эти-то реформы и сломали систему административного контроля над оплатой труда и занятостью и выступили стимулирующим фактором существенного роста текучести кадров в конце 1980-х гг.

Непосредственное влияние перестройки на советский рынок труда было относительно ограничено. В правовой или административной сфере произошел ряд перемен, касавшихся распределения и повторного втягивания рабочей силы. В структуре же рабочей силы никаких существенных изменений не произошло. Существовала неярко выраженная тенденция перераспределения рабочей силы из сферы материального производства в сферу услуг. Более существенно выросла текучесть кадров, что, вероятно, в большей мере являлось следствием новых возможностей в нарождавшемся частном секторе, нежели влиянием реформы оплаты труда или большей независимостью, предоставленной государственным предприятиям. Возросла роль Бюро по трудоустройству рабочей силы, рост занятости стал контролироваться, однако уровень безработицы существенно не вырос, поскольку сокращения на производстве компенсировались уходом части пенсионеров с рынка труда. Тем не менее, размывание, а затем и развал административно-командной системы, вынудившие быстрый переход к рыночной экономике, привели к значимым изменениям в структуре

оплаты труда и занятости, что сказалось на увеличении уровня мобильности рабочей силы по мере того, как работники реагировали на меняющиеся рыночные условия.

Литература

1. *Arnot, B.* Controlling Soviet Labour. Basingstoke: Macmillan, 1988.
2. *Ashwin, S.* The Anatomy of Patience. Manchester: Manchester University Press, 1999.
3. *Brainerd, E.* Winners and Losers in Russia's Economic Transition. *American Economic Review* 88, 1998. Pp.1094-116.
4. *Brown, A.N.* The Economic Determinants of Internal Migration Flows in Russia During Transition, 1997, cited in Grogan, 1997.
5. *Brown, W., Marginson, P. and Walsh, J.* Management: Pay Determination and Collective Bargaining in Edwards, P.K. (ed.) *Industrial Relations: theory and practice in Britain*. Oxford: Blackwell Business, 1995.
6. *Brown, W. and Nolan, P.* Wages and Labour Productivity: The Contribution of Industrial Relations Research to the Understanding of Pay Determination. *British Journal of Industrial Relations* 26, 1988. Pp. 339-61.
7. *Clarke, S.* Labour Relations in Transition. Cheltenham: Edward Elgar, 1996b.
8. *Clarke, S.* Structural Adjustment without Mass Unemployment. Cheltenham: Edward Elgar, 1998a.
9. *Clarke, S. and Kabalina, V.* The New Private Sector in the Russian Labour Market. *Europe-Asia Studies* 52, 1, 2000.
10. *Clarke, S. and Metalina, T.* Training in the New Private Sector in Russia. *International Journal of Human Resource Management*, 2000.
11. *Clarke, S., Borisov, V. and Fairbrother, P.* The Workers' Movement in Russia. Cheltenham: Edward Elgar, 1995.
12. *Clarke, S., Fairbrother, P., Burawoy, M. and Krotov, P.* What about the Workers? Workers and the Transition to Capitalism in Russia. London: Verso, 1993.
13. *Commander, S., Tolstopiatenko, A. and Yemtsov, R.* Channels of Redistribution: Inequality and Poverty in the Russian Federation. *Inequality and Poverty in Transition Economies*. London: EBRD, 1997.
14. *Commander, S., Dhar, S. and Yemtsov, R.* How Russian Firms Make Their Wage and Employment Decisions in *Commander, S., Fan, Q. and Schaffer, M.E.* (eds.) Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia. Washington D.C.: The World Bank, 1996.
15. *Commander, S., McHale, J. and Yemtsov, R.* Russia in *Commander, S. and Coricelli, F.* (eds.) Unemployment, Restructuring and the Labor Market in Eastern Europe and Russia. Washington DC: The World Bank, (1995).
16. *Davis, S.J. and Haltiwanger, J.* Wage Dispersion Between and Within US Manufacturing Plants, 1963-86. *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, 1991. Pp.115-80.
17. *Doeringer, P.B. and Piore, M.J.* Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington: Heath, 1971.

19. *Donova, I.* Wage systems in pioneers of privatisation in *Clarke, S.* (ed.) *Labour in Transition: Wages, Employment and Labour Relations in Russian Industrial Enterprises.* Cheltenham: Edward Elgar, 1996.
20. *Earle, J. and Sabirianova, K.* Understanding Wage Arrears in Russia, *SITE Working Paper* No. 139, Stockholm School of Economics, 1999.
21. *Fevre, R.* 'Informal Practices, Flexible Firms and Private Labour Markets'. *Sociology* 23, 1989. Pp. 91-109.
22. *Filtzer, D.* *Soviet Workers and Perestroika.* Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
23. *Gaddy, C. and Ickes, B.* Russia's Virtual Economy. *Foreign Affairs* 77, 1998. Pp. 53-67.
24. *Gerber, T.P. and Hout, M.* More Shock than Therapy: Market Transition, Employment and Income in Russia, 1991-1995. *American Journal of Sociology* 104, 1998.
25. *Gimpel'son, V. and Lippoldt, D.* Labour Turnover in Russia: Evidence from the Administrative Reporting of Enterprises in Four Regions *Transition Economics Series No. 4.* Vienna: Institute for Advanced Studies, 1999.
26. Goskomstat RSFSR (1990). *Narodnoe khozyaistvo RSFSR v 1989 g.* Moscow: Respublikanskii informatsionno-izdatel'skii tsentr.
27. Goskomstat Trud i zanyatost' v Rossii. Moscow: Goskomstat Rossii, 1995 c.
28. Goskomstat 'O differentsiyatsii zarabotnoi platy rabotayushchikh na predpriyatiyakh (organizatsiyakh) v 1 polugodii 1996 goda'. *Informatsionnyi statisticheskii byulleten'* 13, 1996b. Pp. 65-82.
29. Goskomstat 'Rynok truda Rossiiskoi federatsii v 1996 godu'. *Informatsionnyi statisticheskii byulleten'* 13, 1996d. Pp. 45-64.
30. Goskomstat 'Organizatsiya obsledovaniya naseleniya po problemam zanyatosti (obsledovaniya rabochei sily) v rossiiskoi federatsii'. *Voprosy statistiki* 5, 1997a. Pp. 27-38.
31. Goskomstat 'O raspredelenii rabotayushchikh po razmeram zarabotnoi platy v 1997 godu'. *Statisticheskii byulleten'* 2(41): (1998b). 70-96.
32. Goskomstat 'O zanyatosti naseleniya'. *Statisticheskii byulleten'* 9(48), 1998 c. Pp. 59-156.
33. Goskomstat Rossiiskii Statisticheskii Ezhegodnik. Moscow: Goskomstat Rossii, 1998 e.
34. Goskomstat 'O zanyatosti naseleniya'. *Statisticheskii byulleten'* 3(53), 1999a. Pp. 5-141.
35. Goskomstat *Rossiya v Tsifrakh.* Moscow: Goskomstat Rossii., 1999b.
36. Goskomstat *Sotsialnoe polozhenie i uroven' zhizni naseleniya Rossii 1998.* Moscow: Goskomstat Rossii. (1999c).
37. *Granovetter, M.* The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78 (May), 1973. Pp. 1360-80.
38. *Granovetter, M.* *Getting a Job.* Chicago: University of Chicago Press, 1995.
39. *Grimshaw, D. and Rubery, J.* Integrating the internal and external labour markets. *Cambridge Journal of Economics* 22, 1998. Pp. 199-220.
40. *Grogan, L.* Wage Dispersion in Russia. Amsterdam: Tinbergen Institute, mimeo, 1997.
41. *Groshen, E.L.* Sources of Intra-Industry Wage Dispersion: How Much for Employers

- Matter?. *Quarterly Journal of Economics* 106, 1991. Pp. 869-84.
42. *Gudkov, L.D.* Kharakteristiki respondentov, otказыvayushchikhsya or kontaktov с interv'yuerami. *VTsIOM: Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: monitoring obshchestvennogo mneniya*: 45-8, 1996.
 43. *Healey, N.N., Leksin, V. and Svetov, A.* Privatisation and enterprise-owned social assets. *Russian Economic Barometer* 2, 1998. Pp. 18-38.
 44. *Ickes, B. and Ryterman, R.* From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Enterprise in Transition in *Grossman, G.* (ed.) *The Post-Communist Economic Transformation*. Boulder: Westview Press, 1994.
 45. *Ilyin, V.* 'Social contradictions and conflicts in Russian state enterprises in the transition period' in *Clarke, S.* (ed.) *Conflict and Change in the Russian Industrial Enterprise*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.
 46. IMF/World Bank/OECD 'A Study of the Soviet Economy, 3 volumes', 1991.
 47. *Jenkins, R., Bryman, A., Ford, J., Keil, T. and Beardsworth, A.* Information in the Labour Market: the Impact of Recession. *Sociology* 17, 1983. Pp. 260-7.
 48. *Jenkins, S.P.* Accounting for Inequality Trends: Decomposition Analyses for the UK, 1971-86. *Economica* 62, 1995. Pp. 29-63.
 49. *Kabalina, V. and Ryzhykova, Z.* Statistika i praktika nepolnoi zanyatost' v Rossii (Short-time Working in Russia). *Voprosy ekonomiki* 2, 1998. Pp. 131-43.
 50. *Kapelyushnikov, R.* Job Turnover in a Transitional Economy. *Labour Market Dynamics in the Russian Federation*. Paris: OECD/CEET, 1997.
 51. *Kapelyushnikov, R.* Job Turnover in a Transitional Economy. *Labour Market Dynamics in the Russian Federation*. Paris: OECD/CEET, 1997.
 52. *Kapelyushnikov, R.* Overemployment in Russian Industry: Roots of the Problem and Lines of Attack. *Studies on Russian Economic Development* 9, 1998. Pp. 596-609.
 53. *Kapelyushnikov, R.* Rossiiskii rynek truda: adaptatsiya bez restrukturizatsii. Moscow: IMEMO, 1999.
 54. *Korovkin, A.G. and Parbuzin, K.V.* Evaluation of Structural Unemployment in Russia. *Russian Economic Barometer* 2, 1998. Pp. 13-17.
 55. *Kotlyar, A.* Sistema trudoustroistva v SSSR. *Ekonomicheskie nauki* 3, 1984.
 56. *Kruger, A.B. and Summers, L.H.* Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure. *Econometrica* 56, 1988. Pp. 259-93.
 57. *Layard, R., Nickell, S. and Jackman, R.* Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market. Oxford: Oxford University Press, 1991.
 58. *Leontaridi, M.R.* Segmented Labour Markets: Theory and Evidence. *Journal of Economic Surveys* 12, 1998. Pp. 63-101.
 59. *Linz, S.J.* Russian Labor Market in Transition. *Economic Development and Cultural Change*, 1995. Pp. 693-716.
 60. *Magun, V.* Rossiiskie trudovye tsennosti: ideologiya i massovoe soznanie. *Mir Rossii* 4, 1998. Pp. 113-44.

61. *Malle, S.* Employment Planning in the Soviet Union. Basingstoke: Macmillan, 1990.
62. *Malle, S.* Heterogeneity of the Soviet Labour Market as a Limit to a More Efficient Utilisation of Manpower in *Lane, D.* (ed.) Labour and Employment in the USSR. Brighton: Harvester Wheatsheaf., 1986.
63. *Newell, A. and Reilly, B.* The gender wage gap in Russia: Some empirical evidence. *Labour Economics* 3, 1996. Pp. 337-56.
64. *Nolan, P. and Brown, W.* Competition and Workplace Wage Determination. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* XLV, 1983. Pp. 269-87.
65. OECD Labour Restructuring in Four Russian Enterprises: A Case Study. Paris: OECD, 1996.
66. *Oswald, A.J.* The Missing Piece of the Unemployment Puzzle. Coventry: University of Warwick, 1997.
67. *Otsu, S.* Sovetskii rynek truda. Moscow: Mysl, 1992.
68. *Oxenstierna, S.* From Labour Shortage to Unemployment: Soviet Labour Market in the 1980's. Stockholm: Swedish Institute for Social Research, 1990.
69. *Rees, A.* Information Networks in Labor Markets. *American Economic Review* 56, 1966. Pp. 559-66.
70. *Reilly, B.* The gender pay gap in Russia during the transition, 1992-96. *Economics of Transition* 7, 1999. Pp. 245-264.
71. *Thurow, L.* Who done it?. *Journal of Post-Keynesian Economics* 21, 1998. Pp. 25-38.
72. *Vedeneeva, V.* Payment Systems and the Restructuring of Production Relations in Russia in *Clarke, S.* (ed.) Management and Industry in Russia: Formal and Informal Relations in the Period of Transition. Cheltenham: Edward Elgar, 1995.
73. *Voslensky, M.* Nomenklatura: The Soviet Ruling Class. Garden City, NY: Doubleday, 1984.
74. *World Bank.* The State in a Changing World. New York: Oxford University Press for the World Bank, 1997.

Профессиональные обзоры

VR Наш очередной обзор посвящен состоянию исследований в области экономической социологии в Италии. Признаемся, что мы пока не слишком много знаем о работах итальянских исследователей, за исключением, пожалуй, А.Мартинелли и Э.Минджиони. Данный обзор позволит хотя бы отчасти восполнить этот пробел.

Экономическая социология в Италии¹

Филиппо Барбера
Факультет социальных наук, университет Турина
filippo.barbera@libero.it

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Опираясь на три основных очерка о состоянии дел в итальянской экономической социологии, мы можем выделить две главных области интереса: (а) индустриальные районы [industrial districts] и развитие Италии; и (б) индустриальные отношения и «социальное регулирование экономики» [Martinelli 1985; Bonazzi 1992; Regini 1996a]². Обе эти темы тесно связаны с особенностями итальянской модели развития; и обе они имеют скорее эмпирическую, нежели теоретическую ориентацию. Тем не менее, как будет показано в последнем разделе данной работы, в последнее время возникла также и дискуссия по некоторым теоретическим вопросам [см., например, Mingione 1997; Trigilia 1998; Mingione and Laville 1999]. Здесь я не буду касаться индустриальной социологии, анализа рынка труда и социологии труда, поскольку все эти темы развиваются по своим собственным традиционным траекториям.

1. Индустриальные районы и развитие Италии

Эта область знания всегда развивалась весьма активно, ее развитие во многом продолжается и по сей день. В дискуссии доминируют две взаимосвязанные проблемы: анализ так называемой «третьей Италии», выполненный, прежде всего, в работах Арнальдо Баньяско и Карло Тригилия [Bagnasco, Trigilia], а также исследование развития Италии. Изучением «третьей Италии» занимались также и экономисты [Becattini and Brusco], что повлияло на становление таких важных понятий, как «индустриальные районы» и «гибкая специализация», – оба они широко используются ныне в международном сообществе [Piore and Sabel, 1986].

В своей работе Баньяско показывает, что средние и северо-восточные регионы Италии развивались по пути, отличному и от северо-западной «фордистской» модели, и от

¹ Перевод статьи: Barbera, Filippo. *Economic Sociology in Italy*, *Economic Sociology, European Economic Newsletter*, Vol. 2, No. 2 (January 2000), p. 13-18 // www.siswo.uva.nl/ES.

² В подготовке данного обзора автору помогли Р.Азарян, С.Бертолини, М.Фоллис, М.Реджини, Р.Скьяроне, Р.Сведберг, К.Тригилия и О.Видони Гвидони.

поддерживаемого государством юга [Bagnasco 1977]. Малые и средние предприятия, развитая предпринимательская деятельность и хорошие экономические показатели всегда имели в своей основе доверие, реципрокные отношения и разделяемую участниками взаимодействия локальную идентичность. По словам Баньяско и Тригилия, институциональные предпосылки, существовавшие в этих регионах, позволили сложиться коммунитарному [communitarian] типу рыночного поведения вместо индивидуалистического типа [Bagnasco and Trigilia 1984, 1985; Trigilia 1986, 1997]. Наиболее важные из этих предпосылок таковы: существование прежних форм малого предпринимательства в сельском хозяйстве, особая связь между городскими и сельскими районами, роль большой семьи [extended family] и гомогенная политическая субкультура [Paci 1999]. Баньяско описывает этот феномен в терминах «социального конструирования рынка» [Bagnasco 1988]. В одноименной книге он затрагивает также ряд теоретических вопросов, имеющих отношение к экономической социологии; он, однако, не выстраивает законченной теории. Его социологические объяснения очень «историчны»: он рассматривает, прежде всего, отдельные события, редко поднимаясь до уровня обобщений.

Тригилия также обращается к важным теоретическим проблемам, когда он пытается рассмотреть теорию трансакционных издержек О.Уильямсона с позиций новой экономической социологии [Trigilia 1989]. Однако, как он полагает, основной задачей экономической социологии является изучение исторической случайности [historical contingency] и объяснение разнообразия экономических форм. Развивая тезис Раймона Будона и желая отмежеваться от чисто исторического подхода, Баньяско и Тригилия заявляют, что экономическая социология должна заниматься построением «локальных моделей», а не выводить общие законы [Boudon 1986].

Самые последние направления в дискуссии об индустриальных районах нацелены на понимание способности последних противостоять новым экономическим проблемам, и здесь уже делаются однозначные ссылки на новую экономическую социологию [Pari 1997a, 1997b]. Например, Л.Парри показывает, что в некоторых районах институты возникают не как «эффективное решение» той или иной экономической проблемы (как это предполагает Уильямсон). Вместо этого, процесс построения институтов требует решения ряда проблем коллективного действия. Используя эвристическим и неформальным путем теорию игр, Парри показывает, как социальные ресурсы (например, социальный капитал и институциональное лидерство) могут способствовать разрешению этих проблем коллективного действия. Парри также пытается выявить возможные пути эволюции районов Италии и механизмы их воспроизводства.

Вторая тема – развитие Италии – касается, прежде всего, юга страны. Наиболее важные результаты этой дискуссии таковы. Во-первых, некорректно говорить о «ожном вопросе», поскольку юг характеризуется достаточной степенью «внутреннего разнообразия» [internal variance], и все происходящее невозможно свести к одной модели [Mutti 1994a]. Во-вторых, отсталость юга объясняется не только экономическими факторами. В рамках «нового сравнительного политэкономического подхода» Тригилия показывает значимость также и социополитических переменных для развития регионов южной Италии [Trigilia 1992]. В-третьих, экономическому развитию способствуют не только «универсалистские», но и «партикуляристские» действия некоторых элит [Mutti 1994b]. В целом, в случае с Италией нелегко делать обобщения, о чем свидетельствует также и критика в адрес амбициозной трактовки

развития Италии Р.Патнэмом³ [Mutti 1998; Vagnasco 1999].

Еще одна область научного интереса – проблемы безработицы, неформальной экономики и классовой структуры [Accornero e Carmignani 1986; Reyneri 1984; Paci 1982]. Я не стану останавливаться на этом подробнее, отмечу лишь, что эти вопросы связаны с темой развития Италии и могут предлагать плодотворные интерпретации ситуации в стране [Gallino 1998].

2. Индустриальные отношения и социальное регулирование экономики

Многих итальянских социологов интересовала проблема так называемой «многоликости капитализма» [diversity of capitalism] и места итальянского капитализма среди этих разнообразных моделей [Regini 1997]. В 1981 г. был основан журнал «Государство и рынок» («Stato e Mercato»), его составители исследовали отношения между политикой и рынками [Bordogna and Provasi 1984], индустриальные отношения [Cella and Treu 1998], процесс «политического обмена» [political exchange] между государством и профсоюзами [Regini and Lange 1987; Regini 1995]. В этой дискуссии участвовали также и некоторые экономисты [Salvati e Santagata].

По мнению Дж.Бонацци, итальянских исследователей занимают прежде всего две темы [Bonazzi 1992]. Во-первых, они отмечают неадекватность категории «неокопоратизма» [neo-corporatism] для анализа итальянской ситуации и пытаются заменить ее понятием «политического обмена». Последний позволяет понять приватизацию общественного сектора, произошедшую в Италии после Второй мировой войны. Под «политическим обменом» понимаются отношения, при которых государство не регулировало экономическую систему, а было подчинено частным интересам, нацеленным на приобретение общественных ресурсов [Amato 1976]. Однако необходимо добавить, что, по мнению других авторов, при определенных условиях «политический обмен» может поддерживать и общественные интересы.

Во-вторых, рассуждая о связи между индивидуальными и организованными интересами, не следует считать, будто интересы индивида подчинены общим интересам профсоюзных организаций или будто эти интересы сливаются в некое единое целое. Скорее, итальянские авторы подчеркивают разнообразие этих связей. В действительности, проблема «политического обмена» и проблема связи между индивидуальными и организованными интересами тесно связаны между собой. По сути, в ситуации «политического обмена» и государство, и организованные интересы (например, выраженные профсоюзами), действуют на «политическом рынке» и следуют логике обмена. Профсоюзы агрегируют индивидуальные интересы и доносят до государства этот социальный консенсус, а государство затем выстраивает политику, благоприятную для рабочего класса. Однако этот обмен страдает «временной асимметрией» [asymmetrical temporality]: консенсус складывается одновременно, в то время как политика требует длительной разработки и внедрения. Профсоюзы должны агрегировать достаточно большое число индивидуальных интересов, которые и

³ Роберт Д. Патнэм – профессор международных отношений, директор Центра международных отношений Гарвардского университета. В своей работе об итальянской политике «Чтобы демократия сработала» Патнэм развивает тезис о том, что качество работы демократического правительства во многом определяется жизнеспособностью гражданского общества [Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. М.: Ad Marginem, 1996; Putnam R. Making Democracy Work. Princeton: Princeton University Press, 1993] - прим. перев.

составят основу социального консенсуса. По причине же «временной асимметрии» они также должны поддерживать отношения доверия с представителями индивидуальных интересов, которые они представляют [Regini 1995]. Таким образом, некорпоративистская стратегия организаций, участвующих в процессе принятия общественных решений и сочетающих интересы рабочего класса с общими интересами, оказывается проблематичной.

3. Современные теоретические дискуссии

Начиная с 1990-х гг. некоторые исследователи пытались привнести в итальянскую экономическую социологию и теоретические мотивы. Одни исследовали общую связь между экономикой и обществом [Mingione 1991]; другие остановились на работах отдельных авторов [Martinelli 1986; Cella 1997]; третьи пытались анализировать конкретные теоретические вопросы [Mutti 1992, 1998; Magatti 1997]. Некоторые материалы можно найти в антологиях [Addario and Cavalli 1991; Martinelli and Smelser 1990; Magatti 1991, 1995].

Схематически упрощая картину, я выделяю три основные темы в новых теоретических дебатах в Италии. Первая касается эпистемологических следствий территориальной проблематики итальянского развития. Например, А.Баньяско рассматривает теории Р.Патнэма и Ф.Фукуямы, противопоставляя их затем теории Дж.Коулмана. Он пишет, что Патнэм и Фукуяма используют детерминистскую парадигму при изучении явлений доверия и социального капитала, а также рассматривают социальный капитал как продукт исторического развития (Патнэм) или как результат культуры сотрудничества [cooperative culture] (Фукуяма). Коулман же, по оценке Баньяско, помещает социальный капитал в интеракционистскую парадигму и, тем самым, помогает нам понять, как создаются доверие и социальный капитал. Баньяско привлекает внимание к социальным механизмам: по его мнению, они являются лучшей эпистемологической площадкой среднего уровня [middle-ground] для диалога между теорией и эмпирическим исследованием. Аналогично, Тригилия утверждает, что экономической социологии следует заниматься построением «локальных моделей» вместо выведения общих законов [Trigilia 1998].

Вторая теоретическая проблема, волнующая итальянских экономсоциологов, связана с концепцией социального капитала. Например, утверждается, что эта концепция становится более полезной, если она включает в себя традицию политической экономии. Предпринималась также попытка посмотреть на возможное применение понятия социального капитала в исследовании итальянского общества [Stato e Mercato, No. 3, 1999]. А.Мутти предлагает исследовать то, как легитимные политические системы способны породить доверие, стремление к сотрудничеству и развитие посредством позитивных и негативных стимулов. Доверие, пишет Мутти, – это не просто продукт истории и гражданского общества, оно также может целенаправленно производиться государством. В другой работе П.Барбьери увязывает макромодели капитализма благосостояния [welfare capitalism] с ролью сетей в регулировании рынка труда и воспроизводстве неравенства [Barbieri 1998]. Другие исследователи акцентируют свое внимание, прежде всего, на связи между социальным неравенством и социальным капиталом [Bianco 1996; Bianco and Eve 1999]. Они особенно подчеркивают необходимость разграничивать «коллективный» и «индивидуальный» социальный капитал. Первый описывает структурные и нормативные особенности данного общества, в то время как второй подразумевает ресурсы, находящиеся в распоряжении индивидов. Наконец, в работе о социальном капитале С.Скьяроне это

понятие используется для исследования мафиозных организаций [Sciarrone 1998]. Развивая экономическую теорию мафии, предложенную Диего Гамбетта, он утверждает, что криминальный и властный бизнес во многом основан на способности мафии воспроизводить социальный капитал и ресурсы не только в традиционных, но в новых и нетрадиционных областях [Gambetta 1994; Sciarrone 1998].

Наконец, третья теоретическая тема касается укорененности [embeddedness] экономического действия. В итальянских дискуссиях понятие укорененности рассматривается по-разному, что подтверждает факт превращения концепции «укорененности» в «своего рода исследовательскую программу» [conceptual umbrella]. Здесь можно выделить три различных подхода.

(1) Э.Минджини предлагает развить понятие укорененности до макроуровня, а точнее – обратиться к нему как исторически случайной композиции регулятивных принципов [Mingione 1999]. По его словам, переход к постфордистскому (или «фрагментированному» [fragmented]) обществу нельзя анализировать теми же концептуальными инструментами, что и фордистское (или «интенсивное») общество. Разрыв между ними слишком велик, и необходим более подходящий набор регулятивных принципов или иной подход к идее укорененности.

(2) М.Магатти рассматривает проблему на микроуровне [Magatti 1997, 1999]. Он пытается проанализировать связь между новой экономической социологией и новым институционализмом. В последнем социальное действие подчинено рутинным практикам [routines], когнитивным схемам [cognitive maps] и хабитусу, и все они связаны с институциональным окружением. По мнению Магатти, в этой концепции не всегда адекватно оценивается роль калькулируемого действия на институционализированных рынках. Новая экономическая социология, напротив, уделяет больше внимания проблеме калькуляции и, следовательно, лучше подходит для анализа рыночной динамики.

(3) Наконец, в еще одной работе по проблеме укорененности рассматривается аналитическая сторона этого понятия, что особенно полезно при анализе рынка труда [Follis 1998]. М.Фоллис полагает, что теория укорененности М.Грановеттера не позволяет нам увидеть особые механизмы, управляющие взаимодействием на рынке труда. В частности, он показывает, как межличностные сети могут основываться на нескольких различных механизмах – таких, как информация, репутация, доверие и реципрокность.

В целом, в итальянских дискуссиях можно отметить размежевание между подходами, сфокусированными, главным образом, на проблемах микроуровня и теми, что рассматривают происходящее на макроуровне. До сих пор итальянская традиция находилась в большей мере под влиянием политической экономии (макроуровень анализа), чем новой экономической социологии (микроуровень). Зная, что наиболее значимые продвижения в экономической теории затрагивают именно микроуровень анализа, можно было бы предположить, что в Италии экономическая теория и экономическая социология чрезвычайно далеки друг от друга. Однако это не совсем так. Например, эволюционный подход к анализу индустриальных районов, предложенный Л.Парри, легко вступает в диалог с эволюционной экономической теорией, хорошо развитой в Италии [Dosi and Egidi 1991]. Тем не менее, за немногими исключениями [Bagnasco and Negri 1996; Cella 1997], анализ на микроуровне еще недостаточно развит в итальянской экономической социологии.

Подводя итог, можно сказать, что сильная традиция политической экономии в Италии может в будущем выступать и как ограничение, и как ресурс для экономической социологии. Она может препятствовать ее автономному развитию, но может и обогащать ее. И, в целом, последние дискуссии указывают скорее на второй путь. К примеру, предложение Мутти обратить внимание на то, как легитимное государство способно продуцировать доверие и социальный капитал в гражданском обществе посредством соответствующих стимулов, свидетельствует о том, что две традиции – экономической социологии и политической экономии – могут плодотворно сотрудничать друг с другом.

Библиография

- Accornero, A. and Carmignani, F. (1986) I paradossi della disoccupazione Bologna: Il Mulino.
- Addario, N. and Cavalli, A. (eds.) (1991) Economia, politica e società Bologna: Il Mulino.
- Amato, G. (1976) Economia, politica e istituzioni in Italia Bologna: Il Mulino.
- Bagnasco, A. (1977) Tre Italie Bologna: Il Mulino.
- Bagnasco, A. (1988) La costruzione sociale del mercato Bologna: Il Mulino.
- Bagnasco, A. (1999) “Trust and Social Capital” in Companion to Political Sociology Nash K. and Scott, A. (eds.) Blackwell: Oxford.
- Bagnasco, A. and Negri, N. (1996) Classi, ceti, persone Napoli: Liguori.
- Bagnasco, A. and Trigilia, C. (1984) (eds) Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso di Bassano Venezia: Arsenale Editrice.
- Bagnasco, A. and Trigilia, C. (1985) (eds) Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso della Valdelsa Milano: Angeli.
- Barbieri, P. (1998) “Regolazione istituzionale e redistribuzione dello stigma. Stato, mercato e reti sociali nei processi di avviamento al lavoro come fattore di esclusione sociale” in Rassegna Italiana di Sociologia, No.2.
- Bianco, M.L. (1996) Classi e reti sociali. Risorse e strategie degli attori nella riproduzione delle diseguaglianze Bologna: Il Mulino.
- Bianco, M.L. and Eve, M. (1999) “I due volti del capitale sociale. Il capitale sociale individuale nello studio delle diseguaglianze” in “La nuova sociologia economica. Prospettive europee” Mingione E. and Laville J.L. (eds.) Sociologia del lavoro, No.73.
- Bonazzi, G. (1992) “Lo stato dell’arte nella sociologia economica italiana” in Percorsi della sociologia italiana Gallino, L. (ed.) Milano: Franco Angeli.
- Bordogna, L. and Provasi G. (1984) Politica economica e rappresentanza degli interessi Bologna: Il Mulino.
- Boudon, R. (1986) Theories of Social Changes Cambridge: Polity Press.
- Cella, G. (1997) Le tre forme dello scambio Bologna: Il Mulino.
- Cella, G. Treu T. (eds.) (1998) Le nuove relazioni industriali Bologna: Il Mulino.
- Dosi, G. and Egidi, M. (1991) “Substantive and Procedural Uncertainty”, in Evolutionary economics, No. 4.

- Follis, M. (1998) "Perché contano i contatti personali sul mercato del lavoro?" in La forza dei legami deboli ed altri saggi Granovetter, M. Napoli: Liguori.
- Gambetta, D. (1993) Sicilian Mafia. The Business of Private Protection Cambridge: Harvard University Press.
- Gallino, L. (1998) Se tre milioni vi sembrano pochi Torino: Einaudi.
- Lange, P. e Regini, M. (1987) State, Market and Social Regulation Cambridge: Cambridge University Press.
- Magatti, M. (1991) (ed.) Azione economica come azione sociale. Nuovi approcci in sociologia economica Bologna: Il Mulino.
- Magatti, M. (ed.) (1995) Potere, mercati e gerarchie Bologna: Il Mulino.
- Magatti, M. (1997) "Sociologia economica e teoria sociale" in Stato e mercato, No. 3.
- Magatti, M. (1999) "L'istituzionalità della vita economica: tre livelli analitici" in "La nuova sociologia economica. Prospettive europee" Mingione E. and Laville J.L. (eds.) Sociologia del lavoro, No.73.
- Martinelli, A. (1985) "Lo sviluppo ineguale della sociologia economica italiana" in Quaderni di sociologia, No. 4-5.
- Martinelli, A. (1986) Economia e società: Marx, Weber, Schumpeter, Polanyi, Parsons e Smelser Milano: Edizioni di Comunità.
- Martinelli, A. and Smelser, N.J. (1990) (eds) Economy and Society: overviews in economic sociology London: Sage.
- Mingione, E. (1991) Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm Oxford: Basil Blackwell.
- Mingione, E. (1997) Sociologia della vita economica Roma: Nuova Italia Scientifica.
- Mingione, E. and Laville J.L. (eds.) (1999) "La nuova sociologia economica. Prospettive europee." Sociologia del lavoro, No. 73.
- Mingione, E. (1999) "Gli itinerari della sociologia economica italiana in una prospettiva europea", in "La nuova sociologia economica. Prospettive europee" Mingione E. and Laville J.L. (eds.) Sociologia del lavoro, No. 73.
- Mutti, A. (1992) "Sui rapporti tra sociologia economica e teoria economica" in Sociologia del lavoro, No. 45.
- Mutti A. (1994a) "I sentieri dello sviluppo" in Rassegna Italiana di Sociologia, No. 1.
- Mutti A. (1994b) "Il particolarismo come risorsa" in Rassegna Italiana di Sociologia, No. 4.
- Mutti A. (1998) Capitale sociale e sviluppo. La fiducia come risorsa Bologna: Il Mulino.
- Paci, M. (1982) La struttura sociale italiana Bologna Il Mulino.
- Paci M. (1999) "Alle origini dell'imprenditorialità e della fiducia interpersonale nelle aree ad economia diffusa," in "La nuova sociologia economica. Prospettive europee" Mingione E. and Laville J.L. (eds.) Sociologia del lavoro, No. 73.
- Parri, L. (1997a) "I giochi della cooperazione tra piccoli imprenditori. I consorzi di vendita come istituzioni" in Quaderni di sociologia XLI.
- Parri, L. (1997b) "Risultati di azione umana ma non di progetto umano: i distretti industriali

- per Hayek e la Scuola Austriaca” in Un paradigma per i distretti industriali Belfanti, C.M. and Maccabelli, T. (eds.) Brescia: Grafo.
- Piore, M. and Sabel, C. (1986) The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity New York: Basic Books.
- Regini, M. (1995) Uncertain Boundaries Cambridge: Cambridge University Press.
- Regini, M. (1996) “È davvero in crisi la sociologia economica?” in Sociologia del lavoro, No. 61.
- Regini, M. (1997) “Social Institutions and Production Structure: The Italian Variety of Capitalism in the 1980s”, in Political economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity Crouch, C. and Streeck, W. (eds) London: Sage.
- Reyneri, E. (ed.) (1984) Doppio lavoro e città meridionale Bologna: Il Mulino.
- Sciarrone, R. (1998) Mafie vecchie, mafie nuove Roma: Donzelli.
- Stato e Mercato (1999), No. 3. Bologna: Il Mulino.
- Triglia, C. (1986) “Small Firms Development and Political Subcultures in Italy” in European Sociological Review, Vol. 2, No. 3.
- Triglia, C. (1989) “Economia dei costi di transazione e sociologia. Cooperazione o conflitto?” in Stato e mercato, No. 25.
- Triglia C. (1992) Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno Bologna: Il Mulino.
- Triglia, C. (1997) “Italy: The Political Economy of a Regionalized Capitalism” in South European Society and Politics, No. 3.
- Triglia, C. (1998) Sociologia Economica. Stato, mercato e società nel capitalismo moderno Bologna: Il Mulino.

Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии (Выпуск 2)

Новикова Елена Геннадиевна

Московская Высшая школа социальных и экономических наук

E-mail: MSS001007@msses.ru

Фонд «Либеральная миссия»¹

<http://www.liberal.ru/>

Главная страница сайта представляет собой список новостей, касающихся в основном конференций и круглых столов, проходивших в Фонде. Кроме этого, здесь вы найдете раздел "Листая прессу", в котором помещены статьи и выступления экономистов и политиков, в большинстве своем посвященных состоянию российской экономики. Конечно, данная рубрика обновляется почти ежедневно. Здесь же имеется перечень всех разделов сайта, из которых нас в первую очередь интересуют

Разделы:

БИБЛИОТЕКА

ИССЛЕДОВАНИЯ

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

ССЫЛКИ

БИБЛИОТЕКА данного сайта, на наш взгляд, уникальна, поскольку все книги, размещенные в ней, представлены в полнотекстовом варианте, за исключением работы В. Мау и И. Стародубровской "*Великие революции от Кромвеля до Путина*". К данной книге предлагается аннотация и краткое содержание на английском языке.

Также в разделе вы найдете следующие книги.

- Людвиг фон Мизес *Либерализм в классической традиции*.
- Клямкин И., Тимофеев Л. *Теневая Россия*.
- Кутковец Т., Клямкин И. *Русская самобытность. Консервативное массовое сознание в России: каким оно было за четыре года до прихода Путина (в формате pdf)*.
- Витте С. Ю. *Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 годах*.
- Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики (в формате pdf)*.
- Багратян Г. *Общество и государство*.

¹ Автор выражает благодарность Бараношникову Алексею (Санкт-Петербург, ГУ-ВШЭ) за высказанные комментарии по поводу данного сайта.

- Леон Вальрас *Элементы чистой политической экономии (в формате pdf)*.

На наш взгляд, крайне полезна рубрика ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ. Здесь представлена информация (включая краткую биографическую и библиографическую справку) обо всех авторах, чьи труды размещены на сайте. Данная функция значительно сокращает время поиска нужных материалов по сайту.

В разделе ИССЛЕДОВАНИЯ находятся материалы конференций и круглых столов, многие из которых проведены фондом.

Раздел ССЫЛКИ состоит из двух частей: ссылки на российские и на зарубежные ресурсы. Здесь вы найдете электронные адреса исследовательских институтов и фондов.

В целом сайт достаточно простой для навигации, чему необыкновенно способствует наличие **именного указателя**, что крайне важно в условиях дефицита времени. К мелким недостаткам сайта можно отнести отсутствие каких бы то ни было попыток завязать интерактивную дискуссию. Но, возможно, это принципиальная позиция авторов сайта. Более существенный недостаток данного сайта, на наш взгляд, заключается в хаотичности его главной страницы.

Институт экономики переходного периода

<http://www.iet.ru/>

Главная страница сайта является практически точной копией главной страницы сайта фонда "Либеральная миссия". На ней представлен анонс новостей, касающихся выступлений сотрудников института и всевозможных конференций. Здесь же можно найти список свежих публикаций (в том числе монографий) сотрудников института. Из разделов, список которых также находится на главной странице, могут оказаться полезными

Разделы:

ПУБЛИКАЦИИ

Серия: "НАУЧНЫЕ ТРУДЫ"

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

КОНФЕРЕНЦИИ, СЕМИНАРЫ

БИБЛИОГРАФИЯ

АРХИВ

В разделе ПУБЛИКАЦИИ размещены тексты интервью и статей, а также отдельные главы из книг, имеющие достаточно узкую тематическую направленность. В основном выложенные в данном разделе работы посвящены различным аспектам реформирования российской экономики. Часть материалов представлена на английском языке.

Серия "НАУЧНЫЕ ТРУДЫ" скорее может быть полезна экономистам. Акцент здесь делается на работы, в которых рассматриваются: последствия финансового кризиса 1998 года, налоговая реформа, институциональные и политэкономические проблемы развития российской экономики.

В рубриках "Публикации" и "Научные труды" помещены работы авторов: В. Мау, Е. Серовой, Е. Гайдара, Р. Энтова и других. Также представлены сборники докладов.

В разделе СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ выложены отчеты о следующих проектах:

Оценка экономической эффективности пилотного проекта содействия переселению нетрудоспособного и безработного населения из районов Крайнего Севера и проработка финансовых аспектов планов местного развития в пилотных регионах. (Руководитель: Заместитель директора ИЭПП, доктор экономических наук С.Г.Синельников-Мурылёв).

«Стратегии экономического развития городов в России». (Авторы: Eges Economic Development Partnership Ltd, Великобритания G&P Dr Gaulhofer & Partner, Австрия Институт экономики переходного периода, Россия.)

"Анализ региональных финансов: г. Москва". (Проект выполнен коллективом сотрудников ИЭПП под научным руководством С. Синельникова и А. Улюкаева.)

В разделе КОНФЕРЕНЦИИ вывешены объявления о предстоящих семинарах и конференциях, а также материалы и программы конференций, уже прошедших.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ раздел скорее напоминает биографическую справку об авторах, чьи работы размещены на сайте.

На сайте представлен очень большой объем полезных и интересных материалов. Однако отсутствие какой-либо системы поиска по сайту значительно усложняет процесс их обнаружения. Кроме того, отсутствует какая-нибудь внятная система распределения различных работ по рубрикам.

Группа Всемирного Банка в России

<http://www.worldbank.org.ru/rus/group/>

Данный сайт просто перегружен разносторонней информацией. Здесь можно найти публикации и отчеты, чья тематика очень широка: от бедности до глобализации. Кроме этого, на сайте помещено большое количество статистической информации, касающейся развития российской экономики, ее социальной сферы и многого другого. К сожалению, вся эта информация скорее доступна потенциально, но не в силу своей закрытости, а в результате чрезмерной сложности сайта для навигации. Крайне тяжело выработать собственную систему "передвижения" по сайту. Зачастую просто не возможно восстановить путь, проделанный к какому-либо ценному для вас материалу. Вероятно, это происходит потому, что не все "части" громадного сервера взаимосвязаны: то есть, попав на определенную страницу, вы не всегда сможете вернуться обратно, и важная находка окажется безвозвратно утеряна. Кроме этого, не до всех разделов данного сервера можно добраться непосредственно с главной страницы.

В связи с вышесказанным, нам представляется более правильным не посвящать данный обзор подробному описанию содержания рубрик, которых на сайте бесконечное множество, а лишь набросать их тематические направленности. Помимо этого, мы попытаемся хотя бы частично восстановить логику организации сервера и дать несколько рекомендаций по навигации на нем.

Итак, сервер Группы Всемирного Банка в России может оказаться вам полезным, если

вы заинтересованы в следующих материалах:

- Статистическая информация по России, включая данные экономических и отраслевых исследований Всемирного Банка, данные Госкомстата, ежегодные отчеты Банка, а также каталог публикаций Всемирного Банка.
- Информация о деятельности Банка по финансированию неправительственных организаций и проектов, в том числе условия конкурса на гранты. Также информация о стипендиях Всемирного Банка, включая программы летних стажировок и малых грантов.
- Также на сервере имеются тематические страницы, посвященные бедности, социальному капиталу и др., о которых мы расскажем в следующем обзоре.

Теперь несколько советов по навигации. На наш взгляд, можно предложить два альтернативных пути передвижения по сайту. Первый предполагает немедленный переход на КАРТУ САЙТА после попадания на сервер Группы Всемирного Банка в России. <http://www.worldbank.org/rus/map/default.htm>

Здесь вы убедитесь, что материалов на сайте значительно больше, чем может показаться после посещения его главной страницы. К плюсам такого варианта навигации можно отнести то, что на КАРТЕ ресурсы размещены по рубрикам: статистика, информация, публикации; проекты, финансируемые ВБ в России; партнеры; новости и события; специальные проекты. Тем не менее, из названия какого-либо ресурса не всегда вытекает его конкретная тематика.

Благо, что авторы сайта, осознавая его перегруженность и сложность для навигации, на главной странице предусмотрели такую полезную функцию, как "детальный алфавитный указатель сервера" (в правой колонке). На него также можно попасть через функцию ИНДЕКС (внизу любой страницы сайта). Мы рекомендуем начинать свое путешествие по серверу Всемирного Банка именно с него <http://www.worldbank.org/rus/alphabet/>

В данной рубрике находится смешанный список как крупных разделов сайта, так и отдельных тем или докладов, размещенных в них. Обращаем ваше внимание, что многие материалы, ссылки на которые помещены в алфавитном указателе, представлены на английском языке. Дело в том, что здесь имеются ссылки на все интернет-ресурсы Всемирного Банка, а не только его российского отделения. С алфавитного указателя вы можете попасть как на конкретные тематические разделы сайта Всемирного Банка, так и на ресурсы, которые, по сути, являются самостоятельными и самодостаточными сайтами.

Новые книги

ИР Представляем Вашему вниманию книгу, которая готовится к выходу в свет. Надеемся, что она окажется полезной не только для эконом-социологов - молодых и не очень молодых.

Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ-ВШЭ - Инфра-М, 2001.

Книга посвящена тому, как реализовать самостоятельный исследовательский проект - от чистой идеи до презентации готовых результатов. Она излагает профессиональные правила и процедуры, которые нужно соблюдать на протяжении полного проектного цикла. При этом книга фокусируется на типичных трудностях и ошибках, которые возникают на пути студента или уже опытного исследователя. Вместо обычного перечисления абстрактных рецептов, она суммирует личный авторский опыт и говорит с читателем от первого лица. Книга предлагает заглянуть за фасад профессионального сообщества и учиться ремеслу "изнутри". Наконец, в ней делается попытка изложения множества безличных требований относительно нескудным образом.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

(О чем эта книга - Зачем эта книга - Для кого эта книга - Откуда эта книга - О структуре книги)

Глава 1. ПРАВИЛА НАПИСАНИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА И ЗАЯВКИ НА ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЕ

(Нужно ли писать исследовательскую программу - Нет ничего более сложного, чем постановка проблемы - Как сформулировать проблему, цель и задачи исследования - Следует ли расширять объект исследования - Нужно ли подчеркивать оригинальность проекта - Насколько вредны гипотезы - Раскрывать ли методы сбора данных - Есть ли у нас планы и заделы - Как бороться со сметой - Как получить деньги на проект - Памятка по составлению рекомендаций - Что будет после окончания проекта)

Глава 2. ПРАВИЛА ПОДГОТОВКИ ПОЛЕВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

(Исследование - это не сбор впечатлений -- Всегда ли нужно строить выборку -- Требования к нерепрезентативной выборке -- Как выходить на тело респондента -- Нужно ли иметь заранее подготовленный вопросник -- Как обращаться с вопросником -- Обязательно ли фиксировать получаемые данные -- Сбор данных - это не поиск интересного -- Как выбирается метод -- Чем привлекательны качественные методы)

Глава 3. ПРАВИЛА НАПИСАНИЯ ПИСЬМЕННЫХ ТЕКСТОВ (ОТЧЕТЫ,

СТАТЬИ, УЧЕБНЫЕ ЭССЕ)

(Легко ли придумать заголовок - Нужен ли предварительный план работы - О чем писать во введении и заключении - Как построить основной текст - Чего не хватает в наших аргументах - Типичные ошибки и ляпы в письменных текстах - Что можно посоветовать по стилистике - От чьего лица говорить - Как выбрать жанр работы - Сколько раз нужно редактировать текст)

Глава 4. ПРАВИЛА НАПИСАНИЯ ПИСЬМЕННЫХ ТЕКСТОВ (ДИССЕРТАЦИИ И КНИГИ)

(В чем состоит смысл диссертационной работы - Как подготовить автореферат - Как организовать защиту диссертации - Что можно требовать от научного руководителя - Как построить книгу - Нужны ли нам соавторы - Как структурировать большие тексты - Как относиться к редактированию текста)

Глава 5. ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ ИТОВОЙ РАБОТЫ

(Что писать на титульном листе и в оглавлении - На что и на кого нужно ссылаться - Что считать публикацией - Как сделать нужные ссылки - Как оформлять ссылки и сноски - Что включать в библиографический список - Как оформить библиографический список - Как делать библиографическое описание по российскому стандарту - Как делать библиографическое описание по западному стандарту - Как переводить русские библиографические описания - Чего нужно избегать в оформлении таблиц и рисунков - Нужно ли проверять абсолютно готовый документ)

Глава 6. ПРАВИЛА УСТНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОЕКТА

(Как соблюсти регламент - Что нельзя выбрасывать из выступления - Читать ли заранее заготовленный текст - Как использовать визуальный материал - Как контролировать чистоту языка и жеста - Как контролировать внимание аудитории - Стоит ли развлекать аудиторию - Как задавать вопросы и оппонировать докладчику)

Глава 7. ПРАВИЛА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАПАДНЫХ МОДЕЛЕЙ В СОЦИАЛЬНОМ ИССЛЕДОВАНИИ

(Очередное пришествие западников и славянофилов? - Откуда берутся доморощенные теории - Почему в России нет своих теорий - Как использовать западные концепции - Возможно ли возникновение российской социальной теории)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ**ВЫБОРОЧНАЯ БИБЛИОГРАФИЯ**

Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Авт. коллектив: Е.М. Авраимова, Л.М. Григорьев, Т.Н. Космарская, Т.М. Малева (руководитель), М.В. Михайлюк, Л.Н. Овчарова, В.В. Радаев, М.Ю. Урнов; Бюро экон. анализа. М.: ТЕИС, 2000. 286 с.¹

Пальчикова Ольга Владиславовна

Московская Высшая школа социальных и экономических наук

E-mail: Mss001017@msses.ru

Последние годы наблюдается всплеск интереса к изучению российского среднего класса. С начала 90-х годов вышла масса работ, посвященных определению границ среднего класса, дебатам о его существовании, предложению способов ускорения процесса формирования среднего класса и т.п. При всем при этом, интерес к данной проблематике не только не ослабевал, но и усиливался, что объясняется, в том числе социальным и политическим заказами на подобные исследования. Однако до сих пор не было работ, в которых бы обобщались и систематизировались все предыдущие достижения в плане методики и методологии, сделанные в данной области.

Работа авторского коллектива под руководством Малевой Т.М. как раз восполняет этот пробел. Прежде чем предложить собственную методику расчетов границ среднего класса в России, авторы предлагают подробное и систематизированное описание уже проведенных другими авторами исследований российского среднего класса. То, что авторы не предлагают своего критического отношения к анализируемым работам, позволяет использовать данную главу как хорошее справочное пособие как тем, кто начинает проводить исследования в данной области, так и тем, кто данной проблемой интересуется уже давно. Предлагаемая работа позволяет взглянуть на проблемную ситуацию в целом и выбрать именно ту область исследования, которая интересна, актуальна или мало изучена.

Неоспоримым достоинством является то, что авторами были сформулированы методологические постулаты, на которых базировалось их собственное исследование, что способствует более глубокому пониманию как самого замысла исследования, так и полученных результатов.

Интерес представляют и проведенные расчеты количественных оценок среднего класса на основе трех информационных баз. Конечно, то, что в каждом из исследований был использован свой инструментарий, практически исключает возможность сравнительных описаний, но общая картина и общие тенденции описаны авторами достаточно наглядно.

Очевидно, что, как и любая научная работа, работа данного авторского коллектива помимо достоинств, содержит и ряд спорных моментов. Остановлюсь на некоторых из них подробнее.

1. Одним из методологических постулатов исследования является то, что «средний класс в том смысле, в котором он существует на Западе, в России пока не сформировался, а если и существует, то в очень ограниченных масштабах» [с. 11].

¹ Описание следующего этапа данного проекта по изучению российских средних классов см. в нашем журнале (Том 2, № 2, 2001).

Действительно, в российских исследованиях средних слоев существует множество разнообразных подходов к их определению. И сравнение российского среднего класса с западным средним классом является одним из возможных подходов, хотя и не совсем верным. Поскольку «если и сравнивать доходы сегодняшнего среднего класса в России с доходами среднего класса более развитых государств, то брать данные о последних надо за тот период, когда эти страны находились на сопоставимом с современной Россией уровне развития»².

Таким образом, становится понятно, что для большинства исследований российских средних слоев такой критерий сравнения не подходит. Наоборот, для России более приемлемы аналогии с латиноамериканским средним классом, который существенно отличается от классического среднего класса. Уайтфорд выделяет три группы, составляющие латиноамериканский средний класс³:

- "*потребительский средний класс*" - ориентирован на западные стандарты жизни и частично связан с иностранным капиталом;
- "*бедный средний класс*" - утратившая имущественный статус, но не утратившая формальный социальный статус и соответствующие ему претензии научно-техническая интеллигенция и интеллигенты массовых профессий (учителя, врачи и т.п.);
- "*некультурный средний класс*" - нижний слой быстро разбогатевших коммерсантов, чиновников, уголовных элементов - недостаточно богатых, чтобы полностью соответствовать имиджу "новых русских", но уже заметно отличающихся от основной массы населения.

И действительно, данная классификация более адекватна для описания российского среднего класса, поскольку таким образом проясняется ситуация с научными сотрудниками, врачами и учителями в России. А также появляется возможность вписать в социальную структуру такую группу, как «криминалы» – часть среднего класса, которая зачастую не принимается в рассмотрение большинством исследователей. Исследователи, исключая эту довольно спорную группу из рассмотрения, обосновывают свое решение следующим образом: «Не относятся к среднему классу люди, получающие достаточно высокий доход криминальным путем. Статус этих людей – за пределами официальной административно-политической системы, а значит, криминалитет, по сути, – часть "люмпен-страты"»⁴.

2. Известно, что пока не существует конвенциональных индикаторов для выделения российских средних классов. Имеется лишь некоторый перечень, из которого каждый исследователь выбирает индикаторы для целей конкретного исследования. Поэтому критика использованных авторами индикаторов вряд ли может являться конструктивной. Однако не совсем понятно, почему при определении численных границ средних классов по доходу изначально задаются эти границы: «к потенциальному среднему классу по признаку доходов отнесены все, кто имеет

² Гайдар Е. Предисловие к конференции, посвященной среднему классу <URL: <http://www.iet.ru/publics/ch/midclass.htm>>

³ Тарасов А. Мещанский рай. <URL: http://www.ug.ru/98.09/t6_1.htm>

⁴ Лепехин В.А. Стратификация в современной России и новый средний класс // Общественные науки и современность. 1998. № 4. С. 30 - 40.

душевые доходы из двух старших групп распределения по 20%-м доходным группам» [с. 90]. Тем самым, изначально были заданы границы среднего класса по доходу – не менее 40% в общей структуре населения по «ограниченной системе». Особенно это касается расчетов по базе ВЦИОМ, где переменная, сконструированная подобным образом, рассматривается в качестве основной, в то время как корректирующей переменной является субъективная оценка материального благосостояния. В итоге к среднему классу отнесены все те, кто попал в два верхних квинтиля по доходам («ограниченная система»), а также плюс к этим 40% те, кто оценил свое положение как «очень хорошее» и «хорошее» («расширенная система»). Возможно, что более релевантной переменной для определения численных границ среднего класса по критерию доходов как раз и является субъективная оценка материального положения. Это предположение обусловлено тем, что помимо того, что потенциальный представитель среднего класса должен не только обладать формальными характеристиками, но необходимо еще и чтобы он осознавал себя членом данной социальной группы. Ведь фиксация численных границ среднего класса не является самоцелью, а необходима для того, чтобы обеспечить возможность исследования различных моделей поведения среднего класса (потребительского, сберегательного, политического и т.п.). Более того, на этот момент стоит обратить внимание, если авторы предлагают использовать оценки размера и структуры среднего класса для формирования принципиально нового типа экономической политики [с. 15].

3. Насколько обоснованно использование такого подхода, в котором сочетаются индикаторы объективного и субъективного определения среднего класса одновременно? Что за социальное образование получается в результате этого? Что это дает для исследований среднего класса? Вероятно, более обоснованно применение не единого подхода для всех исследований по изучению среднего класса, а разнообразных, адаптированных для каждого исследования в отдельности. Конечно, это затрудняет сравнительные исследования, но при описании методики определения границ среднего класса в данном конкретном случае, это даст больше возможностей для исследования нового феномена. Также не вполне понятно, зачем использовать при определении границ среднего класса абсолютно все критерии, предложенные авторами в начале работы (см. с. 12), если данные информационной базы позволяют зафиксировать значение некоторых критериев только косвенным способом. Ведь в таком случае сопоставление результатов, полученных по разным базам, становится практически невозможным вследствие применения разных показателей.

В заключение хочется еще раз отметить тот факт, что наличие в работе спорных моментов способствует развитию дискуссии по исследуемой проблематике, позволяет вести речь не только об определении численных границ российского среднего класса, но и затронуть методические и методологические основы. И, несмотря на некоторые недостатки, работа представляет большой интерес для исследователей социальной структуры современного российского общества, а также для тех, кто участвует в разработке и принятии решений в области социальной политики.

Исследовательские проекты

Причины и масштабы распространения бедности городского населения России в контексте адресной социальной помощи беднейшим

Руководитель проекта – к.э.н. Лилия Николаевна Овчарова (Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН).

Данный проект был поддержан по результатам конкурса «Социальная политика в условиях трансформации экономики и общества», проводимого Программой «Социальная политика: реалии XXI века» (при поддержке Фонда Форда).

Цель исследования - выявление реальных масштабов бедности среди городского населения для оказания адресной социальной помощи бедным. Актуальность данного исследования, прежде всего, обусловлена тем, что официально фиксируемые масштабы распространения бедности не могут использоваться для решения задач адресной социальной помощи: имеющихся у государства ресурсов достаточно только для поддержки 10-15% населения, в то время как данные Госкомстата РФ свидетельствуют о том, что 30-35% имеют располагаемые ресурсы ниже черты бедности. В такой ситуации необходимо выделить семьи с наибольшим риском бедности, как по критерию масштабов распространения, так и по глубине бедности. Результаты предыдущих исследований свидетельствуют о том, что таковыми не являются 10-15% самых бедных по заявленным официальным доходам, поскольку в условиях переходной экономики приоритетность метода определения бедности посредством сопоставления доходов с чертой бедности не подтверждается.

Задачи исследования

- Определение реальных масштабов бедности на основе альтернативных подходов к определению черты бедности и измерению материальных ресурсов домашних хозяйств.
- Анализ основных причин несовпадения масштабов и структуры бедности, измеренной на основе альтернативных концепций.
- Изучение системы социальной защиты населения.
- Детерминация типов семей с высоким риском бедности.

Основные гипотезы проекта

1. Приоритетность оценки доли бедных на основе абсолютной концепции дискуссионна. Беднейшими являются те домохозяйства, кто одновременно идентифицируется как бедный по трем определениям бедности. Именно данные семьи в первую очередь должны претендовать на адресную социальную помощь.
2. Основными причинами несовпадения совокупностей бедных, идентифицированных на основе различных методологических подходов, являются:
 - недостоверность заявленных доходов, связанная, прежде всего, с неформальной занятостью;
 - нестабильность получаемых доходов, обусловленная нерегулярностью выплат;
 - влияние социальных льгот на материальные возможности домохозяйств;
 - наличие межсемейных трансфертов.

3. В совокупности реально бедных преобладают те, чье низкое материальное положение предопределено факторами традиционной бедности (дефицит или отсутствие трудового потенциала, повышенная иждивенческая нагрузка, низкий образовательный и квалификационный уровень работников).

Методологические основы исследования

Выполнение проекта требует проведения:

- (a) Опроса домохозяйств для изучения масштабов и характеристик бедности.
- (b) Качественных методов исследования деятельности городских органов социальной защиты (контент-анализ законодательной базы; углубленные качественные интервью с работниками органов социальной защиты).
- (c) Использование вероятностных моделей для оценки значимости факторов риска бедности и детерминации семей с повышенным риском бедности.

Анкетный опрос домохозяйств планируется в 2-х городах: Санкт-Петербурге (1000 домохозяйств) и Вязниках Владимирской области (500 домохозяйств). Санкт-Петербург выбран как город с благоприятными условиями для адаптации населения к проводимым социально-экономическим преобразованиям, а Вязники в данном исследовании представляют малые города, отличающиеся высоким уровнем концентрации бедных семей. Объем выборки рассчитан исходя из целей и задач исследования.

Исполнители проекта - коллектив сотрудников Института социально-экономических проблем народонаселения РАН. Данный коллектив имеет 10 - летний опыт в исследовании проблем бедности, что позволит интегрировать результаты данного проекта в мониторинг индикаторов бедности за период реформ.

Информация о программе: <http://www.socialpolicy.ru>

Профессиональное образование в современной России: социальные детерминанты неравенства доступа, мотиваций и спроса

Программа "Социальная политика: реалии XXI века" (при финансовой поддержке Фонда Форда), Грант № 40/2000.

Руководитель проекта: Рощина Яна Михайловна, к.э.н., доцент кафедры экономической социологии Государственного университета – Высшей школы экономики.

Участники проекта: Кузина Ольга Евгеньевна, к.э.н., доцент кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ, Другов Михаил Александрович, сотрудник центра образовательной политики ГУ-ВШЭ.

Цель исследования - определение основных социальных детерминант неравенства доступа, мотиваций и спроса на высшее образование в современной России.

Задачи исследования

- Выделение основных мотивов выбора на каждой стадии (ступени профессионального образования, профессии, образовательного учреждения) и их связи с семейными и личностными характеристиками.
- Оценка вклада различных факторов в формирование неравенства доступа к образованию.
- Оценка платежеспособного спроса на образование: готовность семей платить за поступление и обучение в вузе (ССУЗе).
- Сравнение неравенства намерений (до поступления в вуз) с фактическим неравенством (после поступления).

Методология исследования

На основе эмпирических данных (собственное исследование – модели 1-4, база данных RLMS – модель 5) тестируются следующие модели:

1. Модель факторного анализа для выявления структуры мотивов на каждой ступени принятия решения о высшем образовании и выявления доминирующего типа мотивов для каждого респондента.
2. Логистическая модель множественного выбора (multinomial logit model) для выявления детерминант доминирующего типа мотивов.
3. Модели регрессионного анализа (multinomial logit, probit models) для оценки вклада различных факторов (семейных и персональных характеристик выпускника) в принятие решения о высшем образовании, его специализации и конкретного вуза и в формирование неравенства притязаний (намерений).
4. Модели многомерной регрессии (с учетом цензурирования выборки – tobit model) зависимости величины расходов на подготовку к поступлению в вуз и возможной оплаты обучения от параметров семьи.
5. Модель дихотомического регрессионного анализа (probit model) для оценки вероятности поступления в вуз в течение 2-3 лет после окончания школы в зависимости от различных факторов (семейных и персональных характеристик) и оценка их вклада в формирование фактического неравенства при поступлении в вузы.

Информационная база

Основной источник эмпирических данных – оригинальный опрос в рамках данного исследования. Опрос проводится в апреле-мае 2001 г. в 4 областных центрах европейской части России, представляющих различные типы регионов:

- Москва и Московская область – столичный центральный регион с высоким уровнем доходов населения, самый крупный вузовский центр (171 вуз).
- Ростовская область – южный регион с уровнем доходов несколько ниже среднероссийского и широкой сетью вузов (27 вузов).
- Пермская область – уральский регион, доходы примерно на уровне средних по России, так же как и количество вузов (12).
- Псковская область – северо-западный бедный регион с малым количеством вузов (4).

Респондентами опроса являются учащиеся 11 классов средних общеобразовательных школ. Анкета состоит из 2-х частей – для школьника и одного из его родителей. В каждом регионе опрашиваются 350 респондентов, в том числе в областном центре, 2-х крупных районных центрах, 3-4 небольших городах и поселках. Общий объем выборки составит 1400 анкет. В каждой точке осуществляется выборка различных типов школ, а в школах – выборка учащихся.

Основные разделы анкеты:

1. Намерения выпускников относительно получения высшего образования, специальности, поступления в конкретный вуз.
2. Мотивации выбора на каждой ступени.
3. Готовность платить за образование.
4. Подготовка в вузы (расходы, время и пр.).
5. Профессиональные ориентации, ожидаемые позиции после окончания вуза.
6. Оценка вероятности поступления.
7. Оценка уровня школьной подготовки.
8. Препятствия к поступлению в вуз – региональные, материальные проблемы, и пр.
9. Оценки семейного капитала (образование и социально-профессиональный статус родителей, доходы, социальные связи, состав семьи, уровень культуры, время занятий с детьми и пр.).

Дополнительные источники данных

1. База данных RLMS.
2. Данные специального опроса ВЦИОМ в 3-х регионах России (Самара, Ярославль, Чувашия).
3. Данные государственной статистики.

Форма представления работы и рассмотрения результатов

Результаты исследования будут представлены в виде:

- научного отчета с обзором литературы, подробным изложением методологии, анализом данных и результатов;
- аналитической записки в Министерство образования с изложением основных результатов и рекомендаций в области социальной политики в образовании (совместно с Центром образовательной политики ГУ-ВШЭ);
- ряда публикаций в образовательной прессе с изложением отдельных результатов исследования на качественном уровне;
- ряда научных публикаций с описанием полученных результатов и используемых статистических методов.

Сроки реализации проекта:

1 января 2001 г. – 31 декабря 2001 г.

Руководитель проекта: roshchina@hse.ru

Информация о программе: <http://www.socialpolicy.ru/>

Учебные программы

Программа семинарских занятий по курсу "Экономическая социология"

Фадеева Ольга Петровна

Новосибирский государственный университет

E-mail: fadeeva@ieie.nsc.ru

Предлагаемая программа семинарских занятий ориентирована на сопровождение лекционного курса по экономической социологии. Предполагается, что в лекционном курсе студенты получают основные сведения о теории социальных механизмов развития экономики, с его помощью формируют представление об экономическом поведении как социальном процессе.

Данная программа составлена таким образом, чтобы студенты в ходе практических занятий, проходящих в форме докладов, обсуждений и свободных дискуссий, углубляли свои знания по темам, обсуждаемым в лекционном курсе. В связи с этим в программе рассматриваются практически все основные вопросы, включаемые в курс экономической социологии, составленный в традициях Новосибирской социологической школы. Кроме того, круг рассматриваемых вопросов расширен за счет тем, охватывающих проблематику типологии и эволюции хозяйственных систем, детализирующих механизмы действия институциональных факторов экономических процессов, представляющих социо-культурные аспекты поведения экономических субъектов. Вследствие того, что экономическую социологию еще рано причислять к вполне сформировавшимся научным дисциплинам, а ее категориальный аппарат, основные подходы и методы не получили конвенционального оформления, содержание курса доносится до студентов в виде знакомства с работами наиболее известных авторов, посвященными рассматриваемой проблематике.

Логика программы построена таким образом, что студенты последовательно получают углубленное представление о предмете и методах экономической социологии, о структуре социального механизма экономических процессов как устойчивой системы экономического поведения социальных групп, о комплексе встроенных в рассматриваемый механизм институциональных, социо-культурных регуляторов, свойственных тому или иному типу хозяйственных систем. Кроме того, обращается внимание на национальные особенности действия социальных факторов, определяющие темпы и траекторию экономического развития в разных странах. Особый акцент во всех темах делается на анализ российского опыта экономических преобразований, рассматриваемого с позиции эконом-социологического подхода.

В качестве основных источников при разработке данной программы и, соответственно, базовых пособий, рекомендуемых студентам для подготовки к семинарским занятиям, использованы следующие работы:

1. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991.
2. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.

Для формирования у студентов по возможности единообразного понимания специфической терминологии экономической социологии предполагается использовать обзорные статьи двух современных сборников:

1. Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994.
2. Granovetter M., Swedberg R. (eds). The Sociology of Economic Life. Boulder, Westview Press, 1992.

ТЕМА 1. Предмет экономической социологии

Определение предметной области экономической социологии. Основные отличия социологического и экономического подходов к изучению экономической жизни (работы Н. Смелсера, Р.Сведверга, М. Грановеттера, П. Вайзе и К. Поланьи). Две модели поведения: Homo Economicus и Homo Sociologicus.

Критерии рациональности экономического поведения, рациональный выбор в экономических и социологических моделях (Дж. Колеман и обзоры других работ).

Становление экономической социологии в России: сложившаяся проблематика и направления исследования. Трудности с определением предметной области, формированием методологического и методического аппарата исследования.

История Новосибирской экономико-социологической школы. Концепция социального механизма развития экономики.

Литература

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 24-40.

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51-72.

Вайзе П. Homo Economicus и Homo Sociologicus: монстры социальных наук // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115-130.

Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социс. - 1993. № 10.

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 18-29.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 1-2.

Полани К. Два значения термина "экономический" / Шанин Т. (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 498-504.

Полани К. О вере в экономический детерминизм / Шанин Т. (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 505-513.

Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука. 1999. Гл. 3-5.

Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал, 1996. № 1-2. С. 62-81.

Ядов В.А. (ред.) Социология в России. М.: На Воробьевых, 1996.

Coleman J. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 166-180.

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. P. 347-352.

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. P. 3-26.

ТЕМА 2. Многообразие видов экономического поведения, мотивационные структуры, группы интересов

Виды экономического поведения. Интересы и мотивация.

Трудовое поведение, теории трудовой мотивации, формы и методы стимулирования труда. Типы хозяйственных организаций и структура трудовых коллективов, группы работников с различающимися интересами. Управленческое поведение. Противоречие интересов, трудовые конфликты, формальные и неформальные иерархии, власть авторитета и механизмы контроля. Характеристика трудовых отношений на современных российских предприятиях.

Условия формирования и субъекты рынка труда. Рынок труда в классическом понимании. Внутренний и внешний рынки труда, типы сегментации, кластеры профессий. Спрос и предложение на рынке труда (работодатели и наемные работники). Система занятости в современной России: особенности формирования российского рынка труда.

Экономический и социологический подходы к изучению потребительского поведения. Система потребительских предпочтений и стили жизни.

Экономическое поведение семьи. Способы распределения и использования семейных ресурсов: труд в семье и вне семьи, финансовое поведение домохозяйств, потребительское поведение, сберегательное и инвестиционное поведение. Социальная обусловленность экономического поведения семьи. Закрепление экономических ролей и внутрисемейной иерархии. Эволюция форм производства и социальная история семьи. Экономика семьи. Российская семья в транзитивной экономике.

Литература

Аврамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социс. 1998, № 1.

Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего - к частному и разному. Новосибирск, 1997.

Бочарова О.А. Вещи и стили жизни // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1995, № 1.

- Брустин Д. Дж. Сообщества потребления // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 231-254.
- Верховин В.И. Структура и функции монетарного поведения. // Социс, 1993. № 10.
- Давыдова Н.М. Индивидуальная ситуация на рынке труда и стратегия занятости // Общественные науки и современность, 1999, № 3. С. 13-24.
- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 18-29.
- Зидер Р. Социальная история семьи в Западной и Центральной Европе (конец XVIII-XX век). М.: Владос, 1997.
- Кабалина В.И. (ред.). Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период. М., 1997.
- Калугина З.И. Личное подсобное хозяйство в СССР: социальные регуляторы и результаты развития. Новосибирск: Наука, 1991.
- Козина И.М. Поведение на рынке труда // Социологические исследования. 1997. № 4.
- Кравченко А.И. Социология труда и производства / Ядов В.А. (ред.) Социология в России. М.: На Воробьевых, 1996. С. 291-322.
- Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса / Теория потребительского поведения и спроса. Санкт-Петербург: Экономическая школа. 1993. С. 304-325.
- Меннинг Н. Социальная политика, рынки труда, безработица и семья в России // Мир России. Социология. Этнология. Том VII. № 1-2, 1998 (17-18). С. 71-92.
- Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 4-6.
- Радаев В.В. Социологические подходы к анализу рынка труда: спрос на труд // РЭЖ, 1995, № 3. С. 86-92.
- Радаев В.В. Социологические подходы к анализу рынка труда: предложение труда. // РЭЖ, 1995, № 4. С. 82-89.
- Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука. 1999. Гл. 12, 14, 20, 26.
- Тапилина В.С., Богомолова Т.Ю. Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств. // ЭКО. 1998, № 10. С. 119-128.
- Тихонова Н.Е. Российские безработные: штрихи к портрету // Мир России. Социология. Этнология. Том VII. № 1-2, 1998 (17-18). С. 93-146
- Финансовое поведение населения России. Тематический выпуск / Отв. ред. В.В.Радаев. // Вопросы социологии, 1998, Выпуск 8.
- Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство (Избр. труды). М.: Экономика, 1989.
- Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. - М., 1969.
- Ядов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути исследований / Советская социология. М.: Наука, 1982. Т. 2. С. 29-38.
- Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J (eds.). The Social and Political Economy of the Household. Oxford, Oxford University Press, 1994.

Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, Heath Lexington Books, 1971.

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

Martinelli A. Entrepreneurship and Management / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 476-503.

Tilly C., Tilly C. Capitalist Work and Labor Markets / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 283-312.

ТЕМА 3. Институты как социальные регуляторы развития экономики

Институциональный подход к изучению экономических процессов. Институт как обычай и традиция. Институт как социальная норма. Институт как правила игры, ограничительные рамки взаимодействия людей.

Теория транзакционных издержек. "Пучки" прав собственности и обмен ими, формальные и неформальные ограничения сотрудничества между людьми. Контрактные отношения. Преемственность институциональной структуры и причины институциональных изменений.

Политические институты. Институты государственного регулирования. Институты рынка.

Отношения собственности и институты власти. Основания для возникновения отношений господства и подчинения (схема М. Вебера). Власть как контроль над ресурсами. Ресурсы власти и способы их влияния на экономическую деятельность.

Типы хозяйственных (экономических) идеологий. Экономический тоталитаризм (Маркс). Идеи экономического либерализма (Хайек, Мизес, Эрхард).

Литература

Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск, 1999.

Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий / Вебер М. Избранное. Образ общества. М.: Юрист, 1994. С. 67-69, 71-72.

Зиновьев А.А. Гибель империи зла (очерк российской трагедии) // Социс. 1994, №№ 10, 11, - 1995, № 1.

Клучи Д. Государство, бизнес, экономика // США: экономика, политика, идеология. 1995, № 2.

Манхейм К. Консервативная мысль / Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 572-582.

Мизес Л. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1994.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994.

Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis, 1993. Т. 1.

Вып. 2. С. 69-91.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 2, 9.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. 328 с.

Самуэльсон Л. Экономика. М., 1993. - Гл. 9, 10. Экономическая роль государства.

Фромм Э. Иметь или быть. - М., 1994.

Фромм М. Бегство от свободы. - М., 1988.

Хайек Ф. Дорога к рабству // Новый мир, 1991, №№ 7, 8.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность, - М.: Новости, 1992.

Эрхард Л. Благополучие для всех. - М.: Начала Пресс, 1991.

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73-91.

Blau P. Exchange and Power in Social Life. N.Y., John Wiley and Sons, 1967.

Friedland R., Robertson A.F. (eds.). Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N.Y., Aldine de Gruyter, 1990.

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

Williamson E. Transaction Cost Economics and Organization Theory / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 77 -107.

ТЕМА 4. Социокультурные факторы развития экономики

Экономическая (хозяйственная) культура. Каналы ее влияния на экономику. Нормативная, символическая и когнитивная роль культуры.

Корпоративная и "классовая" культуры и взаимодействие разных групп (бизнес-элита, менеджеры, служащие, высоко- и малоквалифицированные рабочие) в трудовом процессе. Значение культуры в институционализации рыночной экономики.

Проблемы воспроизводства и эволюции экономической культуры в условиях пореформенной России.

Культура потребления и культура бедности (Оскар Льюис).

Денежная культура. Философия денег Г.Зиммеля. Деньги как способ рационализации обмена между людьми. Социальные последствия развития денежных отношений: деньги как универсальная и самодостаточная ценность, усиление символизации денег. Множественность денег и социальный контекст.

Религиозно-этические основы предпринимательства. Два взгляда на развитие капиталистического духа (М.Вебер и В.Зомбарт).

Понятие "моральной экономики", система этических нормативов (представлений) как регулятор социально-экономического поведения людей. Идеи К.Поланьи, А.Чаянова,

Дж.Скотта. Моральная экономика как этика выживания. Моральная экономика в бизнес-среде. Природа антикапиталистической ментальности (Хайек, Мизес).

Теория человеческого капитала Г.Беккера. Инвестирование в человеческий капитал.

Теория социального капитала, измерение дохода от вложений социального капитала. Социальные сети в экономической жизни. Межсемейные сети поддержки. Сети власти и влияния (патрон-клиентские отношения). Сети как обмен доступами и возможностями ("блат"). Внеконтрактные отношения в бизнесе.

Национальные особенности экономического развития ("Германское чудо", "Японское чудо", "Корейское чудо" и т.д.). Этническая экономика.

Литература

Беккер Г., Босков А. Современная социологическая теория. - М.: Иностранная литература, 1961.

Бородай Ю. Почему православным не годится протестантский капитализм // Наш современник. 1990, № 10.

Бромлей Ю.В. Этносоциальные процессы: теория, история, современность. - М., 1987.

Бурдьё П. Начала. М.: 1994.

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. - М.: Прогресс, 1992.

Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. - М.: Прогресс, 1992.

Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: 1984.

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995. С. 64-73, 112-117.

Веселов Ю.В. Классики экономической социологии: Карл Поланьи // Социс. 1999, № 1.

Виленский А. Японские парадоксы // Вопросы экономики. 1993, № 8.

Дубин Б.В. Социальный статус, культурный капитал, ценностный выбор: межпоколенческая репродукция и разрыв поколений // Информационный бюллетень. 1995, № 1.

Зиммель Г. Философия денег // Филиппов А. (ред.) Теория и общество.

Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М., Наука, 1994.

Капелюшников Р.И., Албегова И.М., Леонова Т.Г. и др. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации // Общество и экономика. 1993, №№ 9-10.

Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992, № 3.

Левада Ю.А. Возвращаясь к феномену "человека советского": проблемы методологии анализа // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. - 1995, ноябрь - декабрь.

Леонова О. Феномен экономической культуры // РЭЖ. 1993, № 9.

Национальные и религиозные особенности экономического поведения (цикл статей) //

Вопросы экономики. - 1993, № 8.

Радаев В.В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия //Полис, 1993, № 5.

Рывкина Р.В. Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России. - М., 1994.

Рывкина Р.В. Экономическая социология переходной России. М.: Дело, 1998.

Сакаия Т. Что такое Япония? - М.: Партнер, 1992.

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.

Томпсон Э.-П. Плебейская культура и моральная экономия. Статьи из английской социальной истории XVIII и XIX вв / История ментальностей, историческая антропология. Зарубежные исследования в обзорах и рефератах. М., 1996. С. 180-198.

Шанин Т. (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999.

Шмелев Н. О здравом смысле и морали в экономике // Вопросы экономики, 1993, № 2.

Этика и экономика // Вопросы экономики. 1994, № 7.

Grannovetter M. Business Groups / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 453-475.

DiMaggio P. Culture and Economy / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 27-57.

Light I., Karageorgis S. The Ethnic Economy / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 647-671.

Powell W., Smith-Doerr L. Networks and Economic Life / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 368-402.

Rubinson R., Browne I. Education and the Economy / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 581-599.

ТЕМА 5. Социальная структура как регулятор развития экономики

Социальные структура и роли в экономике капитализма. Ключевые фигуры капиталистической экономики в представлении классиков ("праздный класс" Веблена, "пролетариат" в работах Зомбарта, "предприниматель" Шумпетера).

Появление в России новых социальных слоев и групп, особенности их поведения (группы предпринимателей, "новые бедные" и "новые богатые"). Социальная мобильность в современном российском обществе.

Особенности формирования "среднего класса" в России. Наличие "средней группы" при отсутствии "среднего класса". Проблемы самоидентификации "среднего класса".

Процессы формирования элит в переходной России. Понятие "правящей элиты". Черты элитарности, каналы пополнения элитных групп.

Литература

- Антонов Н.А. Понятие "социальная структура" в современной социологии // Социс. 1996, № 7.
- Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: 1984.
- Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995. С. 95-105.
- Желтов В.В., Шпак Л.Л. Экономическое и социальное положение традиционных классов. - 1997.
- Заславская Т.И. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М., 1997.
- Крыштановская О. Серия статей о современной российской элите // Социс.
- Левада Ю.А. "Средний человек": фикция или реальность? // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. М., 1998. С. 165-178.
- Мертон Р. Социологическая теория и социальная структура // Социс, 1992, № 2.
- Миллз Р. Властвующая элита. М., 1959.
- Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность / Человек, цивилизация, общество, 1992.
- Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука. 1999. Гл. 8, 16, 17, 18, 23.
- Шумпетер И. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982.
- 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 6. Типологии хозяйственных систем

Доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество. Идея прогресса и ее критика.

Капиталистические и некапиталистические хозяйственные системы. Теория некапиталистических экономических систем А.В.Чаянова. "Великая трансформация" К. Поланьи, рынки в некапиталистических обществах. Смена систем: траектории перехода от социализма к капитализму.

Формальная и неформальная экономики. Экономические, этно-культурные и социальные факторы, определяющие границы и формы существования неформальной экономики. Влияние государственного регулирования на степень "формализации" экономики.

Литература

- Корнаи Я. Дефицит. М., Наука, 1990.
- Корнаи Я. Путь к свободной экономике. М.: Экономика, 1990.
- Корнаи Я. От социализма к капитализму и обратно // ЭКО, 1999. № 7.
- Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10-17.

- Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 8.
- Теневые отношения / Тематический выпуск // Pro et Contra. Зима 1999. Москва.
- Чаянов А.В. К вопросу о теории некапиталистических экономических систем / Шанин Т. (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 467-497.
- Шанин Т. (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999.
- Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. London, Heinemann, 1974.
- Lash S., Urry S. The End of Organised Capitalism. Cambridge, Polity Press, 1987.
- Portes A. The Informal Economy and Its Paradoxes / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 426-452.
- Szelenyi I., Beckett K., King L. The Socialist Economic System / Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press, 1994. P. 234-254.

Конференции

VR В апреле 2001 г. в Государственном университете - Высшей школе экономики состоялась, пожалуй, наиболее представительная в политическом отношении конференция по экономическим вопросам, которую когда-либо приходилось собирать академическому учреждению. Представляем перечень докладчиков на пленарном заседании данной конференции, список секций и программу одной из этих секций, которая была посвящена институциональным вопросам и наиболее близка специалистам в области экономической социологии.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
ПРИ УЧАСТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА
И ВСЕМИРНОГО БАНКА**

ПРИ УЧАСТИИ ФОНДА «БЮРО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА»

Вторая Международная научная конференция

«Модернизация экономики России»

3-4 апреля 2001 г.

На пленарном заседании выступили:

М.М. Касьянов (Правительство РФ), Е.Г. Ясин (ГУ-ВШЭ), М. Камдессю (бывший глава МВФ), Й. Линн (Всемирный Банк), Ж. Беланже (МВФ), М.Б. Ходорковский (НК ЮКОС), В.С. Лисин (ОАО Новолипецкий металлургический комбинат), С.Г. Недорослев (компания КАСКОЛ), А.Л. Кудрин (Правительство РФ), А.Н. Илларионов (Администрация Президента РФ), Т.Парамонова (Центральный Банк РФ), Я.И. Кузьминов (ГУ-ВШЭ), Д.Н. Козак (Администрация Президента РФ), А.Б. Чубайс (РАО ЕЭС России), М.Ю. Зурабов (Пенсионный фонд РФ), А.Н. Шохин (ГУ-ВШЭ), А.В. Улюкаев (Министерство финансов РФ).

Секции конференции:

1. Макроэкономические условия и факторы модернизации.
2. Институциональные и структурные факторы экономического развития.
3. Модернизация экономики и социальная политика.
4. Правовое обеспечение устойчивого развития экономики.
5. Модернизация государства и экономическое развитие.

**СЕКЦИЯ № 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СТРУКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (4 апреля 2001 г.)**

Руководители – А.Г. Свиначенко, В.В. Радаев, А.А. Яковлев.

Учёный секретарь – В.В. Голикова

- 10.00 – 11.45 **Сессия 1. Конкуренция, конкурентоспособность и реструктуризация предприятий: умерла ли "виртуальная" экономика в России?**
(Председатель - В.М. Полтерович)
- С.М. Гурьев Микроэкономические препятствия на пути экономического роста в России и странах бывшего СССР
- В.В. Миронов Динамика конкурентоспособности промышленности России после кризиса 1998 года
- Ю.В. Симачев Направления и факторы реформирования промышленных предприятий
- И.Б. Гурков Инновации в промышленности
Выступления дискуссантов: А.Н. Клепач, Т.Г. Долгопятова
- 11.35 – 11.45 Дискуссия
- 12.00 – 13.30 **Сессия 2. Круглый стол по проблемам корпоративного управления в России** (Ведущий - А.А. Яковлев)
В круглом столе участвовали представители ФКЦБ, Ассоциации по защите прав инвесторов, ряда компаний-эмитентов и операторов фондового рынка, а также эксперты из ИЭПП и БЭА.
- 14.30 – 16.15 **Сессия 3. Институциональное развитие российской экономики: от теории к практике** (Председатель – В.В. Радаев)
- Ч. Кэдвелл Эволюция спроса на институты в российской экономике
- Л.И. Полищук Демократия, управление и коррупция после эпохи коммунизма
- А. Ослунд Что в действительности происходит в России
- А. Леденева Деформализация правил в российской хозяйственной деятельности
- В.В. Радаев От вертикальной интеграции к виртуальной корпорации: бизнес-стратегии в переходной экономике
- О.А. Третьяк Выступления дискуссантов: В.В. Дребенцов, И.В. Редькин
- 16.05 – 16.15 Дискуссия

16.30 – 18.00	<u>Сессия 4. Финансовый рынок и реальный сектор: что изменилось после "августовского" кризиса 1998 года?</u> (Председатель – А.Е. Шаститко)
С.Б. Авдашева	Инфраструктура рынка сбережений домохозяйств в России: состояние и перспективы развития
Д.О. Стребков	Трансформация инвестиционных стратегий населения России
Н.А. Волчкова	Финансово-промышленные группы России: влияет ли участие ФПГ на инвестиции в основные средства?
П. Оппенгеймер	Институциональные реформы и сбережения, инвестиции и мобильность факторов производства Выступления дискуссантов: Е.Т. Гурвич, С.В. Николаев
17.50 – 18.00	Дискуссия

Более подробная информация о конференции имеется на сайте ГУ-ВШЭ: www.hse.ru

Программа «Окно в Россию». Международная встреча некоммерческих организаций «Строительство гражданского общества в России»

С 11 по 18 февраля в Москве прошла Международная конференция некоммерческих организаций «Строительство гражданского общества в России» с участием представителей ведущих НКО России, Великобритании и Португалии. Встреча была проведена российско-британской Программой «Окно в Россию». Основной организатор - Московская Высшая школа социальных и экономических наук (при организационной поддержке проф. Шуламита Рамон, Anglia Polytechnic University).

Цели конференции:

Обеспечение зарубежных участников информацией относительно социальной ситуации и некоммерческого сектора России.

Обмен мнениями российских и западных участников по работе волонтерских организаций в России, их сильным и слабым сторонам.

Установление диалога между российскими и зарубежными коллегами, для последующего обмена опытом и информацией и создания партнерского взаимодействия.

Участники конференции: Сэм Брир (*KIDS (Children's charity), заместитель директора*), Бен Кэйрнс (*Center for Voluntary Action Research, Aston Business School, директор*), Фиона Филипсон (*Lothian Homes Trust (Bridges Project) директор*), Лин МакАлистер (*Peterborough & Fenland MIND, директор*), Шуламит Рамон (*Anglia Polytechnic University, профессор*), Мария Инес Герейро (*Португальский Красный Крест, консультант директора*), Бронвен Коэн (*Children of Scotland, заместитель директора*), Теодор Шанин (*МВШСЭН, ректор, Манчестерский Университет, профессор*), Борис Шапиро (*МВШСЭН, декан факультета*), Ирина Леонова (*Центр взаимодействия общественных и государственных структур «Социальное партнерство», руководитель проекта*), Вадим Калинин (*Фонд «Партнер», генеральный директор*), Александра Родченкова (*Фонд «Женская инициатива», генеральный директор*), Александра Костомарова (*«Волшебный Ключ», координатор*), Нина Ларионова (*«Союз социальной защиты детей», президент*), Юлия Шевелева (*Театр-студия «Подвал», художественный директор*) и около тридцати организаций, представляющих некоммерческий сектор.

Международная встреча состояла из посещения зарубежными участниками различных российских некоммерческих организаций, нескольких семинаров, проведенных в МВШСЭН и круглого стола с участием представителей российских и зарубежных НКО, который состоялся на территории Центра взаимодействия общественных и государственных структур «Социальное партнерство».

Международная встреча – круглый стол прошла 15 февраля 2001 года. В ходе данной встречи велась прямая трансляция в Интернет, также была сделана полная стенограмма выступлений, благодаря чему все организации, заинтересованные в информации по сектору НКО, получили возможность ознакомиться с практикой работы некоммерческого сектора и в России, и за рубежом.

Встреча была направлена на сравнение российского и зарубежного опыта в развитии третьего сектора в экономике, а также на изучение условий и проблем взаимодействия неправительственных организаций между собой, с органами власти и населением.

Установление прямых контактов между представителями российских и зарубежных некоммерческих организаций и разработка некоторых реальных проектов по их взаимодействию и сотрудничеству (такие, как, например, обмен различными практическими моделями, обмен визитами волонтеров из разных стран и т.д.) свидетельствуют об эффективности проведенного семинара.

Основные результаты данной Международной конференции:

Три участника из Великобритании занимаются организацией и финансированием (с британской стороны) последующих профессиональных семинаров по подготовке администраторов НКО, работающих с детьми в России.

В Великобритании идет подготовка к публикации двух статей по непосредственному опыту общения британских участников с российскими НКО.

В апреле планируется встреча представителей московских НКО для обсуждения способов и возможностей дальнейшего сотрудничества с зарубежными коллегами.

В ходе проведения Конференции «Строительство гражданского общества в России» неоднократно были сделаны попытки привлечения средств массовой информации, но, к огромному сожалению, наши усилия в этом направлении не увенчались успехом, что, возможно, свидетельствует об отсутствии интереса СМИ к проблеме сектора некоммерческих организаций.

Материал подготовлен Натальей Кузнецовой (МВШСЭН)

E-mail: nkuznetsova@msses.ru