

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 2, № 2, 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)

Содержание

Вступительное слово	3
<u>Новые тексты</u>	
Капелюшников Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации.....	5
Барсукова С.Ю. Радаев В.В. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье	23
<u>Взгляд из регионов</u>	
Фадеева О. П. Неформальная занятость в сибирском селе.....	61
<u>Дебютные работы</u>	
Новикова Е. Г. Идеологическая композиция экономических программ КПРФ, “Яблока” и “Единства”	94
<u>Новые переводы</u>	
Старк, Дэвид Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах	115
<u>Новые книги</u>	
Стрельникова А.В. Иллюзия свободы в крупном городе (размышления по поводу сборника «Российское городское пространство: попытка осмысления»).....	133
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Якубович Валерий Ярошенко Светлана Экономическая социология в России (<i>перевод М.С.Добряковой</i>)	140
Новикова Е. Г. Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии	146
<u>Исследовательские проекты</u>	
Экономические и социальные стратегии среднего класса	149
<u>Учебные программы</u>	
Радаев В.В. Социальная стратификация	151
<u>Конференции</u>	
Конференция программа “Социальная политика: реалии XXI века”.....	166

Вступительное слово

VR От главного редактора

Представляем новый номер нашего журнала.

В рубрике “**Новые тексты**” с любезного согласия автора и издательства мы представляем вашему вниманию введение к новой книге Р.И.Капелюшникова “Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации”, которая вскоре выйдет в свет. Мы возьмем на себя смелость утверждать, что данная работа на данный момент является лучшей книгой по проблемам российского рынка труда (а написано в этой области немало).

Мы предлагаем также большую работу по экономической социологии гендерных отношений, написанную мною в творческом соавторстве с С.Ю.Барсуковой. Она посвящена обстоятельному эмпирическому изучению “традиционного” и “наболевшего” вопроса о распределении разных видов труда между супругами. В данной работе мы попытались избежать как традиционного маскулинного, так и агрессивного феминистского уклонов. В текущем году полный текст данной статьи будет опубликован в журнале “Мир России”.

Проблемы неформальной экономики продвигаются все ближе к центру внимания экономистов и социологов. В рубрике “**Взгляд из регионов**” нас ожидает содержательный текст О.П.Фадеевой «Неформальная занятость в сибирском селе». В дальнейшем мы также планируем уделять особое место данной теме.

Несколько лет назад в легендарном четырехтомнике «Иное» нами была предложена схема анализа идеологий в приложении к хозяйственным отношениям, которая затем была воспроизведена в книге «Экономическая социология: курс лекций». Помимо общего подхода и инструмента в виде идеальной типологии была представлена аналитическая картина сложного «идеологического калейдоскопа», характерного для постсоветской России. Однако наша работа была ограничена уровнем «чистых» идеологических систем и не переходила на уровень анализа идеологических составляющих экономических программ или массового сознания. Социологические исследования данного вопроса по-прежнему крайне редки. Размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст студентки ГУ-ВШЭ и МВШСЭН Е.Г.Новиковой «Идеологическая композиция экономических программ КПРФ, “Яблока” и “Единства”» является попыткой восполнить один из многочисленных пробелов.

В рубрике “**Новые переводы**” предлагается теоретическая часть работы Д. Старка, с полным английским текстом которой Вы уже могли познакомиться на страницах нашего журнала (Том 1, № 2). Перевод сделан М.С.Добряковой, научное редактирование мною. Ни на один текст пока не было затрачено столько усилий. Но мы надеемся, что они потрачены не напрасно.

Данный выпуск журнала (за исключением работы Д.Старка) содержит материалы российских авторов. И закономерно, в рубрике “**Профессиональные обзоры**” приводится материал В.Якубовича и С.Ярошенко “Экономическая социология в России”, переведенный из Европейского Ньюслеттера “Экономическая социология”. Дошло дело и до нас. Мы полагаем, что поскольку российская ситуация большинству из нас ближе и роднее, предлагаемый краткий обзор может вызвать разные мнения. Если Вы имеете другое видение ситуации, напишите нам.

В этой же рубрике у нас новинка. Мы даем **первый обзор электронных ресурсов** в области экономической социологии. Для начала предоставляется информация о трех русскоязычных сайтах. Далее работа будет продолжена. Надеемся, что со временем поле для этой работы будет устойчиво расширяться.

Нам (и журналу, и сообществу в целом) по-прежнему не хватает рецензий на **«Новые книги»**, которые бы выходили за рамки формальных оценок и изложения содержания по главам и содержали самостоятельные авторские размышления. Предлагаемая рецензия А.Н.Стрельниковой на книгу «Городское социальное пространство: попытка осмысления» нам кажется достаточно удачным опытом таких размышлений.

Представляемый в номере **Исследовательский проект** является на сегодняшний день наиболее обстоятельной попыткой эмпирического изучения российских средних классов, предпринятой коллективом исследователей на базе Московского Центра Карнеги. Первоначальная стадия данного проекта была реализована в Бюро экономического анализа, по ее итогам вышла книга "Средний класс в России: количественные и качественные оценки" (М. ТЕИС, 2000).

Мы продолжаем размещение **«Учебных программ»**. На этот раз предлагается программа магистерского курса "Социальная стратификация".

О рубрике **«Конференции»**. Большинство коллег, интересующихся экономической социологией, несомненно, знают о работе программы «Социальная политика: реалии XXI века». Тем не менее, мы решили еще раз привлечь внимание к результатам ее последнего конкурса. В дальнейшем мы планируем знакомить читателей с наиболее интересными проектами нового тура данной программы.

* * *

Приятно отметить, что количество заходов на наш сайт потихоньку возрастает. Мы не ожидаем в этом отношении никаких «революций». Продолжаем работу.

Новые тексты

ИР С любезного согласия автора и издательства мы представляем вашему вниманию введение к новой книге Р.И.Капелюшникова, которая вскоре выйдет в свет. Мы возьмем на себя смелость утверждать, что данная работа на данный момент является лучшей книгой по проблемам российского рынка труда (а написано в этой области немало).

Введение к книге

Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации

М.: ГУ ВШЭ, 2001.

Капелюшников Ростислав Исаакович

Институт мировой экономики и международных отношений РАН

E-mail: reb@avallon.ru

Рынок труда - один из наиболее интересных и "странно" ведущих себя сегментов российской переходной экономики. Дискуссии об особенностях его функционирования начались практически сразу же после старта рыночных реформ и не утихают до сих пор.

Впервые автору довелось обратиться к этой теме в 1994 г. В опубликованной тогда небольшой работе исходя из опыта двух первых пореформенных лет был сделан вывод о принципиально разных путях эволюции рынков труда в России и других постсоциалистических странах [1]. Позднее этот тезис получил развернутое обоснование в серии эмпирических исследований, осуществленных на базе опросной статистики [2]. Предлагаемая вниманию читателя книга в известном смысле подводит итог этим наблюдениям.

В первой части, написанной в жанре обзора, предпринимается попытка дать обобщенную картину процессов, протекавших на российском рынке труда в 90-е годы; вторую часть составили эмпирические исследования, опирающиеся на данные предпринимательских опросов "Российского экономического барометра" (РЭБ) и посвященные проблемам движения рабочих мест, избыточной занятости и невыплат заработной платы в российской промышленности.

Сквозная тема книги — доминирование "нестандартных" форм поведения на российском рынке труда. Речь идет о таких механизмах адаптации, которые либо не встречаются в других экономиках (как переходных, так и развитых), либо имеют в них ограниченное распространение. "Нестандартность", как станет ясно из последующего изложения, не подразумевает, что такого рода механизмы заведомо неэффективны или носят "нерыночный" характер: нормативные оценки должны следовать за фактическим анализом, а не опережать его.

Чтобы расширить теоретический и исторический контекст обсуждаемых проблем, будет, по-видимому, полезно предпослать каждой из глав краткий комментарий.

1.

Сегодня стало уже очевидным, что развитие российского рынка труда пошло по совершенно иному пути, чем предполагалось первоначально.

На старте рыночных реформ и затем в первые годы их проведения господствующим было ожидание лавинообразного роста открытой безработицы. И правительственные эксперты, и независимые аналитики не скупались на мрачные предсказания, из которых следовало, что Россия обречена на безработицу в масштабах, сопоставимых с масштабами безработицы в США в период Великой Депрессии 30-х гг. Приведу небольшую выдержку из своей давней работы, где отражены умонастроения, типичные для первых пореформенных лет (упоминаемые в ней суждения и оценки относятся к 1994 г.): "Из многочисленных статей в прессе, выступлений политиков, интервью государственных деятелей может сложиться впечатление, что в сфере занятости Россию уже постигла катастрофа или что она вот-вот грянет. Большинство публикаций оказывается выдержано в апокалипсической тональности. Нам сообщают, что в течение нескольких ближайших месяцев свыше 10 млн. чел. могут остаться без работы; что власть нарочно искажает действительные масштабы безработицы, которая уже превратилась в национальное бедствие; что каждое пятое предприятие — это верный кандидат в банкроты; что протест миллионов людей, оказавшихся на улице, рано или поздно вызовет неминуемый взрыв и приведет к падению режима. Председатель Комитета по экономической политике Государственной Думы С. Глазьев предупреждает, что экономика России падает в три пропасти, одна из которых — пропасть безработицы; министр труда Г. Меликьян предвидит, что экономика страны не выдержит безработицы свыше 25%. Внедрять в общественное сознание катастрофизм стало делом многих пишущих и высказывающихся на темы занятости и безработицы" [3].

Под знаком именно таких тревожных ожиданий происходило становление российского рынка труда. Однако этим катастрофическим предсказаниям не суждено было сбыться: приняв во внимание беспрецедентную глубину трансформационного кризиса, поразившего российскую экономику, приходится признать, что на протяжении всего переходного периода безработица удерживалась в ней на непропорционально низком уровне. (Для сравнения: в Болгарии, которая по масштабам падения ВВП и промышленного производства не намного уступала России, безработица в наиболее кризисные годы охватывала четверть всей рабочей силы!) Явно преувеличенными оказались и многочисленные прогнозы, что массовая безработица послужит детонатором серьезных политических потрясений.

Такие спонтанно возникшие способы адаптации, как административные отпуска, работа по сокращенному графику, вторичная занятость, систематические задержки заработной платы, "скрытая" оплата труда и др. — все это никак не учитывалось теми, кто ждал от российского рынка труда "нормальной" реакции на шоки переходного периода. Лишь постепенно среди исследователей начало расти осознание, что российский рынок труда представляет собой специфический механизм, благоприятствующий утверждению разнообразных "нестандартных" форм экономического поведения. (Здесь нельзя пройти мимо любопытного совпадения: разговоры о неминуемой катастрофе в сфере занятости начали стали на нет примерно тогда же, когда безработица, наконец, превысила десятипроцентную отметку.)

Для стороннего наблюдателя российский рынок труда во многом предстает как собрание парадоксов. Каким образом драматическое падение ВВП могло совмещаться с относительной стабильностью занятости и умеренными масштабами открытой безработицы? Почему в России острота таких проблем, как молодежная и долговременная безработица, была явно меньше, чем во многих странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)? Как мог возникнуть четырех-пятикратный разрыв в уровнях общей и регистрируемой безработицы, свидетельствующий о слабости стимулов к регистрации в государственных службах занятости, — и это при том, что формально российская система поддержки безработных была не менее, а в чем-то и более щедрой, чем аналогичные системы, действовавшие в других странах с переходной экономикой? Чем объяснить, что даже в условиях глубокого экономического кризиса российские предприятия проявляли высокую активность в сфере найма рабочей силы? Как могло случиться, что вынужденные увольнения оставались скорее исключением, а доминировали увольнения по собственному желанию? Почему перемещения работников происходили на российском рынке труда с большей легкостью, чем на рынках труда других постсоциалистических стран, многие из которых уже преодолели трансформационный спад? В чем причины такого уникального явления, как невыплаты заработной платы, которому экономическая теория до последнего времени не уделяла никакого внимания?

Хотя каждому из перечисленных парадоксов посвящено немало содержательных и интересных исследований, попытки дать целостный "портрет" российского рынка труда предпринималось не часто (во всяком случае, в отечественной экономической литературе). Восполнить, насколько возможно, этот пробел и призван обзор "Российский рынок труда в межстрановой перспективе", составивший первую часть настоящей книги. Разумеется, далеко не все важные проблемы могли быть освещены в нем с одинаковой полнотой, многие из них (например, региональные аспекты занятости и безработицы) затронуты лишь пунктирно [4]. Акцент при этом сделан на тех характеристиках российского рынка труда, которые, по мнению автора, с наибольшей отчетливостью выражают его специфику. Однако продемонстрировать это можно лишь в сравнительно-страновой перспективе. Поэтому анализ в первой части книги имеет преимущественно компаративистскую направленность: рынки труда в России и странах Центральной и Восточной Европы сопоставляются по достаточно широкому набору показателей, что и позволяет выделить отличительные черты российской модели.

Нужно отметить, что зарубежные исследователи не раз задавались вопросом о причинах «аномального» поведения российского рынка труда. Как полагает проф. В. Попов, сложились три основные концепции, которые завоевали признание среди специалистов по переходным экономикам и получили поддержку влиятельных международных организаций [5].

Одна из них была предложена Р. Лэйардом и А. Рихтер, которые первыми заговорили об особом "российском" пути в сфере занятости (разработанный ими подход во многом определил оценки и рекомендации экспертов Организации экономического сотрудничества и развития) [6]. По наблюдениям Р. Лэйарда и А. Рихтер, российский рынок труда демонстрирует уникальную степень гибкости, которой явно не хватает рынкам труда большинства других стран, и прежде всего — стран с переходной экономикой. На этом основании было высказано предположение, что в России реструктуризация занятости будет отличаться высокими темпами и что ее удастся осуществить, минуя фазу высокой открытой безработицы.

К сожалению, эти надежды не оправдались. Хотя российский рынок труда сохранял высокую степень гибкости и подвижности, этого оказалось недостаточно, чтобы обеспечить успешную реструктуризацию занятости и не допустить прогрессирующего роста армии безработных. Исходные преимущества "российского пути", о которых писали Р. Лэйард и А. Рихтер, стали постепенно оборачиваться серьезными недостатками в долгосрочном плане.

Ретроспективно основной просчет видится в фактическом отождествлении высоких темпов движения рабочей силы, действительно присущих российской экономике, с высокими темпами движения рабочих мест. На практике интенсивный оборот рабочей силы далеко не всегда способствует формированию новой, более эффективной структуры занятости. Именно такой парадоксальный случай представляет собой переходная экономика России (эта проблема является предметом специального анализа во второй главе книги).

Иной подход развивался в исследованиях С. Коммандера и других экспертов Всемирного банка [7]. Отличительным признаком российского рынка труда они считали сохранение огромного "навеса" избыточной занятости. По их мнению, "придерживание" излишней рабочей силы является следствием мягких бюджетных ограничений, в которых продолжают действовать российские предприятия, а также контроля за их деятельностью со стороны трудовых коллективов, превратившихся в результате приватизации в крупнейших держателей акций. Предприятия с доминирующей собственностью работников, как известно из соответствующего раздела экономической теории, ориентированы не столько на максимизацию прибыли и повышение эффективности производства, сколько на сохранение рабочих мест. Отсюда — установка на консервацию занятости, невысокая открытая безработица и низкие темпы реструктуризации.

Хотя сам факт сохранения российской экономикой "навеса" избыточной занятости едва ли подлежит сомнению, тенденция к придерживанию "лишних" работников, похоже, связана с действием совсем иных факторов (детальный анализ этой проблемы содержится в третьей главе). Так, предположение о ведущей роли мягких бюджетных ограничений плохо согласуется с данными опросов предприятий, из которых следует, что главным фактором, лимитирующим расширение производства, выступает нехватка финансовых средств. Не слишком убедительно выглядит и ссылка на установление рабочего контроля над деятельностью предприятий: все имеющиеся данные указывает на то, что в подавляющем большинстве случаев приватизация привела к концентрации реальной власти в руках менеджеров, а не трудовых коллективов. Более того: как правило, проводимая предприятиями политика не претерпевала особых изменений даже тогда, когда основная часть их акций переходила к внешним держателям. Наконец, сама формулировка проблемы избыточной занятости, предложенная С. Коммандером, неточна и способна вводить в заблуждение. Загадка заключается не столько в том, почему российские предприятия демонстрировали низкие темпы "сброса" рабочей силы (в действительности интенсивность ее выбытия была весьма высока), сколько в том, почему даже в условиях глубокого спада вместо замораживания найма они продолжали активно привлекать дополнительных работников.

Еще одна трактовка представлена работами Г. Стэндинга, чей подход нашел отражение в позиции Международной организации труда [8]. Признавая высокую степень гибкости российского рынка труда, он рассматривал ее как чрезмерную и контрпродуктивную, маскирующую действительные масштабы незанятости. С его точки

зрения низкая открытая безработица, фиксируемая официальными данными, — не более чем статистическая иллюзия. Так, согласно оценкам Г. Стэндинга, каждого третьего занятого в российской промышленности следует считать "скрыто безработным". По его расчетам, уровень безработицы, скорректированный на действие таких факторов как усилившийся отток из состава рабочей силы, возросшее число отпусков по уходу за детьми, неполная занятость и т. д., составляет не менее 20-25%. А это предполагает, что реакция российского рынка труда на шоки переходного периода не слишком отличалась от стандартного сценария.

Как можно оценить этот подход, который близок и многим отечественным исследователям? Отметим, во-первых, что некоторые из выкладок Г. Стэндинга выглядят достаточно экзотично (так, он доказывает, что число безработных в России было бы выше, если бы в переходный период смертность среди мужчин оставалась на дореформенном уровне, и с учетом этого обстоятельства предлагает корректировать показатели безработицы в сторону их повышения). Во-вторых, чтобы быть последовательным, ему следовало бы делать аналогичные статистические корректировки и для других постсоциалистических стран, и во многих случаях это привело бы не к сближению, а к еще большему расхождению в уровнях безработицы между Россией и странами ЦВЕ. В-третьих, вызывает возражение само стремление подводить под общую рубрику "безработицы" множество промежуточных состояний на рынке труда: задача научного анализа состоит, скорее, в обратном — в том, чтобы как можно четче разграничивать эти феномены. Вместе с тем нужно признать, что Г. Стэндинг был первым, кто обратил внимание на то, что преобладание на российском рынке труда ценовых форм приспособления не дает достаточных стимулов к реструктуризации занятости.

Хотя рассмотренные подходы улавливают многие важные особенности российского рынка труда, их объяснительная сила все же ограничена. На наш взгляд, интересные перспективы открывает здесь обращение к идеям современной неоинституциональной теории. С институциональной точки зрения широкое распространение на российском рынке труда разнообразных "нестандартных" способов адаптации может объясняться резким смещением центра тяжести от формальных правил и норм экономического поведения к неформальным нормам и правилам. Такое институциональное устройство позволяет быстрее реагировать на происходящие изменения (отсюда — высокая степень гибкости и подвижности российского рынка труда), но при этом сама реакция начинает принимать половинчатые формы (отсюда — низкие темпы перелива рабочей силы из неэффективных производств в эффективные).

Господство неформальных отношений (прежде всего — между работниками и работодателями) способно смягчать непосредственные издержки процесса системной трансформации, снижая одновременно ее темпы. Пожалуй, самый яркий пример такой двойственности дают задержки заработной платы (более подробно эта проблема освещается в четвертой главе книги). С одной стороны, для многих работников несвоевременные выплаты выступают как более предпочтительный и сопряженный с меньшим риском вариант адаптации, чем переход в состояние безработицы. С другой стороны, перед руководителями предприятий открывается широкое поле для злоупотреблений, так что их усилия начинают направляться на задачи, имеющие мало общего с задачами реструктуризации и повышения эффективности производства. Отсутствие у неформальных контрактов надежных механизмов защиты от оппортунистического поведения приводит к тому, что временной горизонт при принятии решений сужается, сложные трансакции, рассчитанные на длительный срок, вытесняются простейшими краткосрочными сделками. Но получение эффекта от

глубинной, стратегической реструктуризации по определению возможно лишь в более или менее длительной перспективе. Стимулы к реструктуризации резко ослабевают, когда неэффективные предприятия имеют возможность удерживаться на плаву, перекладывая основную часть издержек приспособления на своих работников. "Адаптация без реструктуризации" — эта формула, давшая название всей книге, пожалуй, точнее всего выражает главный принцип, в соответствии с которым функционирует российский рынок труда.

Преимущество в виде относительно низкого уровня безработицы, которое российская экономика имела в первые пореформенные годы, постепенно утрачивалось. В настоящее время по этому показателю она уже "догнала" или даже "перегнала" другие переходные экономики. Поддержание низкой открытой безработицы на первых этапах реформирования не создало необходимых условий для ее стабилизации на более поздних этапах, причем одна из главнейших причин заключалась именно в замедленности процессов реструктуризации, в слабом развитии новых эффективных производств, способных генерировать повышенный спрос на рабочую силу. Отсюда — вывод, завершающий анализ в первой части книги: из-за отсутствия активной реструктуризации занятости в начальный период рыночных преобразований открытая безработица может поддерживаться на достаточно устойчивом уровне, без заметных признаков к снижению, даже в условиях экономического подъема.

2.

Анализ движения рабочих мест на российских промышленных предприятиях, которым открывается вторая часть книги, можно рассматривать как эмпирическое подтверждение тезиса о низких темпах процесса реструктуризации.

В последние десятилетия в экономической теории широкое развитие получили исследования, посвященные феномену движения рабочих мест. К сожалению, российским экономистам эти разработки остаются практически неизвестными. Исследование, составившее вторую главу книги, является одним из первых в отечественной экономической литературе, где был применен новый аналитический инструментарий. Поэтому особое внимание уделяется изложению базовых понятий и методологических принципов данного подхода. Его исходная идея проста и сводится к разграничению процессов движения рабочей силы (то есть перемещений работников) и процессов движения рабочих мест (то есть перераспределения занятости от "свертывающихся" фирм к "расширяющимся").

Эмпирический анализ, основанный на данных регулярных опросов российских промышленных предприятий "Российского экономического барометра" в 1993-1999 гг., приводит к парадоксальному заключению: если интенсивность оборота рабочей силы в российской экономике выше, чем в других реформируемых экономиках, то интенсивность оборота рабочих мест — ниже. Говоря иначе, российский рынок труда действует по принципу "волчка": по большей части движение рабочей силы принимает на нем форму холостого оборота, так как темпы создания рабочих мест эффективными предприятиями и "вымывания" рабочих мест из неэффективных предприятий остаются явно недостаточными. В результате, облегчая перемещения работников между предприятиями, гибкость рынка труда не гарантирует быстрой и успешной перестройки структуры занятости [9].

Сочетание высоких показателей оборота рабочей силы с низкими показателями оборота рабочих мест составляет важнейшую, возможно, уникальную черту российского рынка труда.

3.

Следующая глава посвящена проблеме «придерживания» рабочей силы. То, что российская экономика продолжает нести массивное бремя избыточной занятости, подтверждают как официальная, так опросная статистика. Естественно возникает вопрос: что же препятствует скорейшему "сбросу" излишков рабочей силы? Его обсуждение полезно начать с небольшого теоретического отступления.

К изучению феномена придерживания рабочей силы экономическая наука обратилась уже давно, ему посвящена богатая теоретическая и эмпирическая литература [10]. Новый прорыв произошел на рубеже 80-90-х гг. благодаря разработке более сложных и реалистических моделей, описывающих поведение фирм на рынке труда [11].

Центральная идея состоит в том, что придерживание рабочей силы рассматривается как краткосрочный феномен, порождаемый разнообразными негативными шоками и наблюдаемый в течение того периода времени, который необходим фирмам для подстройки к изменившимся рыночным условиям. Такой подход предполагает использование в анализе *динамических* моделей спроса на труд. Базовой можно считать модель, которая исходит из представления о существовании положительных издержек приспособления (adjustment costs) на рынке труда. В случае расширения занятости фирмы сталкиваются с издержками по найму и обучению новых работников, в случае ее сокращения — с издержками, сопровождающими высвобождение работников (выплата выходных пособий и т.п.).

Чтобы пояснить логику этой модели, обратимся к графику на рис. 1 (см. приложение на сайте). Представим себе фирму, которая действует на совершенном рынке труда, оплачивая привлекаемых работников по рыночной ставке w^* . Линия **D** соответствует кривой спроса фирмы на труд, линия **S** — кривой предложения. Первоначально фирма находится в точке долгосрочного равновесия E_0 , используя труд L_0 работников. Допустим, в результате какого-то неблагоприятного для фирмы изменения кривая спроса на труд сместилась влево — от **D** к **D'**. Состояние долгосрочного равновесия достигается теперь в точке E^* , которой соответствует оптимальная, или "желательная", занятость L^* . На фирме образовался избыток рабочей силы, равный разности $(L_0 - L^*)$. В новых условиях эти избыточные работники становятся для фирмы источником отрицательной прибыли, так как выручка от предельного продукта их труда не возмещает выплачиваемой заработной платы. При нулевых издержках приспособления фирма мгновенно "перепрыгнула" бы из точки E_0 в точку E^* , уволив всех "лишних" работников. Но как она станет поступать, если эти издержки положительны?

Функция издержек приспособления представлена на графике кривой **СС**. Если фирма решит разом избавиться от всей избыточной рабочей силы, она столкнется с *издержками приспособления*, величина которых будет измеряться площадью фигуры L_0BL^* . Если же она, напротив, не станет ничего предпринимать, ей придется иметь дело с *издержками придерживания рабочей силы*, величина которых будет измеряться площадью треугольника E^*AE_0 . Задача, стоящая перед фирмой в краткосрочном периоде, заключается в том, чтобы минимизировать *сумму* издержек приспособления и придерживания. Этого ей удастся достичь при равенстве предельных издержек одного и другого вида, что предполагает перемещение в точку временного равновесия E_1 . (Графически это означает, что фирме нужно отыскать такую точку **F** на кривой **СС**, чтобы длина отрезка FL_1 оказалась равна длине отрезка GE_1 .) В результате численность занятых сократится до L_1 человек, тогда как $(L_1 - L^*)$ "лишних" работников будут по-прежнему оставлять на фирме.

Действуя в каждый следующий момент времени по тому же принципу, фирма будет постепенно приближаться к новой точке долгосрочного равновесия E^* . Подобный алгоритм поведения получил название механизма частичного приспособления, поскольку приближение фактической занятости к оптимальной осуществляется здесь не мгновенно, а поэтапно, не одним прыжком, а шаг за шагом.

Предположим теперь, что речь идет не об однократном шоке, а о регулярных колебаниях в спросе на продукцию фирмы вокруг некоего устойчивого уровня, которые служат источником аналогичных колебаний в спросе фирмы на труд, как это показано на рис. 2 (см. приложение на сайте). На этом графике линия L_0 соответствует среднему уровню занятости, вокруг которого происходят колебания, а кривая L^*L^* — оптимальному с точки зрения фирмы уровню занятости в каждый данный момент времени. При нулевых издержках приспособления траектории изменения фактической и оптимальной занятости совпадали бы. Однако когда эти издержки положительны, фактическая занятость будет колебаться в более узком диапазоне, как это представлено пунктирной линией L_fL_f . Можно сказать, что из-за растянутости процесса адаптации во времени изменения в фактической численности персонала будут не успевать за изменениями в его "желательной" численности. Как следствие, периоды "недозанятости" будут регулярно сменяться на фирме периодами "сверхзанятости". Механизм частичного приспособления позволяет объяснить, почему амплитуда колебаний в уровне занятости оказывается обычно меньше, чем амплитуда колебаний в объемах выпуска.

Ожидания — еще один важнейший элемент динамических моделей спроса на труд. Предыдущие рассуждения неявным образом исходили из допущения, что ожидания фирмы носят точечный характер: хотя колебания в спросе на ее продукцию, а, значит, и в ее спросе на рабочую силу, происходят регулярно, они всякий раз оказываются для нее неожиданностью. Предположим теперь, что фирма, напротив, способна с абсолютной точностью предвидеть любые будущие события. Скажем, ей точно известно, что на следующей неделе из-за падения спроса на выпускаемую продукцию ее потребность в рабочей силе резко сократится, но это сокращение будет мимолетным и вскоре все вернется на свои места. В подобной ситуации никаких колебаний в численности рабочей силы, скорее всего, вообще отмечаться не будет: чтобы избежать двойных издержек, связанных сначала с увольнением части работников, а затем с их последующим наймом, фирма сочтет за лучшее какое-то время работать с неполной загрузкой персонала. Таким образом, подключение фактора ожиданий может вести к еще большему сглаживанию траектории изменения занятости [12].

Парадокс состоит в том, что хотя подход, рассматривающий избыточную занятость в качестве краткосрочного феномена в условиях положительных издержек приспособления, получил широкое признание, он практически не использовался при осмыслении опыта российского рынка труда. Наибольшей популярностью пользовались объяснения, которые связывали тенденцию к придерживанию рабочей силы с сохраняющимися мягкими бюджетными ограничениями, контролем за деятельностью предприятий со стороны трудовых коллективов, патерналистскими установками российского менеджмента, действием налога на сверхнормативную заработную плату и т.д. Явно или неявно все они предполагали, что российская экономика обречена нести бремя сверхзанятости даже в гипотетической ситуации долгосрочного равновесия. По существу проблема избыточной занятости формулировалась в терминах не динамических, а статических моделей спроса на труд.

Поясним это различие на условном примере (рис. 3 см. приложение на сайте). Предположим, что некую фирму возглавляет предприниматель-альтруист, так что каждый дополнительно нанятый работник, "спасенный" от угрозы безработицы, оказывается для него источником неденежного (морального) удовлетворения. Кривая спроса на труд патерналистски ориентированной фирмы, D' , будет смещена вправо относительно кривой спроса на труд "стандартной" фирмы, стремящейся к максимизации прибыли, D . По существу работники такой фирмы будут участвовать в выпуске двух совместно производимых продуктов (joint production) – «обычного» товара, реализуемого на рынке, с одной стороны, и «услуги», которую они станут оказывать предпринимателю самим фактом своей занятости, с другой стороны. Спрос на рабочую силу будет производным от спроса на оба эти продукта. (Конечно, линия D' совсем не обязательно будет параллельна линии D ; подключение «патерналистского» фактора может привести к изменению и формы, и угла наклона кривой спроса на труд.)

Как видно из графика, по сравнению со стандартной фирмой патерналистская фирма имела бы избыток занятости даже в условиях долгосрочного равновесия, равный разности между L^* и L_0 . Большинство объяснений, прилагавшихся к российскому рынку труда, объединяет именно это — понимание склонности российских предприятий к накоплению излишков рабочей силы как некой *долгосрочной закономерности*.

Причины подобной установки понять нетрудно. Когда избыточная занятость не превышает 2-3% и сохраняется не более одного-полутора лет, это наглядно свидетельствует о ее краткосрочном характере. Но когда она охватывает до 10% всех работающих (а по оценкам некоторых авторов, даже еще больше) и поддерживается в течение почти целого десятилетия, представляется естественным искать ее корни в каких-то хронических, структурных расстройках.

Однако преимущества трактовки избыточной занятости как некой глубинной "патологии" далеко не очевидны. Во-первых, было бы наивно сводить трансформационный кризис к глобальному шоку, который испытала российская экономика в январе 1992 г. после либерализации цен. Скорее, переходный процесс нужно рассматривать как целую серию шоков — как на стороне спроса, так и на стороне предложения, как на глобальном, так и на отраслевом, локальном и индивидуальном уровнях. Поскольку последовательность таких шоков была растянута во времени, неудивительно, что и цепочка приспособлений к ним также оказалась достаточно протяженной. Во-вторых, как следует из модели частичного приспособления, скорость рассасывания избыточной занятости в конечном счете зависит от соотношения между издержками приспособления и издержками придерживания. Есть веские основания полагать, что в российской экономике это соотношение сильно смещено и что избавление от "лишних" работников обходится предприятиям намного дороже их сохранения. Если это так, то процесс приспособления на рынке труда будет отличаться крайней замедленностью, растягиваясь на длительное время.

Чтобы оценить вклад различных факторов в поддержание избыточной занятости, возможны две исследовательские стратегии. Первая предполагает получение информации о причинах придерживания рабочей силы непосредственно от самих руководителей предприятий, и именно такой подход был применен в исследовании, результаты которого представлены в третьей главе. Его эмпирическую базу также составили опросы российских промышленных предприятий, проводившиеся "Российским экономическим барометром".

Анализ показал, что большинство "долгосрочных" факторов, таких, как финансовая поддержка трудоизбыточных предприятий со стороны государства, налоговые соображения, сопротивление рабочих-акционеров и т.д., имели явно второстепенное значение (о каждом из них упоминали не более 1-5% опрошенных). Намного выше был рейтинг у "краткосрочных" факторов — таких, как высокие издержки высвобождения избыточной рабочей силы и ожидание роста спроса на выпускаемую продукцию (30-40% упоминаний). Особый случай представляет фактор директорского "патронажа". С одной стороны, мотив социальной ответственности руководителей предприятий остается бесменным лидером опросов — на него ссылаются от половины до двух третей всех трудоизбыточных предприятий. С другой стороны, в этих ссылках явно просматривается элемент рационализации. Менеджеры предприятий могут выдвигать на первый план социальные и этические мотивы, рассчитывая на одобрение общества, но это еще не значит, что подобные соображения и в самом деле являются для них решающими.

К сожалению, опросная статистика позволяет лишь приблизительно оценить действительный вклад директорского "патронажа" в поддержание избыточной занятости (см. специальный раздел в этой же главе). Но и этого достаточно, чтобы утверждать, что из всех "долгосрочных" факторов только патерналистские установки руководителей предприятий подходят на роль потенциального генератора избыточной занятости. В остальном тенденция к придерживанию "лишних" работников вызывается действием "краткосрочных" факторов, лежащих в основе механизма частичного приспособления.

Конечно, разграничение между долгосрочными и краткосрочными факторами придерживания рабочей силы в известной мере условно. Те же патерналистские установки менеджмента могут, с одной стороны, служить причиной сверхзанятости в долгосрочной перспективе, а с другой, замедлять темпы ее рассасывания в краткосрочном плане. И все же наш анализ позволяет сделать вывод, что избыточную занятость продуктивнее рассматривать как динамический феномен и что динамические модели спроса на труд дают плодотворную концептуальную рамку для его изучения [13].

Поэтому другая возможная стратегия заключается в том, чтобы попытаться оценить эконометрически параметры модели частичного приспособления применительно к российскому рынку труда. Такая попытка была предпринята в другой серии исследований, также опирающихся на данные опросов "Российского экономического барометра" (их результаты кратко рассматриваются в одном из разделов в первой части книги) [14]. Анализ показал, что механизм частичного приспособления действует и на российском рынке труда. Было установлено, что темпы рассасывания избыточной занятости в российской промышленности крайне низки (для его полного завершения могло бы понадобиться не менее 3-5 лет) и что причина этого кроется в значительном превышении издержек освобождения от избыточной рабочей силы над издержками ее придерживания.

Таким образом, более формальный и строгий подход также свидетельствует в пользу трактовки избыточной занятости как динамического, а не статического феномена. Российские менеджеры не остаются полностью пассивными и не ведут себя хаотически на рынке труда. На появление и нарастание "навеса" избыточной занятости они реагируют предсказуемым образом: чем он массивнее, тем быстрее начинает сокращаться численность персонала — в полном соответствии с логикой механизма частичного приспособления.

4.

В последней главе рассматривается феномен задержек заработной платы. Это, возможно, ключевой элемент российской модели рынка труда.

Российская экономика столкнулась с проблемой невыплат практически сразу после запуска программы радикальных рыночных реформ. Сначала ее легко было принять за случайную aberrацию, обусловленную чисто техническими причинами, а именно – физической нехваткой наличности. Правительство и Центральный банк не успевали печатать деньги и развозить их по регионам, поскольку не ожидали стремительного инфляционного рывка, который последовал за решением об освобождении цен. Из-за нехватки наличности без своевременной оплаты оставались миллионы работников как коммерческого, так и особенно бюджетного сектора. Однако параллельно с первых же месяцев 1992 г. заработал иной механизм: предприятия, чья продукция в изменившихся условиях не находила спроса, начали энергично осваивать практику неплатежей (включая недоплату собственному персоналу) [15]. Какими бы причинами ни порождалась нехватка ликвидности на тех или иных конкретных предприятиях, она неизбежно вызывала цепную реакцию, так что российская экономика практически мгновенно оказалась покрыта плотной сетью взаимных неплатежей. В ответ предприятия начали активно переключаться на бартерные сделки и использовать разного рода денежные суррогаты, но это лишь еще больше усугубляло проблему задолженности по заработной плате, поскольку при расчетах с работниками они все равно не могли обходиться без "живых денег".

К такому развитию событий российское правительство оказалось совершенно не готово – не только институционально, но также политически. Его усилия по борьбе с неплатежами никогда не отличались особой последовательностью и были с самого начала парализованы страхом перед перспективой массовой безработицы.

Из первоначального опыта государство вынесло убеждение, что работники относятся к задержкам заработной платы на удивление терпимо. С определенного момента его позиция начинает меняться: невыполнение им своих обязательств превращается из технической проблемы в осознанный политический выбор. Оправданием служили императивы макроэкономической стабилизации, аргументы о необходимости "жить по средствам". Дело в том, что находясь в жесткой конфронтации с парламентом, исполнительная власть из года в год была вынуждена мириться с принятием нереалистических бюджетов, чтобы затем сокращать свои обязательства явочным порядком. Это означало задержку любых платежей, если реально полученные бюджетом доходы оказывались меньше запланированных. Постепенно невыплаты начали приобретать все более универсальный характер, захватывая не только работающую часть населения, но и многие иные группы – пенсионеров, студентов, получателей социальных пособий. Вопрос о погашении задолженности сделался предметом постоянного политического торга между федеральным центром и регионами, а непрозрачность межбюджетных отношений открыла широкое поле для злоупотреблений. В более общем смысле поведение государства, не считавшего себя жестко связанным какими бы то ни было обязательствами, окончательно подрывало дисциплину контрактных отношений, становясь своего рода примером для подражания для остальных субъектов экономики.

Не менее активно, чем к секвестированию (законодательно оформленному или по факту), правительство прибегало к покрытию бюджетных дефицитов за счет крупномасштабных заимствований. Это создавало мощные стимулы к переключению всех финансовых потоков (включая средства, предназначенные для оплаты работников)

на вложения в краткосрочные государственные обязательства. (Многие исследователи отмечают, что резкий скачок в объемах задолженности по зарплате и социальным выплатам пришелся на период расцвета рынка ГКО.) Кроме того, непрерывное наращивание государственного долга означало поддержание реальной ставки процента на сверхвысоком уровне, что еще больше усугубляло проблему ликвидности, фактически перекрывая предприятиям доступ к кредитным ресурсам.

Импульсы, исходившие от государства, усиливались особенностями микроэкономической среды. В России стандартные стабилизационные меры осуществлялись при отсутствии полномасштабных структурных реформ. Предприятия продолжали действовать в условиях «мягких институциональных ограничений», что оборачивалось глубокими искажениями в системе экономических стимулов. В частности, это позволяло им амортизировать любые неблагоприятные изменения за счет принудительных заимствований у собственного персонала, перекладывая на него основную тяжесть издержек приспособления. Сам факт доступности и ненаказуемости такой формы поведения (в чем предприятия быстро смогли убедиться) привел к тому, что она стала обрастать все большим числом функций. Предприятия начали активно использовать ее в самых разных контекстах, при решении самых различных задач. Парадоксально, но углубление рыночных реформ в России сопровождалось не сокращением, а почти непрерывным нарастанием объема задолженности по заработной плате. За весь период реформ так и не сформировалось действенных дисциплинирующих механизмов, способных ограничить практику невыплат. В конце концов она оказалась прочно вмонтирована в российскую модель переходной экономики.

Задержки заработной платы представляют собой сложное, многомерное явление, связанное с действием целого комплекса экономических, социальных и политических факторов. Однако изучалось оно явно недостаточно. В отечественной литературе можно указать лишь на пионерские исследования Л. Гордона [16]. Немало глубоких и интересных работ появилось в последние годы за рубежом [17], но и в них многие парадоксы, возникающие при попытках осмысления феномена невыплат, остались без разрешения.

Экономической истории известно немало примеров, когда в отдельных странах возникали массовые задержки зарплаты. Однако чаще всего они являлись отражением кризиса государственных финансов, затрагивая главным образом государственных служащих («бюджетников», по российской терминологии). Российская ситуация уникальна прежде всего масштабами задолженности по оплате труда в «коммерческом» секторе.

Хотя эскалация невыплат в этом секторе также во многом провоцировалась кризисным состоянием государственных финансов, ее нельзя считать всего лишь побочным продуктом неурегулированности бюджетных проблем. Она обладала собственной логикой и динамикой. Именно эта сторона проблемы (с теоретической точки зрения, пожалуй, наиболее «загадочная» и интересная) стала предметом специального обследования, проведенного «Российским экономическим барометром» осенью 1999 г. Эта попытка рассмотреть феномен невыплат в *микроэкономической перспективе* представлена в четвертой главе книги.

Задержки заработной платы ставят перед исследователями ряд непростых вопросов. Каковы общие условия, делающие возможным такое в общем-то нестандартное поведение работодателей? Что конкретно заставляет их прибегать к невыплатам зарплаток? И, наконец, почему работники готовы с ними мириться?

Чтобы ответить на первый из этих вопросов, потребовался бы развернутый анализ институционального "каркаса" российской переходной экономики. Для наших задач достаточно заметить, что в пореформенный период в России сформировалась специфическая институциональная среда, в которой систематическое несоблюдение агентами принятых на себя обязательств, как правило, не предполагало сколько-нибудь серьезных ответных санкций. В подавляющем большинстве случаев это не грозило им ни вытеснением с рынка, ни отчуждением активов, ни судебным преследованием, ни смещением с занимаемых постов, ни потерей репутации, ни моральным осуждением. В условиях слабой защищенности контрактов (в том числе – трудовых) баланс выгод и издержек оказывался резко смещен в пользу их неисполнения. Импульсы к нарушению контрактных обязательств возникали на каждом шагу, при любых, даже самых незначительных возмущениях экономической среды.

Какие же факторы служили главными "триггерами", запускавшими процесс накопления задолженности по заработной плате на тех или иных конкретных предприятиях? Исследователями было выдвинуто немало правдоподобных гипотез о возможных спусковых механизмах невыплат, но до сих пор они не подвергались систематической эмпирической проверке. В обследовании РЭБ этой проблеме было уделено особое внимание.

Схематически все предлагавшиеся объяснения можно разделить на две большие группы: в первой решения руководителей предприятий об отсрочке выплат трактуются как преимущественно «вынужденные», во второй – как преимущественно «добровольные». В одном случае речь идет об объективных обстоятельствах, обрекающих предприятия на задержки зарплаты (нехватка ликвидных средств, низкая эффективность и т.д.), в другом – о сознательной политике менеджмента, манипулирующего сроками оплаты ради достижения тех или иных специальных целей (будь то снижение затрат на рабочую силу, «выдавливание» с предприятий ненужных работников, получение финансовой помощи от государства, прямое присвоение средств, предназначенных для оплаты персонала, и т.д.). Конечно, это не исключает возможности более широкого и комплексного взгляда, сочетающего элементы обоих подходов.

Как показывал наш анализ, ведущая роль в генерировании невыплат принадлежит все-таки факторам первого типа; факторы второго типа обычно подключаются на более поздних стадиях, уже после того, как предприятие попало в ряды неплательщиков.

Однако последовательно проводимый микроэкономический подход требует, чтобы поведение экономических агентов описывалось и интерпретировалось в терминах *альтернативных издержек* (opportunity costs). Экспертные оценки руководителей предприятий, полученные в ходе специального опроса РЭБ, позволяют подойти к решению этой задачи. С одной стороны, они свидетельствуют, что задержки заработной платы серьезно затрудняют нормальный ход хозяйственной деятельности. С другой стороны, из них следует, что различные меры, способные обеспечить соблюдение установленных сроков оплаты, могут сопровождаться не меньшими затратами и потерями (как денежными, так и неденежными). С микроэкономической точки зрения тот факт, что российские предприятия чаще выступают в качестве «вынужденных», а не «добровольных» неплательщиков, означает одно: их попытки обеспечить своевременность выплат любой ценой (скажем, за счет банковских кредитов) были бы сопряжены со столь значительными издержками, что для многих решение об очередной отсрочке зарплаты оказывается оптимальным, если не единственно возможным.

В то же время задержки заработной платы едва ли могли бы получить повсеместное распространение, если бы не исключительно высокая степень терпимости, с какой относятся к ним сами работники. Предельный срок, в течение которого они готовы трудиться, не получая никакой оплаты, оценивался респондентами РЭБ в 5-6 месяцев. Ясно, что при таком запасе "долготерпения" реакция работников неспособна служить действенным ограничителем практики невыплат. Объясняется это общей слабостью их переговорных позиций.

С одной стороны, «голос» работников почти не слышен, так как в их распоряжении нет эффективных инструментов защиты своих интересов. Как показывают эмпирические наблюдения, их активность в противодействии невыплатам (будь то прямое участие в выработке решений по вопросам занятости и оплаты труда, организация забастовок или обращения в суды) совершенно несоизмерима с масштабами проблемы. С другой стороны, возможности их выхода на открытый рынок также ограничены: перспектива существовать на пособие по безработице не слишком привлекательна, а шансы отыскать работу, где бы зарплата выплачивалась вовремя, как правило, минимальны. В результате многие продолжают держаться за имеющиеся рабочие места невзирая на систематические нарушения сроков оплаты.

В конечном счете и менеджеры, и работники сходятся в выборе задержек зарплаты как меньшего из возможных зол; на рынке труда устанавливается равновесие с устойчиво высоким уровнем невыплат.

Эмпирический анализ поведения предприятий на рынке труда демонстрирует, что практика невыплат имеет глубокие корни на микроуровне. Она подкрепляется всем комплексом положительных и отрицательных стимулов, определяющих выбор конкретных вариантов адаптации. По-видимому, российской экономике предстоит еще долгое время нести на себе бремя "зарплатных долгов". В относительно благоприятные периоды они будут активно рассасываться, однако любые неблагоприятные изменения будут давать толчок для их очередной эскалации. В сложившихся институциональных условиях перевод российской экономики в режим с нулевым уровнем невыплат едва ли осуществим; вероятность их возвращения будет постоянно сохраняться даже при достижении устойчиво высоких темпов роста.

Задержки заработной платы – это как бы квинтэссенция российской модели рынка труда. На их примере лучше, чем на каком-либо другом, можно проследить специфику функционирования неформальных институтов – их спонтанного возникновения в ответ на неблагоприятные внешние воздействия и последующего освоения, распространения и закрепления в качестве привычных образцов поведения. Всякий институт – это средство согласования ожиданий: формируя ожидания, он обретает устойчивость. Институциональная инерция обеспечивает воспроизводство устоявшихся моделей неформального взаимодействия, даже когда они доказали свою дисфункциональность с точки зрения интересов долгосрочного развития.

Чтобы преодолеть инерцию, заданную практикой невыплат, по-видимому, потребуются постепенная перенастройка всей институциональной системы, сформировавшейся в шоковой среде первых пореформенных лет.

* * *

Отличительные черты российской модели рынка труда вырабатывались в условиях глубокого трансформационного кризиса. Этим объясняется, почему на протяжении большей части книги наш анализ оказывается сфокусирован на периоде 1992-1998 гг. В 1999 г. в российской экономике был впервые зафиксирован статистически значимый

рост валового внутреннего продукта и промышленного производства, причем его предпосылки были во многом подготовлены экономическими потрясениями в августе предыдущего года.

Естественно спросить: насколько устойчивой в своих ключевых характеристиках оказалась сложившаяся модель рынка труда? Что нового принесли с собой августовский шок и последовавший за ним экономический подъем? Как отразились произошедшие перемены на динамике открытой безработицы? Сохранили ли свое значение нестандартные формы адаптации, получившие широкое распространение на российском рынке труда, или они начали постепенно выходить из употребления?

Обсуждение этих вопросов отнесено в заключительный раздел книги, где прослеживаются основные тенденции «послеавгустовского» развития. Его можно рассматривать как своеобразный постскриптум к тем выводам и оценкам, которые формулируются в предшествующих разделах.

При подготовке настоящей книги к изданию многие коллеги взяли на себя труд познакомиться с составившими ее исследованиями. Я благодарен Н. Вишневской, Т. Горбачевой, В. Кабахиной, Т. Колосницинной, Д. Липпольду, Т. Малевой, М. Москвиной, П. Смирнову, Н. Червакову, Т. Четверниной и М. Шухгальтер за поддержку, советы и содействие в получении необходимых данных. Я чрезвычайно признателен за развернутые критические комментарии Л. Гордону, чьи оригинальные исследования, где подчеркивается многомерность и внутренняя противоречивость процессов, протекавших в переходном российском обществе, помогли автору избегать односторонних интерпретаций. Мои представления о специфике российского рынка труда обогащались и уточнялись в ходе многолетних неформальных дискуссий с В. Гимпельсоном, которому я также выражаю искреннюю благодарность; результаты его обширных исследований и разрабатываемый в них общий подход во многом перекликаются с основными идеями книги.

Это издание едва ли могло бы состояться без постоянной помощи сотрудников "Российского экономического барометра" — А. Батяевой, И. Башировой, А. Забелина и Т. Сержантовой. Моя особая признательность — С. Аукуционеку, руководителю проекта "Российский экономический барометр", в соавторстве с которым был выполнен целый ряд исследований, посвященных особенностям поведения российских предприятий на рынке труда. Уникальная база данных РЭБ позволяет увидеть российскую переходную экономику в достаточно неожиданных ракурсах.

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть, что российский рынок труда представляет собой интереснейшее и в чем-то уникальное явление. И если эта книга хотя бы отчасти поможет лучшему пониманию принципов его работы, автор будет считать свою задачу выполненной.

ПРИМЕЧАНИЯ

- [1.] Р. Капелюшников. Проблема безработицы в российской экономике. М., Центр политических технологий, 1994.
- [2.] Aukutsionek, S., and R. Kapeliushnikov. Labor Market in 1993. — "The Russian Economic Barometer", 1994, vol. 2, No 1; Р. Капелюшников, С. Аукуционек. Российские промышленные предприятия на рынке труда. — "Вопросы экономики", 1995, No 6; С. Аукуционек, Р. Капелюшников. Почему предприятия придерживают рабочую силу. — «Мировая экономика и международные отношения», 1996, No

- 11; Р. Капелюшников, С. Аукуционек. Трудоизбыточность и поведение предприятий. — «Мировая экономика и международные отношения», 1996, No 12; Kapelyushnikov, R. Job Turnover in a Transitional Economy: The Behavior and Expectations of Russian Industrial Enterprises. — Labour Market Dynamics in the Russian Federation. Paris: OECD, 1997; Aukutsionek, S., and R. Kapelyushnikov. Why Do Russian Enterprises Hoard Labour? — Social and Structural Consequences for Business Cycle Surveys. Ed. by K.-H. Oppenlander, G. Poser. Ashgate: Aldershot, 1998; Kapeliushnikov R. Overemployment in Russian Industry: Roots of the Problem and Proposed Solutions. — "Studies on Russian Economic Development", 1998, vol. 9, No 6; Kapeliushnikov R. Overemployment at Russian Agricultural Enterprises. — «The Russian Economic Barometer», 1999, vol. 7, No 1; Kapeliushnikov R. On Composition of Russian Unemployment. — «The Russian Economic Barometer», 1999, vol. 7, No 2.
- [3.] Р. Капелюшников. Проблема безработицы в российской экономике, с. 2.
- [4.] О региональных аспектах ситуации на российском рынке труда см. содержательную книгу С. Смирнова: С. Смирнов. Региональные аспекты социальной политики. М., Гелиос АРВ, 1999.
- [5.] В. Попов. Белка в колесе. — "Эксперт", 1999, No 15.
- [6.] Layard, R., and A. Richter. Labour Market Adjustment — the Russian Way. In: A. Aslund, ed., Russian Economic Reform at Risk. London: Penter, 1995.
- [7.] Commander, S., McHale, J., and R. Yemtsov. Russia. — In: Commander, S., Corichelli, F., ed. Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia. Washington: World Bank, 1995.
- [8.] Standing, G. The Disappearing Men: Myths and Distortions of Russian Unemployment and Women's Employment. Geneva: International Labour Organisation, January 1998. См. также: И. Соболева. Скрытые формы безработицы в России. М., Институт экономики РАН, Центр исследований рынка труда, 1997.
- [9] Хотя этот вывод был сделан на материале относительно небольшой по размерам выборки, он получил подтверждение в последующих исследованиях. Так, в интересной работе В. Гимпельсона и Д. Липпольда использовались данные обязательной статотчетности по всему массиву средних и крупных предприятий в четырех регионах России за 1996 г. Полученные оценки оборота рабочих мест в промышленности (коэффициент создания рабочих мест — 1,5%, коэффициент ликвидации рабочих мест — 9,6%) совпали с аналогичными оценками РЭБ (см.: В. Гимпельсон, Д. Липпольдт. Оборот рабочей силы в России: основные тенденции, отраслевая специфика, региональные различия. — Государственная и корпоративная политика занятости. Под ред. Т. Малевой. Московский центр Карнеги, 1998). Близкий результат был получен Дж. Кенингсом и П. Уолшем для 150 фирм Санкт-Петербурга. Промышленные предприятия, вошедшие в их выборку, создали в течение 1996 г. 1% новых рабочих мест и сократили 7,4%. (См.: Konings, J., and P. P. Walsh. Employment Dynamics of Newly Established and Traditional Firms: A Comparison of Russia and Ukraine. Katholieke Universiteit Leuven, LICOS, Centre for Transition Economics, 1999, Discussion Paper No 81.)
- [10.] См.: Hazledine, T. "Employment Functions" and the Demand for Labour in the Short Run. — In: Z. Hornstein, J. Grice, A. Webb ed. The Economics of the Labour Market. London: Her Majesty's Stationary Office, 1981; Nickell, S. J. Dynamic Models of Labor Demand. — In: O. Ashenfelter, R. Layard ed. Handbook of Labor Economics. Amsterdam: North-Holland, 1986, Vol. I; Hamermesh, D. S. Labor Demand. Princeton:

Princeton University Press, 1993; Hamermesh, D. S., and G. A. Pfann. Adjustment Costs in Factor Demand. — "Journal of Economic Literature", 1996, vol. 34, No 3.

- [11.] Первоначально в динамических моделях спроса на труд для издержек приспособления использовалась квадратичная функция следующего вида:

$$C = c(\Delta L)^2,$$

где C — издержки приспособления, ΔL — чистое изменение занятости, c — коэффициент. Подобный выбор объяснялся "хорошими" математическими свойствами квадратичной функции. Возрождение интереса к данной проблематике было во многом связано с разработкой более сложных видов функций для издержек приспособления. Сегодня этот раздел экономической теории продолжает активно развиваться.

- [12.] Важно, однако, отметить, что сами по себе ожидания не могут порождать тенденции к придерживанию рабочей силы. Даже если бы фирмы были наделены способностью предвосхищать любые будущие события, но при этом действовали в условиях нулевых издержек приспособления, им не было бы никакого смысла заранее начинать подготовку к предстоящим изменениям. Ведь в этом случае подстройка занятости могла бы осуществляться мгновенно — непосредственно в тот момент, когда фирмы сталкивались бы с необходимостью увеличения или, наоборот, сокращения численности персонала.

- [13.] Существует еще одна разновидность динамических моделей спроса на труд, также предполагающая пошаговое приближение фактического уровня занятости к оптимальному. Это так называемая модель динамической монополии. В ней фирма обладает монополистической властью на рынке труда и может манипулировать заработной платой, но лишь в краткосрочном периоде. В долгосрочном же периоде — и в этом отличие от хрестоматийного случая "полной" монополии — она должна оплачивать работников по рыночным ставкам, иначе не останется никого, кто бы согласился иметь с ней дело. Первой реакцией динамического монополиста на негативный шок будет резкое снижение заработной платы, что способствует достижению сразу двух целей: "лишние" работники подталкиваются к добровольному уходу и обеспечивается экономия на оплате остающегося персонала. Сохранение избыточной занятости в течение определенного периода времени обуславливается в этой модели не положительными издержками приспособления для фирм, а положительными издержками поиска для работников. Чем больше времени нужно работникам для подыскания рабочих мест с "нормальной" оплатой, тем дольше будут сохраняться на фирме излишки рабочей силы. Данный подход пользуется меньшей популярностью, чем модель с положительными издержками приспособления, поскольку в зрелых рыночных экономиках нечасто встречаются ситуации, соответствующие условиям монополии даже в ограниченном, "динамическом" смысле. Однако вполне вероятно, что при анализе российского рынка труда он мог бы дать интересные результаты. См. специальный обзор по проблемам монополии на рынке труда: Boal, W. M., and M. R. Ransom. Monopsony in the Labor Market. — "Journal of Economic Literature", 1997, vol. 35, No 1.

- [14.] Aukutsionek, S., and R. Kapeliushnikov. Transition in the Russian Labour Market: Enterprises' Behavior. — Selected Papers Submitted to the 22nd CIRET Conference 1995 in Singapore. Ed. by A. G. Kohler, K.-H. Oppenlander, G. Poser. Munchen: IFO Institute, 1996; Aukutsionek, S., Filatotchev, I., and R. Kapeliushnikov. Dynamic

Models of Labour Demand in Russia: Some Theoretical and Empirical Results. 1998 (unpublished).

- [15.] Первоначальный вклад этих факторов в генерирование задолженности по заработной плате можно оценить с помощью данных Госкомстата России. В середине 1992 г. 70% невыплат возникало по вине банков (главным образом из-за нехватки наличных денег) и 30% – по причине отсутствия средств на расчетных счетах предприятий. К концу третьего квартала отсутствием средств объяснялось уже 87%, а к концу года – 99% всех невыплат.
- [16.] Л. Гордон, В. Кабалина, В. Комаровский, С. Перегудов. К изучению общественных проблем труда в России первой половины 90-х годов: субъекты и объекты социально-трудовых отношений. – "Социально-трудовые исследования". Москва, ИМЭМО РАН, 1996, выпуск V; Л. Гордон. Когда психология важнее денег. – "Мировая экономика и международные отношения", 1998, No 2-3.
- [17.] Alfandari, G., and M. E. Shaffer. Arrears in the Russian Enterprise Sector. In: Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia, ed. by S. Commander, Q. Fan and M. E. Shaffer. Washington, DC: EDI/World Bank, 1996; Clarke, S. Trade Unions and the Non-Payment of Wages in Russia. – "International Journal of Manpower", 1998, vol.19, No 1/2; Desai, P., and T. Idson. To Pay or not to Pay: Managerial Decision Making and Wage Withholding in Russia. Columbia University Economics Department Working Paper, October 1998; Desai, P., and T. Idson. Wage Arrears, Poverty, and Family Survival Strategies in Russia. Columbia University Economics Department Working Paper No 9899-05, October 1998; Earle, J. S., and K. S. Sabirianova. Understanding Wage Arrears in Russia. SITE Working Paper, No 139, September 1998; Earle, J. S., and K. Sabirianova. Earle, J. S., and K. Sabirianova. Equilibrium and Wage Arrears: A Theoretical and Empirical Analysis of Institutional Lock-In in Russia. SITE, Stockholm School of Economics, November 1999 (mimeo); Gimpelson, V. Politics of Labor Market Adjustment (the Case of Russia). Collegium Budapest, 1998, Working Paper No 54; Lehmann, H., Wardsworth, J., and A. Acquisti. Grime and Punishment: Job Insecurity and Wage Arrears in the Russian Federation. Bonn, IZA Discussion Paper, October 1999; Lehmann, H., Wardsworth, J., and R. Yemtsov. A Month for Company: Wage Arrears and the Distribution of Earnings in Russia. 2000 (mimeo).

ИР Мы предлагаем работу по экономической социологии гендерных отношений, которая пытается избежать как традиционного маскулинного, так и агрессивного феминистского уклонов.

ПРИНЦИПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТРУДА МЕЖДУ СУПРУГАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ГОРОДСКОЙ СЕМЬЕ

Барсукова Светлана Юрьевна

Государственный университет - Высшая школа экономики

E-mail: svbars@mail.ru

Радаев Вадим Валерьевич

Государственный университет - Высшая школа экономики, МВШСЭН

E-mail: radaev@hse.ru

Введение

Труд занимает весомую часть нашей жизни, а с учетом домашнего труда его значимость еще более возрастает. Не менее очевидно и то, что в области труда существует заметное неравенство между мужчиной и женщиной. Несмотря на то, что женщины сегодня весьма активно заняты на рынке труда, на их плечах лежит значительная часть домашнего хозяйства. Даже если женщина имеет высоко оплачиваемую работу, по традиции домашние занятия по-прежнему оставляют ей.

В нашем знании об этом предмете так много «очевидного», что это начинает внушать подозрения. Тем более, что вокруг подобной «очевидности» роится немало феминистских спекуляций о «забитости» российских женщин. О том, как они трудятся наравне с мужчинами и при этом, вдобавок, несут на себе все бремя домашних забот. Есть спекуляции и противоположного толка: что в крупных городах гендерная дискриминация исчезает и мужчины, волей-неволей, все больше втягиваются в сферу домашних обязанностей.

Зачастую такие представления берутся из обыденных наблюдений или из нескольких интервью, которые часто берутся женщинами у женщин и изначально настроены на сочувственную волну. Интервью воспроизводят привычные стереотипы о пережитках патриархального строя и тяжелой судьбе российской женщины, закрепляя их в научном дискурсе. Между тем, количественная сторона вопроса о распределении труда супругов остается за кадром. Зачем считать, когда «и так все ясно»?

Но не подводят ли нас привычные обыденные представления? Как реально распределяется труд в современной городской семье и чем обусловлено это распределение? Действительно ли столь сильна дискриминация женщины и существуют ли какие-то компенсаторные механизмы? Происходят ли какие-либо сдвиги в распределении труда, насколько они серьезны, в каких формах и при каких обстоятельствах они осуществляются?

Приступая к данному исследованию, мы постарались дистанцироваться от убийственных в своей простоте феминистских или сексистских аргументов. Мы не ставили громких задач - подтвердить или опровергнуть наличие гендерной дискриминации в трудовой сфере. Хотелось проверить несколько «простых» гипотез. А если учесть, что в России на эти темы пишут пока преимущественно женщины, то позиция авторов данной статьи и с этой точки зрения выглядит более сбалансировано.

Целью нашего исследования служит выявление ключевых принципов распределения совокупной трудовой нагрузки между супругами и основных элементов дискриминации в семейных трудовых отношениях.

Предлагаемая статья строится следующим образом. Мы начнем с краткого обзора работ, посвященных разделению труда между супругами. Далее приведем систематизацию теоретических подходов к данной проблеме, экономических и социологических. А затем обратимся к анализу количественных эмпирических данных. Мы рассмотрим принципы распределения трудовой нагрузки между супругами в современной городской семье, выявим ключевые факторы, определяющие различия в распределении этой нагрузки. Среди таких факторов рассмотрим социально-демографический тип семей, их материальное положение, а также возраст, образование и профессиональный статус супругов. Это позволит судить о том, насколько сильны элементы трудовой дискриминации женщин в семейных отношениях.

Раздел 1. Теоретические подходы

Начнем с краткого обзора работ, посвященных экономике домохозяйств и трудовому участию супругов. Какие вопросы поднимали исследователи? К каким выводам пришли? Как развивалась традиция изучения домашних хозяйств и разделения труда между супругами?

1. Исследования домашней экономики: ретроспективный обзор

Исследования домашней экономики довольно долго имели статус маргинальной темы как для экономистов, так и для социологов. Что касается экономической теории, то проблема состояла в слишком явном контрасте между аксиоматикой экономического анализа и живой тканью домашнего хозяйства. «Человек экономический», будучи помещен в интерьер домохозяйства, приобретал черты рафинированной абстракции, легко выходящие на грань абсурда. Социологи же игнорировали домохозяйственную тему в связи с ее «приземленностью» и локальностью. Классическая социология долгое время позиционировала себя как наука об общих закономерностях развития общества, не опускаясь до выяснения логики частных сфер. К тому же, представления о рудиментном характере домашней экономики блокировали познавательный интерес поборников и рыночной, и плановой рационализации. Но к 1950-1960-м годам интерес к данной теме усилился. С одной стороны, укрепились сомнения в том, что ключевые проблемы хозяйственного развития укладываются в дихотомию плана и рынка. С другой стороны, набрали силу феминистические движения, привлекающие внимание к проблемам домохозяйства.

Не случайно социологические исследования домашней экономики в этот период в значительной части были посвящены так называемому «женскому вопросу». Эти исследования рассматривали вопрос *отношений* между мужем и женой, диспозиции их властных полномочий и *ролевых установок*, то есть пытались раскрыть социальную логику домохозяйств. Краткий ретроспективный анализ исследований, посвященных домашней экономике, позволяет выделить следующие этапы.

Послевоенный период ознаменовался резким вовлечением женщин в общественное производство. Первоначальная оценка влияния этого феномена на трансформацию роли женщин в домашней экономике была наполнена технократическим оптимизмом: во второй половине 1950-х годов этот оптимизм граничил с эйфорией. Так, советская практика интенсивного вовлечения женщин в профессиональную деятельность породила идеологию «семьи без быта», дающую возможность «женщине-работнице» полностью сконцентрироваться на общественно-полезном труде (домашний труд таковым не считался). Западный мир произвел свою утопическую версию наблюдаемых в домашнем хозяйстве изменений. Была провозглашена «великая трансформация» домашнего хозяйства [Young and Willmott 1957], характеризующаяся сломом традиционной сегрегации домашних работ. Термин «симметричная семья», порожденный неоправданно оптимистичной интерпретацией послевоенного вовлечения женщин в общественное производство, акцентировал внимание на уравнивании позиций мужчин и женщин на рынке труда, что, как прогнозировалось, неминуемо приведет к уравниванию ответственности за ведение дел в домохозяйствах. «Флагманами» этого процесса были объявлены семьи среднего класса.

Однако очень скоро появились серьезные сомнения в обоснованности этой позиции. Критика велась по двум основаниям. Во-первых, одинаковая *степень* вовлечения мужчин и женщин в общественное производство не тождественна равным *условиям* их труда. Исследования, посвященные дискриминации женщин на рынке труда, были многочисленны и, если игнорировать их эмоциональную окрашенность, эмпирически доказательны. Во-вторых, даже если предположить, что положение мужчин и женщин на рынке труда уравнилось, из этого вовсе не следует равенства их позиций во *внутрисемейной* сфере. Работы, доказывающие неравномерность распределения домашних обязанностей даже в условиях примерно равных статусов и доходов супругов в общественном производстве, стали неотъемлемым тематическим разделом социологии семьи.

Позволим себе высказать предположение, объясняющее массовость декларативных и недостаточно аргументированных точек зрения в работах 1950-1960-х годов. На наш взгляд, данный период характеризовался крайне слабым вниманием социальных наук к проблеме домашнего труда в целом. В силу периферийности темы работы «по женскому вопросу» длительное время находились вне поля организованного скептицизма профессионального сообщества. Однако со временем ситуация изменилась. Растущий интерес к гендерным исследованиям и к проблемам неформальной экономики обусловили повышение статуса тематики домохозяйств, попытки их «эвакуации» из периферийных областей экономических и социальных наук. Это не могло не сказаться и на профессиональном уровне проводимых исследований.

Начиная с 1970-х годов от эйфории по поводу «симметричной семьи» не остается и следа. Многочисленные эмпирические исследования доказывают, что домашний труд остается преимущественно женским независимо от того, вовлечена ли женщина в рынок труда или нет. Эта ситуация зафиксирована в терминах «нормализации двойного дня» [Berk 1985, p. 108] или «двойной занятости женщин». Тональность исследований домашней экономики изменялась по мере осознания рецидивов широкомасштабного вовлечения женщин в общественное производство.

Со временем рост женской занятости начинает сопровождаться «возвращением» женщины в семью. Западные сообщества отчетливее демонстрируют эту тенденцию. Не случайно, именно западная наука инициирует осмысление статуса женщины в

терминах «домохозяйки» (housewife). Занятость женщины, ограниченная пределами семьи, определяется как *профессиональная роль*, специфика которой состоит в ее исключенности из «официальной» профессиональной структуры, в размытости критериев и процедур экспертизы для оценки ролевой компетентности, а также в отсутствии финансовых и статусных вознаграждений за ее выполнение [Lopata 1971]. Но если домохозяйка выполняет некоторую профессиональную роль (пусть и очень специфическую), то труд в рамках домохозяйства может и должен рассматриваться как ее *работа*, то есть иметь статус *полноценного труда*, приравненного к рыночному труду. Данный подход, изложенный в книге «Социология домохозяйства» [Oakley 1974], акцентировал внимание на монотонности, рутинности и низкостатусности домашнего труда женщины. Эта работа оказалась в фарватере целой серии исследований, характеризующихся содержательным сходством и явно выраженной идеологической направленностью. Закладывался научный фундамент феминистской идеологии.

В конце 70-х - начале 80-х годов формируется тематическое направление, посвященное анализу влияния научно-технического прогресса на содержание и масштабность домашнего труда. Эта тема конкретизируется в двух аспектах: влияние массового внедрения домашней техники и расширение области применения гибких форм занятости. Многочисленные эмпирические исследования показали необоснованность суждения о кардинальном изменении труда женщин в домашней сфере под влиянием научно-технического прогресса. Более того, был сделан вывод о сокращении творческой компоненты домашнего труда в результате нового витка его «механизации», ведущей к рутинизации и снижению статуса домашней хозяйки [Luxton 1980]. Не менее пессимистичные выводы были получены и при анализе воздействия гибких форм занятости на трудовую нагрузку женщины. На богатом эмпирическом материале удалось показать, что суммарная трудовая нагрузка женщин (домашняя и рыночная) максимальна именно в случае частичной занятости. Женщины, работающие полный рабочий день, «экономят» силы на домашнем труде, «профессиональные домохозяйки» - на труде вне дома. Что же касается частичной занятости, то она не дает женщине в глазах супруга ни материальных, ни моральных оснований претендовать на перераспределение семейных обязанностей [Jowell and Witherpoon 1985]. Этот факт произвел оглушительный эффект в силу резкого диссонанса с устоявшейся трактовкой гибкого графика и частичной занятости как атрибутов экономической демократии.

Мы уже упоминали «запаздывание» процесса «возвращения» женщины в семью в России по сравнению с западными странами. Усиление этой тенденции в России становится отчетливым в начале 1990-х годов. Этому способствовали социально-экономические реформы. Многие женщины в условиях сжатия рынка труда были вынуждены «уйти в семью». На фоне радикальной переоценки образа профессионально ориентированной женщины и частичной реабилитации внепрофессиональных женских стратегий своего рода ренессанс переживают социологические исследования внутрисемейных распределений обязанностей. Согласно полученным данным, в современной российской семье черты эгалитарности самым причудливым образом сочетаются с признаками традиционности. Наибольшее число российских семей принадлежит к группе так называемых «переходных», в которых мужья помогают женам, но их вклад даже приблизительно нельзя назвать равным. Подавляющее меньшинство российских семей относится к числу сугубо «традиционных», где мужья не принимают систематического участия в домашнем хозяйстве, или «эгалитарных», в которых распределение внутрисемейных обязанностей является паритетным

[Арутюнян, 1984]. Сохраняющееся неравенство в распределении домашних обязанностей получает разные количественные оценки, но, бесспорно, изменение паттерна семейных отношений происходит крайне медленно и противоречиво. Согласно результатам опроса начала 1990-х годов, участие мужа в домашней работе и воспитании детей в среднем составляет 30% от соответствующего вклада жены [Здравомыслова, 1996]. Несмотря на декларативную поддержку эгалитарных отношений в семье, традиционное распределение ролей продолжает сохранять значение доминирующего культурного образца.

Преобладание женского труда в домашнем хозяйстве, фиксируемое с завидным упорством в разных странах и в разное время, все отчетливее претендовало не просто на очередное эмпирическое подтверждение, но и на *теоретическое осмысление и объяснение*. Эмпирические исследования, как и прежде, составляли основную массу работ по домохозяйственной тематике. Однако в 1970-1990-е годы отчетливо обозначились попытки создания новых теоретических схем, адекватных экономике домашнего хозяйства.

Своеобразным полем сражения экономического и социологического мировоззрений явилось объяснение инерционности *ролевой дифференциации* внутри домохозяйств. Чем определяется мера устойчивости традиционной модели распределения домашнего труда? Какие механизмы регулируют ролевую дифференциацию внутри домохозяйства? Каковы закономерности распределения совокупного труда супругов?

Мы не пытаемся ранжировать теории с точки зрения их объяснительного потенциала. Наша задача состоит, во-первых, в систематизации экономических и социологических концепций, посвященных разделению труда супругов, и, во-вторых, в проверке этих теорий данными эмпирических исследований.

Очерчивание «теоретических горизонтов» начнем с экономических концепций, поскольку многие социологические теории, апеллирующие к данной проблематике, явились либо переложением на социологический язык смягченных вариантов экономических теорий, либо ответной реакцией на нестыковки в экономических схемах.

2. Разделение труда между супругами: экономические версии

При анализе экономических подходов целесообразно рассмотреть *неоклассическую* и *неоинституциональную* традиции, поскольку именно эти направления формируют методологическое ядро современной гендерной экономики¹.

Рационалистический пафос **неоклассических моделей** мы обсудим на примере теории ресурсов, «новой домашней экономики» и теории относительной производительности. Именно эти аналитические схемы, во-первых, наиболее выпукло презентуют схематизм экономического подхода, а, во-вторых, в их пространстве четко конструируются гипотезы, которые хотелось бы проверить на эмпирических данных.

Объяснение преимущественной ответственности женщин за ведение домашнего хозяйства взяла на себя *теория ресурсов*. Логика данного теоретического подхода состоит в следующем. Любая работа, в том числе домашняя, задействует определенные ресурсы. Специфика домашней работы состоит в том, что лишь немногие ее виды претендуют на ресурсы, имеющие жесткую привязку к полу или квалификации исполнителя. Такие виды работ связаны с особыми требованиями к физическим,

¹ Наиболее полно и интересно теоретические подходы гендерной экономики представлены в работах Е.Б.Мезенцевой [Мезенцева 2000] и И.Е.Калабихиной [Калабихина 1995].

психическим или квалификационным характеристикам. Так, тяжелая физическая работа закрепляется за мужчинами - обладателями физической силы как специфического ресурса. Но такие работы в домашней экономике - скорее исключение, чем правило. В большинстве случаев домашний труд требует лишь наличия свободного времени. А этим главным ресурсом домашнего труда обладают те, кто менее востребован рынком труда, - в первую очередь, женщины [Blood and Wolfe 1960].

Подобное объяснение полностью выводит вопрос внутрисемейного распределения обязанностей из плоскости идеологии, традиций, культурных норм, трактуя его исключительно как результат *рационального распределения ресурсного потенциала семьи*. Жесткая логика теории ресурсов рисует картину безоговорочного снижения участия в домашнем труде того супруга, чей вклад в семейный бюджет становится решающим. Как правило, мужчина имеет сильные позиции на рынке труда, женщина имеет свободное время.

Нужно сказать, что данные эмпирических исследований не свидетельствовали в пользу столь упрощенной схемы. Во-первых, «уход» от домашнего труда по мере роста заработков супруги демонстрируют далеко не в равной мере. Во-вторых, если говорить не об абсолютной продолжительности домашнего труда, а о доле участия супругов в ведении домашнего хозяйства, то переструктурирование бюджетов времени, как оказалось, слабо зависит от соотношения статусных позиций супругов на рынке труда [Berk 1985]. А как обстоят дела в России? Подтверждается ли гипотеза об обратной связи вклада в домашний труд с вкладом в семейный бюджет? И одинаков ли характер такой связи (если она существует) для мужа и жены? На эти вопросы мы попытаемся ответить ниже, в эмпирическом разделе данной статьи.

На базе ресурсного подхода развивается теория рационального выбора, которая наиболее полно представлена в «*новой домашней экономике*» Гэри Беккера [Becker 1965, 1981]. Согласно этому подходу, члены домохозяйства «максимизируют полезность» путем оптимизации расходов времени, затрачиваемого на труд в домашнем хозяйстве и на рынке труда. Для производства благ, производимых в домашней экономике, требуются ресурсы двойного рода – время и товары². Согласно прогнозам Г. Беккера, участие мужчин в домашней работе будет увеличиваться с ростом статусных позиций женщин в общественном производстве. Инновационный момент состоял в расширении понятия «неравенства возможностей», куда помимо доходов были отнесены и статусные различия супругов. Согласно такому подходу, вполне оправданной становится гипотеза о сокращении домашнего труда женщин по мере расширения их возможностей на рынке труда в силу демократизации хозяйственной жизни. Гипотезу о статусных преимуществах как основном механизме распределения домашнего труда мы также проверим впоследствии на российских данных.

Учитывая фундаментальность идей Г. Беккера для развития современной экономической теории, уместно привести краткий обзор критических замечаний, высказанных в адрес его концепции. Они сводятся к четырем пунктам.

² Сравнительный анализ теории Г. Беккера и близкой по идеям позиции К. Ланкастера содержится в работе Р. Гронау [Gronau 1986]. Если у Беккера домохозяйства нуждаются в определенных благах (commodities), то Ланкастер описывает домашнюю экономику как производство определенных характеристик, или свойств товаров (properties). Однако различие отнюдь не семантическое. Между товарами и их свойствами, по Ланкастеру, нет однозначного соответствия. Беккер же вводит подобное соответствие в качестве базовой предпосылки модели.

Первое. Сомнение вызывает сама идея моделирования «единой функции полезности» домохозяйства, игнорирующей относительный вес индивидуальных решений. Другими словами, неоправданно игнорируется проблема неравного распределения власти между членами домохозяйства. Между тем именно дифференциация властных позиций, определяющая «вес» члена домохозяйства в процессе принятия решений, является одним из наиболее актуальных и потенциально содержательных аспектов исследования проблематики домохозяйств.

Второе. Калькуляция рационального типа не объясняет существование некоего *диапазона* реагирования на набор внешних обстоятельств, которое во многом детерминировано внеэкономическими переменными (привычки, традиции, религиозные предпочтения и т.д.) [Geerken and Gove 1983].

Между тем многочисленные кросскультурные сравнения выявили влияние этнических, религиозных признаков в разделении внутрисемейных обязанностей³. Кроме этого, сравнительные исследования, посвященные домохозяйствам, также свидетельствовали в пользу значительной дифференциации моделей их организации у представителей *разных социальных групп*. Так, в конце 1960-х годов выявилась зависимость разделения труда в домашней сфере от структуры социальных связей и неформальных контактов членов семьи, во многом определяемых местом семьи в социальных иерархиях [Bott 1957]. В частности, было показано, что представители нижних страт в большей степени разделяют патриархальные взгляды, а верхние слои общества декларируют приверженность антипатриархальным устоям. Однако на практике именно элитные группы обладают реальными властными ресурсами для воспроизводства патриархальных норм организации домашних хозяйств [Goode 1964]. Объяснение этих различий на языке «новой домашней экономики» связано с серьезными затруднениями.

Третье. Пренебрежение различиями в индивидуальных вкусах и предпочтениях является слишком мощным допущением рассматриваемой модели. Решение женщины остаться дома, с позиций данной теории, может трактоваться либо как отсутствие возможностей ее трудоустройства, либо как рациональный выбор, принимающий во внимание возраст детей и доход мужа. Но очевидно, что этим мотивация домохозяйки, равно как и мотивация профессионально ориентированной женщины, не исчерпывается. В частности, одним из действенных мотивов, влекущих женщин в общественное производство, является чувство ущербности и нереализованности, испытываемое домохозяйками [Brown and Harris 1978, Kessler and McCrae 1982]. Для сторонников такой точки зрения «два фронта» женского бытия («нормализация двойного дня») становятся источником материальной и моральной реабилитации женщины, тогда как для их оппонентов - источником стресса и «ролевой перегрузки» [Pleck 1985, p. 97]. Противоречивость интерпретаций свидетельствует о неоднозначности мотивационных установок, о невозможности их исчерпывающего объяснения логикой «новой домашней экономики».

Четвертое. Каузальные ряды в модели Г.Беккера не имеют жесткой логической однонаправленности: причина и следствие легко меняются местами с сохранением общих рационалистических предпосылок. Так, с одной стороны, женщины сидят дома, *потому* что они зарабатывают меньше мужчин. С другой стороны, они зарабатывают

³ В частности, оказалось, что американцы больше, чем британцы практикуют платные услуги по уходу за маленькими детьми, а черное население Америки отличается от белого большим участием отцов в воспитании детей, и меньшим — в выполнении прочих видов домашней работы [Pleck 1985].

меньше именно *потому*, что, специализируясь на домашнем труде, они теряют (или не приобретают) человеческий капитал. То же самое происходит с каузальной связью между уровнем разводов женщин и их уровнем дохода. С одной стороны, высокие доходы жены ослабляют ее зависимость от мужа и тем самым создают материальные условия для возможного развода; с другой стороны, разведенная женщина, освободившись от части домашней работы, начинает больше времени и сил отдавать работе на рынке труда и, как следствие, больше зарабатывать [Ven-Pogath 1982].

Своеобразным вариантом «новой домашней экономики» стало объяснение вовлечения супругов в домашнюю работу в терминах их *относительной производительности*. Логика, развиваемая в рамках этого теоретического подхода, выглядит так: домашняя работа выполняется тем членом домохозяйства, производительность которого на рынке труда минимальна. Производительность в данном случае измеряется уровнем материального вознаграждения и позициями в статусной иерархии формальной экономики. Поскольку, при прочих равных условиях, заработок и «карьерный темп» мужа выше, логично освободить его от домашней работы, переложив ее бремя на жену. В отличие от теории ресурсов, фиксирующей статическое неравенство доходов, данный подход пытается говорить на языке потенциальных возможностей, то есть задействовать динамический аспект анализа. Однако развитие логики относительной производительности предусматривает гибкость и подвижность границ внутрисемейного распределения обязанностей при изменении соотношения материальных и статусных позиций мужа и жены во внесемейной сфере. Вариативность позиций супругов на рынке труда, согласно этой теории, должна неминуемо отражаться на внутрисемейной диспозиции, в частности, на распределении домашней работы.

Насколько эта гипотеза подтверждается данными эмпирических исследований? Действительно, статус женщины в социально-профессиональной иерархии существенно влияет на степень и форму ее вовлечения в домашний труд. Чем выше профессиональный статус женщины, тем менее она включена в домашнюю экономику в форме непосредственного трудового участия, что компенсируется ростом опосредованного участия через денежный вклад в бюджет семьи [Geerken and Gove 1983]. Однако участие мужа в домашнем труде обнаруживает явно выраженную *инерционность* в виде слабой зависимости от трудовой нагрузки жены в общественном производстве, а также от ее профессионального статуса [Robinson 1977]. Стабильность степени участия мужа в домашней работе обусловлена комплексом причин, выходящих за рамки экономических факторов. Следствием такой стабильности является неизменность абсолютной величины трудовой нагрузки мужа в домашнем хозяйстве, что, однако, не противоречит росту его долевого участия в силу сокращения временных затрат на ведение домашнего хозяйства со стороны работающей жены. Верен ли этот вывод и для России? В какой степени реализуются статусные преимущества супругов в распределении совокупного семейного труда? Правда ли, что относительно высокий статус мужа ведет к усилению неравенства в домашнем труде в его пользу, тогда как аналогичная ситуация с женой в лучшем случае приводит к выравниванию домашней нагрузки, но не вызывает обратной дискриминации? Последующий эмпирический анализ поможет нам ответить и на этот вопрос.

Принципиально иной подход в проблемах семейного распределения труда предлагает **неоинституционализм** в экономической теории. В отличие от неоклассических теорий неоинституционализм довольно молод, а его обращение к проблемам семьи и брака - еще более позднее явление в экономической теории. Основоположник институционализма Т. Веблен показал, что в современном обществе освобождение

жены от рыночного труда является наиболее эффективной демонстрацией социального статуса мужа. После Т. Веблена прошло довольно много времени, прежде чем гендерные аспекты вновь обратили на себя внимание институционалистов. Это произошло в 1980-е годы, когда несогласие со схемой неоклассического анализа, сводящего семью к набору устойчивых предпочтений в условиях рационального выбора, сподвигло неонституционалистов к формулированию собственного взгляда на проблему семьи и брака. Молодая, но набирающая силу неонституциональная традиция довольно полно представлена теорией *транзакционных издержек брачных отношений*. В чем суть этого взгляда?

Семья существует как институт поддержания долгосрочных отношений, уменьшая риски по накоплению специфического «семейного капитала». Брак рассматривается как особый вид «отношенческого» контракта (*relational contracting*), в котором длительность отношений и неформальные договоренности играют не менее значимую роль, чем формальные обязательства. Вся семейная жизнь уподобляется «кооперативной игре». Соответственно теория игр становится методологической основой интерпретации брачных отношений. При таком подходе супруги являются участниками «переговоров», разрешение семейных споров - заключением коалиций с привлечением «третьих лиц» (детей), брак – «отношенческим контрактом», семья – организацией с внутренней институциональной структурой, а семейные стратегии – результатом минимизации транзакционных издержек поддержания долговременных рискованных отношений.

Показательны в этом смысле работы Р. Поллака, который прямо предлагает «использовать в анализе семейной сферы методы, разработанные для изучения деятельности фирм» [Поллак 1994, с. 51]. Семья предстает как специфический вид *вертикальной интеграции разнотатусных субъектов*⁴. Почему возможна и целесообразна такая интеграция? С позиции данной теории, как только отношения партнеров становятся сложными и, что принципиально, долговременными, то их отношения все хуже регулируются «полными» контрактами, в которых оговорены все обязательства сторон при любых возможных обстоятельствах. Соответственно семья есть способ избежания «полных» контрактов при построении сложных и долговременных отношений. Продолжительность совместной жизни определяется соотношением норм накопления специфического *семейного капитала* и рыночного *человеческого капитала*.

Что следует из этой схемы? Распределение труда между супругами может не соответствовать идеалу рационального выбора неоклассического толка, поскольку «переговоры» между супругами могут испытывать воздействие неэкономических факторов - «альтруизма» и «семейной лояльности», терпимости к бездельникам («трутням»), неравных позиций партнеров, привычной конфигурации возможных «коалиций» и т.д. Это делает возможным устойчивый *дисбаланс* трудовых нагрузок супругов. Факторами такого дисбаланса могут служить появление детей, разная степень личностного авторитета, система эмоциональной зависимости и множество иных «ненаблюдаемых» факторов внеэкономической природы. Не случайно Р. Поллак

⁴ Заметим, что в интерпретации вертикальной интеграции лежит одно из базовых различий неоклассиков и неонституционалистов. Для первых вертикальная интеграция – результат неразрывных технологических цепочек, для вторых - результат трудностей регулирования продолжительных рискованных отношений, оформляемых посредством «полного» контракта.

отмечал, что «основная слабость транзакционного подхода состоит в неспособности создать основу для точного эконометрического анализа» [Поллак 1994, с. 73]. Заметим, что вне рыночная природа указанных факторов не должна вводить в заблуждение: при обилии социальной риторики неоинституционализм не оставляет особого места для социологических трактовок, поскольку объясняет распределение совокупного труда семьи как результат действий по минимизации транзакционных издержек в рамках «отношенческих» контрактов между супругами. Тем не менее, сохранив экономический взгляд на природу вещей, неоинституционализм существенно расширяет границы понимания рационального поведения супругов по сравнению с неоклассическими теориями.

Сугубо экономические подходы, делающие акцент на рациональности поведения супругов, не давали исчерпывающего ответа на вопрос о детерминантах преобладания женского труда в домашнем хозяйстве. Многочисленные эмпирические исследования с завидным упорством подрывали веру в универсальность этих подходов, представляющих супругов в качестве *homo economicus*. Именно это обстоятельство привело к всплеску интереса социологов к данной проблеме.

В рамках *социологического подхода* предлагались принципиально иные объяснительные версии структуры домашней экономики и распределения труда между супругами. Заметим, что нижеприведенные социологические концепции в очень разной степени связаны собственно с гендерными исследованиями. Но, так или иначе, приводимые нами концепции являются наиболее значимыми теоретическими схемами, в рамках которых проблематизируется участие супругов в домашнем хозяйстве.

3. Распределение труда между супругами: социологические версии

Какие же объяснения распределения труда между супругами были предложены социологическими теориями? Прежде всего, отметим более широкий спектр содержательных вопросов, а также решительный разрыв с попытками все социальные действия свести к сугубо рациональным действиям калькулирующих индивидов.

Крупнейшим теоретическим направлением, рассматривающим отношения домохозяйства и экономики в целом, явился функционализм [Parsons 1956]. Наиболее влиятельный представитель этого направления, Т. Парсонс, определял нуклеарную семью как наиболее адекватную форму сожительства людей в период развитого индустриального общества⁵. По сути, это направление представляет собой социологическую реинтерпретацию базовых постулатов вышеизложенных экономических концепций.

Ролевая дифференциация как характеристика группы может существовать в двух формах - функциональной и иерархической. *Функциональная* дифференциация основана на выполнении членами группы функционально различающихся ролей. *Иерархическая* дифференциация возникает, когда роли ранжируются по статусу в зависимости от вклада исполнителя в достижение групповой цели, что оценивается по уровню необходимой квалификации [Дэвис, Мур 1992]. Любая группа (и домохозяйство как ее частный случай) представляет собой сочетание функциональной и иерархической дифференциации. Глобальность теоретической схемы провоцировала

⁵ Определение Т. Парсонсом домохозяйства через понятие «структурной изоляции» вызвало множество возражений, так как именно связи домохозяйства с внешней средой во многом определяли процессы внутри него [Harris 1983]. Но «изоляция» в концепциях Парсонса ограничивается локализацией места проживания и не предполагает автономность от внешней среды.

ее «наложение» на частные сферы, в том числе на семейную [Zeiditch 1955]. Объяснение иерархической дифференциации внутри домохозяйства в терминах этой концепции сводилось к различиям в квалификационных требованиях, необходимых для выполнения функциональной роли мужа и жены, а также в силу разной значимости их труда для сохранения (роста) уровня жизни домохозяйства.

В рамках функционалистской парадигмы жене отводится экспрессивная (подчиненная) роль, а мужу - роль инструментальная (доминантная). По Т.Парсонсу, это разделение детерминировано не биологическими особенностями полов, а функциональными требованиями индустриального общества. Ценность мужских рабочих рук на рынке труда делает функционально необходимой их исключенность из домашней сферы с соответствующим закреплением домашней работы за женщинами. Таким образом, ответ на вопрос о причинах преобладания труда женщин в домашнем хозяйстве дается в терминах *максимизации эффективности домохозяйства как экономической системы*.

Иной точки зрения придерживаются авторы концепции *идеологической укорененности* разделения домашнего труда [Barretl and McIntosh 1980, Land 1981]. Согласно этой концепции, отношение к мужчине как к основному кормильцу служит интересам квалифицированной части рабочего класса, ибо в такой идеологической атмосфере становится легитимно обоснованным требование калькуляции заработка с учетом потребностей остальных членов семьи. Логика сторонников такой концепции следующая: в силу идеологического штампа восприятия мужчины как добытчика средств к существованию, он получает высокий заработок, что морально и материально оправдывает его меньшее участие в домашнем труде и «работает» на закрепление образа кормильца. Соответственно выглядит оправданной гипотеза домашней эксплуатации на базе идеологически (а не технологически) обусловленной разницы в оплате труда супругов. Заметим, что разрыв в заработках супругов объявлялся решающим фактором и в рассуждениях экономистов. Но в данном подходе механизм неравенства объявляется производной уже не рынка труда, а регулирующих его хозяйственных идеологий.

Своеобразной «социологической» версией «новой домашней экономики» явилась концепция *«домохозяйственных стратегий»* [Gershuny and Pahl 1979, Pahl 1984]. Получив законченный вид сравнительно недавно в Великобритании, эта концепция идейно и содержательно восходит к более ранним работам по изучению стран третьего мира, в частности, способов выживания бедняков гетто. Смысловая доминанта концепции, на наш взгляд, состоит в переосмыслении понятия «труд». Дж. Гершуни, центральная фигура этого направления, поставил вопрос о соотношении труда в формальном секторе с «самообеспечением» внутри домохозяйства. «Стратегия домохозяйств» определяется как способ концентрации коллективных усилий членов домохозяйства для достижения определенного уровня жизни и темпа социальной мобильности.

Концепция «домохозяйственных стратегий» базируется на представлении, что, несмотря на индивидуальные характеристики, член домохозяйства практически всегда завязан на поведенческие ориентации остальных домочадцев. Как результат, стратегия домохозяйства является не механической суммой индивидуальных устремлений его членов, а сложным комплексом взаимоориентированных и взаимозависимых стратегий. Термин «стратегия домохозяйства» акцентировал внимание также на том обстоятельстве, что внешне целостное поведение домохозяйства представляет собой результат *сложного согласования* отнюдь не полностью совпадающих интересов его

членов. При этом наибольшим потенциалом конфликтности обладают гендерные и возрастные различия членов домохозяйства.

В этом теоретическом контексте можно сформулировать ряд важных вопросов. Если поведение члена домохозяйства формируется в диалоговом режиме с другими членами, то ведет ли увеличение «семейного стажа» к росту ориентации на эгалитарные отношения? Или между супругами происходит разумная специализация, строящаяся не на калькуляции выгод и издержек, а на учете склонностей и субъективных пристрастий? А может речь идет лишь о неравномерном распределении отдельных видов труда, но не его совокупной величины?

Продолжим обзор социологических версий разделения труда между супругами. В последние десятилетия получают развитие так называемые «*статусные теории*», акцентирующие внимание на взаимодействии индивидов посредством «считывания» статусной информации друг о друге, что формирует их взаимные ожидания, влияющие, в свою очередь, на реальное поведение [Kanter 1977, Ridgeway 1978]. Одной из важных статусных характеристик является гендер [Berger et al 1977]. Различия в статусе мужчины и женщины, согласно этой теории, являются принципиальным источником гендерных различий в поведении. Таким образом, дифференциация статусов супругов формирует определенные взаимные ожидания в плоскости повелевания-подчинения, что определяет модель взаимодействия мужа и жены в рамках домохозяйства.

Такой подход возвращает нас к версии неизбежной женской эксплуатации с той лишь разницей, что «вина» возлагается не на избирательность рынка труда, а на культурные паттерны *статусной адекватности*. Это приводит к необходимости проверить еще одну гипотезу – о наличии принципиальной установки супругов на освобождение женщины от оплачиваемой занятости при высоком уровне благосостояния семьи. Известно, что представления о статусной адекватности в мегаполисах иные, чем в небольших городах. Значит ли это, что жители столицы демонстрируют более эгалитарные отношения между супругами, чем жители провинции?

Весьма интересны *сексуально-ролевые* теории, использующие логику биологической или психологической редукции [Freud 1933, Homey 1967]. Принципиальная особенность таких теорий состоит в признании биологической обусловленности гендерной специфики. Истеричность, неуравновешенность, преобладание эмоций над рассудком, сексуальная холодность - вводятся в понятие «норма» при характеристике женского поведения. Предполагается, что эти черты допустимы в домашнем хозяйстве и недопустимы в общественном, где сталкиваются интересы многих людей, и потому возможные издержки слишком велики. При этом делается акцент на том обстоятельстве, что биологически заданные поведенческие модели крайне инерционны и едва ли меняются с изменением положения женщин в экономическом пространстве. Этим, в конечном итоге, объясняется монополия женщин на домашний труд даже при увеличении их возможностей на рынке труда. Впрочем, этим содержательный потенциал подобных теорий не исчерпывается. Речь идет также о *сексуальном шантаже*, который направлен на «выторговывание» благоприятных условий на трудовом фронте. Сексуальная асимметрия трактуется как механизм неравного распределения труда между супругами. Переведем это утверждение на язык гипотез: можно ли объяснить устойчивое неравенство по всем видам деятельности как результат психологической и физиологической зависимости одного супруга от другого, при чем не в отдельных (единичных) случаях, а как распространенная модель внутрисемейных трудовых отношений? Или, наоборот, обоюдная зависимость ведет к уравнительному соучастию супругов в труде?

И, наконец, теории *легитимизации* поведенческих образцов сводят проблему ролевой дифференциации внутри группы (соответственно и внутри домохозяйства как частного случая группы) к стремлению индивидов соответствовать легитимным образцам, зависящим от пола, возраста, образования, социального статуса и т.д. [Eskilson and Wiley 1976]. Легитимность лидерства мужчин и подчиненного положения женщин на уровне общества, транслируясь на уровень семьи, неизбежно приводит к праву мужчины *выбирать* степень участия в домашнем хозяйстве. Нагрузка женщины в домашней экономике рассматривается как производная этого выбора. Учитывая низкий общественный статус, рутинность и однообразность домашнего труда, мужчины, используя свое право выбора, минимизируют участие в этом труде. Соответственно растут домашние обязанности женщин.

Здесь мы вновь сталкиваемся с постмарксистской версией феминизма, обвиняющего мужчин в эксплуатации женщин. Но насколько правомерны такие обвинения? И как влияют легитимные нормы на механизм ролевой дифференциации? Приводит ли легитимация материнской заботы к увеличению относительной нагрузки женщины, имеющей маленьких детей? Каков легитимный образ заботливого отца? Если ему предписана роль добытчика средств к существованию, то можно ли говорить об усилении диспропорций рыночного и домашнего труда супругов по мере обзаведения потомством? Список вопросов далеко не исчерпан.

Подводя итоги обзора социологических версий ролевой дифференциации в рамках домашней экономики, проясним нашу собственную позицию. На наш взгляд, нет оснований для вывода о безусловной и изначальной предпочтительности какой-то одной теоретической схемы перед остальными. С позиций *функционализма*, иерархия семейных статусов детерминирована дифференциацией компетенции и степени ответственности членов домохозяйства. Теории *статусного восприятия* вносят важную поправку: имеет значение не столько реальная дифференциация компетенции и ответственности, сколько их ментальная оценка и ожидания окружающих. Гендер как статусная характеристика индивида провоцирует определенный набор ожиданий относительно меры ответственности и компетенции, что и определяет в конечном итоге функциональную и иерархическую дифференциацию внутри домохозяйства. *Сексуально-ролевые* теории акцентируют внимание на генетически обусловленной специфике «мужского» и «женского» труда, тогда как теории *«пресса» легитимизации* трактуют разделение труда на мужской и женский (как внутри, так и вне домохозяйства) как результат легитимизации определенных поведенческих образцов. Другими словами, во всех теориях речь идет о регулировании трудового поведения супругов представлениями о «норме» и «отклонении» в их гендерном аспекте. Разница подходов состоит в том, что процесс конструирования норм и воспроизводства санкций за их нарушение объявляется результатом действия принципиально разных механизмов. В одном случае это механизм биологической адекватности, в другом - социального сканирования статусов, в третьем - идеологически обусловленной предзаданности поведения.

Мы не ставили цели ранжирования теорий с точки зрения их объяснительного потенциала. Наша задача состояла в обзоре «теоретических горизонтов», конструирующих пространство ключевых гипотез. Каждая из рассмотренных теоретических «систем координат» предлагает свою версию механизмов, воспроизводящих ролевую дифференциацию внутри домашней экономики, а также принципов распределения совокупного труда супругов.

Многообразие теоретических подходов как экономического, так и социологического толка определило пространство гипотез. Прежде чем перейти к их проверке, рассмотрим принципиальные возможности изучения домашней экономики на количественных эмпирических данных.

4. Эмпирическая верификация домашнего труда: поле дискуссий

Перед экономистами и перед социологами стояла непростая проблема *измерения* домашнего труда. В противном случае рассуждения могли остаться в русле обычных спекуляций, которыми порою грешит качественная социология. Но как измерять домашний труд? Какие количественные оценки наиболее приемлемы? Как решить проблему микширования домашнего труда и досуговой деятельности? Подобные методологические вопросы вставали перед любым исследователем домашней экономики независимо от его теоретической позиции.

Что касается разделения домашнего труда и досуговой деятельности, то конвенциональная договоренность сводилась к следующему: домашняя деятельность причисляется к труду, если она может быть замещена рыночным аналогом, тогда как принципиальная невозможность такой замены свидетельствует о досуговом характере деятельности. Например, не имеет смысла нанимать человека, получающего вместо вас удовольствие от просмотра кино или делающего вместо вас зарядку [Радаев 1998, с. 212]. Хотя можно найти массу примеров, когда очевидность подобного разделения труда и досуга утрачивается. Скажем, при анализе бюджетов времени уход за детьми принято относить к трудовой нагрузке, тогда как занятия с детьми – к свободному времени [Артемов 1999, с. 578], хотя рыночные аналоги отдельных видов занятия с детьми, безусловно, существуют.

Коль скоро удалось с какой-то мерой условности выделить область домашнего труда, следует определиться с алгоритмом его количественного учета. Было предложено и опробовано три варианта *стоимостных* оценок домашнего труда.

1. Согласно методу *вмененных издержек* (или методу «рыночного эквивалента») стоимость выполненной неоплаченной работы определяется как сумма, которую пришлось бы заплатить нанятому работнику за выполнение данной работы.
2. Метод *альтернативных издержек* (или метод «теневого зарплат») определяет стоимость неоплачиваемой домашней работы как эквивалент суммы, которую член домохозяйства мог бы заработать за это время на рынке труда в соответствии со своей квалификацией.
3. Считая, что домашний труд не требует особой квалификации, его оценивают, исходя из *минимальной ставки* почасовой оплаты труда в секторе оплачиваемой занятости.

Все эти подходы не лишены методических ограничений. В рамках первого подхода можно считать спорным измерение домашнего труда рыночными аналогами в ситуации, когда члены домохозяйства принципиально отвергают рыночную альтернативу из-за претензии к качеству или к уровню цен. Правомерность второго подхода еще более неочевидна, поскольку уровни производительности в домашнем и рыночном секторах могут быть абсолютно независимы. Весьма странно присваивать борщу, сваренному уборщицей и кандидатом наук, разную стоимостную оценку. Небесспорным является также полная «деквалификация» домашнего труда и его оценка по минимальной ставке рыночной почасовой оплаты.

Заметим, что вопрос выбора метода оценки домашнего труда носит принципиальный характер. Как верно заметил Дж. Гершуни, использование этих методов ведет к разным выводам о степени неравенства в обществе. Так, метод «рыночного эквивалента» приводит к заключению о том, что «полный доход» семей распределяется более равномерно, нежели рыночные доходы, поскольку разнодоходные группы практикуют примерно одинаковый объем домашнего труда. Метод же «теневого заработка» усугубляет неравенство по доходам, поскольку высокодоходные группы являются носителями более высокой квалификации, что предполагает более высокий рыночный эквивалент стоимости часа домашнего труда [Гершуни 1999, с. 348].

Ввиду трудностей получения стоимостных оценок домашней экономики многие исследователи работают с *временными оценками*, то есть измеряют домашний труд не в рублях, а в часах. Это оправданно, поскольку «любой вид деятельности протекает во времени. Из этого следует, что время для экономической деятельности значит даже больше, чем деньги» [Гершуни 1999, с. 343]. Универсальность этой мере придает то обстоятельство, что сутки каждого человека состоят из 1440 минут. Это верно для богатых и бедных, работающих и безработных, мужчин и женщин. Метод временных затрат не пытается перевести домашнюю экономику в формат стоимостного пространства, а остается верным универсальному измерителю всех видов человеческой деятельности – времени.

Этот подход на сегодняшний день является наиболее распространенным. Он позволяет элиминировать сложность расчетов, не жертвуя при этом содержательной стороной. Реализуется этот подход как в форме *анкетного опроса*, так и посредством заполнения *бюджетов времени*.

Традиция бюджетных обследований, связанная в 1920-е годы с именем С.Г. Струмилина⁶, была воспринята и продолжена социологами 1950-1960-х годов, среди которых стоит выделить работы Г.А. Пруденского и В.Д. Патрушева. К сожалению, в 1980-1990-е годы остались лишь две исследовательские группы, использующие бюджетно-временной метод: в Институте социологии РАН (руководитель – В.Д. Патрушев) и в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН (руководитель – В.А. Артемов).

Бюджет времени – это распределение всего фонда времени суток (недели, месяца и т.д.) на различные виды деятельности. Группировка видов деятельности обычно следующая [Патрушев 1998, с. 452]:

1. оплачиваемая работа и виды деятельности, связанные с нею;
2. домашний труд и удовлетворение базовых потребностей;
3. труд в ЛПХ;
4. удовлетворение физиологических потребностей;
5. свободное время.

Впрочем, это крайне укрупненная схема: методика ИЭиОПП в 1963 г. учитывала 137 видов деятельности [Методика... 1966]. Возникающая в бюджетах проблема

⁶ С.Г. Струмилин очень точно охарактеризовал эвристический потенциал бюджетно-временного метода: «В бюджете времени не только разделение труда, но и вкусы, и потребности работника, и его общий культурный уровень получают такое освещение, какого из одной лишь приходно-расходной его книжки никогда не получить» [Струмилин 1982, с. 230].

сезонности деятельности, особенно сельских жителей, решается введением понятия среднесезонной недели.

Особую ценность представляют данные лонгитюдных обследований, а также международных сравнительных исследований. Так, например, оказалось, что фактическая продолжительность рабочего времени городского населения СССР в 1965-1970 гг. была одной из наименьших среди развитых стран. Однако затраты на домашний труд, прежде всего у женщин, оказались значительно больше [Патрушев 1998, с. 461]. С точки зрения динамики, в 1960-1970-е годы общая трудовая нагрузка женщин сокращалась при росте их свободного времени, в 1980-е годы этот процесс замедлился, а в 1990-е годы было зафиксировано увеличение общей трудовой нагрузки населения [Патрушев 1998, с.463]. Происходило это на фоне сокращения труда в общественном производстве за счет его увеличения в сфере домашнего хозяйства. В результате, в 1990-е годы картина - по оценкам группы под рук. В.А. Артемова – сложилась следующая (табл.1) [Артемов 1999, с. 578-579].

Таблица 1. Расходы времени по видам труда (в неделю, в часах)

	1990 г. (г. Рубцовск)		1994 г. (работающее сельское население Новосибирской области)	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Домашний труд	10,4	27,0	5,4	25,7
Труд в ЛПХ	1,4	0,4	17,1	18,6
Рабочее время	43,7	40,1	49,5	36,5
Время, связанное с работой	6,6	5,5	4,8	4,2
Уход за детьми	1,2	3,3	0,6	2,4
Общая трудовая нагрузка	63,3	76,3	77,5	87,4

Таким образом, в 1990 г. общая трудовая нагрузка работающих горожанок была больше на 13 часов в неделю, чем у мужчин. Много это или мало? Для сравнения: в Финляндии по работающему населению эта разница составляла 6 часов [Time...1990, p. 92-95]. А, скажем, в США в середине 1970-х годов разрыв в продолжительности труда супругов составил менее 3 часов, причем трудовая нагрузка мужчин была больше (!), чем у женщин (54,4 и 51,6 часов соответственно)⁷ [Hill 1983]. Таковы фрагменты данных, полученных в ходе сбора бюджетов времени.

Не менее активно используются и анкетные опросы. Широкую известность приобрела база данных, собранных в рамках Российского мониторинга экономического положения и здоровья народонаселения (РМЭЗ). Анкета РМЭЗ дает возможность получить сведения о продолжительности работы на земельном участке или в ЛПХ, а

⁷ Совокупная трудовая нагрузка мужчин в США была больше, чем у женщин ввиду неравномерности труда не столько в домашней, сколько в рыночной сферах. Так, рыночный труд занимал у мужчин и женщин 40,18 и 16,73 часов соответственно, тогда как домашний – 23,49 и 34,85 часов.

также о затратах времени на ведение домашнего хозяйства. Последние включают поиск и покупку продуктов питания, приготовление пищи и мытье посуды, уборку квартиры, стирку и глажение одежды, уход за детьми и за нетрудоспособными членами домохозяйства. Серьезным недостатком анкеты является то, что вопросы относятся к последним 7 дням жизни респондента. Отсутствует механизм элиминирования межсезонных колебаний.

Приведем фрагменты данных РМЭЗ по состоянию на конец 1998 г. Недельные расходы времени российских домохозяйств на домашний и подсобный труд, а также участие мужчин и женщин в этих видах деятельности были следующие (табл. 2 и табл. 3)⁸.

Таблица 2. Продолжительность домашнего труда и труда в ЛПХ (часы в неделю)

	Мужчины			Женщины		
	В браке	Вне брака	Все	В браке	Вне брака	Все
Работа в ЛПХ	3,15	1,83	2,77	1,98	1,22	1,65
Домашний труд	10,09	6,61	9,02	41,17	21,76	32,73

Таблица 3. Участие в домашнем труде и труде в ЛПХ (%)

	Мужчины		Женщины	
	В браке	Вне брака	В браке	Вне брака
Участвуют (%)	79	76	98	92
Не участвуют (%)	21	24	2	8

Мы видим, что переход от бюджетных обследований к анкетным опросам, по большому счету, не меняет содержательных выводов. Более того, подтверждается факт устойчиво воспроизводящегося неравенства в распределении трудовой нагрузки супругов. Женский домашний труд продолжительнее мужского более чем в 3 раза, а вовлеченность в него женщин почти стопроцентная. Вне рыночный труд мужчин менее продолжителен, при этом каждый пятый освобожден от этого труда.

Попытаемся и мы провести анализ распределения трудовой нагрузки, используя наши собственные количественные данные.

Раздел II. Эмпирический анализ

В этом разделе мы начнем с операционализации основных понятий и описания источников данных, сформулируем основные гипотезы исследования, а затем займемся их эмпирической проверкой.

5. Операционализация понятий и источники данных

Для решения поставленной задачи нужно оценить совокупные затраты семейного труда. Последние включают три основных элемента:

- рыночный труд;
- домашний труд;

⁸ Анализ данных РМЭЗ (табл. 2 и табл. 3) выполнен студенткой социологического факультета ГУ-ВШЭ Нифонтовой Е.В.

- труд на садово-огородном участке и в личном подсобном хозяйстве (для краткости мы иногда будем называть его подсобным трудом).

Для всех этих разнородных элементов мы будем использовать универсальный (и, как мы уже говорили, единственно надежный) измеритель - *количество времени*, затрачиваемого в часах каждым членом семьи. Теперь определим каждый элемент в отдельности.

Под *рыночным трудом* мы понимаем всякую оплачиваемую работу, включающую найм (формальный и неформальный), предпринимательскую деятельность и самостоятельную занятость. Главный критерий, отделяющий рыночную занятость от других форм занятости, - получение денежного вознаграждения от других хозяйственных агентов (нанимателя или потребителя услуг). То, что в нынешних условиях это вознаграждение может задерживаться или выплачиваться в виде денежных суррогатов (натуральными продуктами), означает лишь то, что трудовые усилия не вполне достигают поставленной цели, но это не меняет определения труда как рыночного - он производится на рынке в целях извлечения денежного дохода.

Рыночный труд, в свою очередь, складывается из трех основных компонентов, о каждом из которых наших респондентов спрашивали отдельно:

- основная работа (по субъективному определению респондента);
- дополнительная (вторая) работа;
- нерегулярные приработки, гонорары, плата за услуги.

В данной работе мы будем анализировать рыночный труд в целом. Для каждого супруга он рассчитывался как сумма общих затрат рабочего времени на все виды оплачиваемой занятости.

В отличие от рыночной занятости, реализуемой в публичной сфере, *домашний труд* сосредоточен в частной сфере. Он представляет собой труд по натуральному самообеспечению в городском домашнем хозяйстве.

Эта деятельность связана преимущественно с производством услуг и, отчасти, с изготовлением продуктов и вещей в малых масштабах для нужд личного и семейного потребления. Здесь продукт изначально не должен принимать денежную форму.

Домашний труд измерялся нами как сумма часов, затрачиваемых в среднем в неделю на основные виды домашних работ, а именно: приготовление пищи, хождение по магазинам, уборка квартиры, стирка, мелкий бытовой ремонт, занятия с детьми. В этой статье мы будем оперировать общей суммой этих затрат. Отметим, что вопросы о домашней нагрузке в будние и выходные дни задавались отдельно, но итоговая сумма рассчитывалась как средневзвешенное значение трудовой нагрузки в будние и выходные дни.

Наконец, *подсобный труд* представляет особую разновидность домашнего труда по натуральному самообеспечению, который производится для семейных нужд вне городского домашнего хозяйства - на даче, садово-огородном участке, в личном подсобном хозяйстве. Здесь мы также спрашивали о количестве времени, затрачиваемом в среднем в неделю. При этом вопросы о летнем и зимнем периоде задавались отдельно, а затем вычислялась условная среднегодовая величина.

Следует учесть, что применяемый нами метод измерения, связанный с оценкой затрат труда в часах времени по отдельным видам труда, с большой вероятностью, может приводить к завышению общего количества трудовых часов, по сравнению, например,

с детальными обследованиями бюджетов времени (особенно это касается домашнего труда). Но для решения поставленной задачи нам важны не столько абсолютные цифры, сколько соотношение трудовых нагрузок супругов, а также факторы перераспределения труда между его разными видами.

Источником эмпирических данных являлись данные стандартизованного опроса 752 глав городских домашних хозяйств, проведенного в марте 1998 г. по территориальным выборкам в трех регионах России (Москва, Нижний Новгород, Иваново)⁹. В каждой семье опрашивался один человек (глава семьи), который давал(а) подробные сведения о занятости супруга(и). При такой схеме опроса, конечно, может возникать известный эффект «асимметрии приписывания», когда респондент всячески преувеличивают свои заслуги и несколько приуменьшает вклад других. Но поскольку нашими респондентами были и мужчины и женщины, мы надеемся, что отклонения взаимно погашались.

Поскольку данное исследование посвящено внутрисемейному распределению трудовых нагрузок между супругами, то из общей выборки были отобраны только полные семьи (не важно, в официальном или гражданском браке). Таких семей в нашей выборке оказалось 450. На материале этой группы проводились все наши расчеты.

6. Основные гипотезы исследования

Содержательная нацеленность исследования задает пространство основных верифицируемых гипотез. Нами сформулировано пять гипотез, объясняющих принципы распределения труда в домашнем хозяйстве, и семь гипотез, объясняющих степень равенства/неравенства в этом распределении. При этом выдвинутые гипотезы во многих случаях являются альтернативными по отношению друг к другу.

Гипотезы о принципах распределения труда

1. *Гипотеза уравнительного соучастия, или эгалитарного распределения труда.* Затраты труда распределяются между супругами относительно равномерно. В первую очередь, это касается совокупных трудовых затрат, но, в тенденции, также и нагрузки по отдельным видам труда. Если один занимается чем-то (например, домашним или подсобным хозяйством), то другой втягивается в процесс соучастия, чтобы работать вместе, оказывая поддержку друг другу, и к тому же соблюдая принцип уравнительной справедливости. Рыночная компонента труда практически также уравнена: женщина занята на рынке труда в той же мере, что и мужчина. Добавим, что данная гипотеза рисует демократический идеал феминизма.
2. *Гипотеза дифференцированной трудовой активности, или неравной дееспособности супругов.* Нагрузка распределяется неравномерно по всем видам труда, причем, без достаточных компенсационных эффектов. Кто более активен в одной сфере трудовых занятий, оказывается относительно более активным и в другой. Степень трудовой активности определена, во-первых, индивидуальными характеристиками супругов (склад характера, состояние здоровья). Во-вторых, она зависит от специфики аффективных связей в семье, неравного распределения власти в гендерных отношениях. Речь идет об использовании благорасположения супруга(и) сразу по всем направлениям. Эта гипотеза, таким образом, включает психологический и физиологический элементы.

⁹ Данные собраны в рамках проекта «Стратегии экономического выживания населения в современной России», реализованного в Интерцентре при Московской Высшей школе социальных и экономических наук при поддержке московского представительства Фонда Форда (руководитель - В.В. Радаев, основные исполнители - О.Е. Кузина и Я.М. Рощина).

3. *Гипотеза эффективной специализации, или распределения труда между супругами.* В рамках такой версии происходит разумное распределение труда: один из супругов берет на себя одни обязанности, другой старается взять на себя другие. Различия, таким образом, касаются занятости отдельными видами труда (на рынке или в домашнем хозяйстве) и в общей сумме более или менее погашаются. Например, если рыночная активность мужчины более высока, то женщина больше занимается домашним хозяйством. Или если женщина вовлекается в рыночную занятость, мужчина начинает больше заниматься домашним трудом или уделять больше времени личному подсобному хозяйству. Это экономическая интерпретация. Феминистки назовут ее традиционалистской.
4. *Гипотеза экономического утилитаризма, или максимизации дохода.* Согласно этой гипотезе каждый супруг направляет свои трудовые усилия туда, где его/ее труд даст наибольшую отдачу для блага всей семьи. Соответственно, основной кормилец получает возможность снижать затраты труда в домашнем и личном подсобном хозяйстве. Тот, кто зарабатывает меньше, независимо от гендерного признака, вынужден взять эту нагрузку на себя. Это лишь иной вариант экономической версии, которую называют концепцией соотносительных ресурсов [Римашевская и др. 1999, с. 113].
5. *Гипотеза домашней эксплуатации.* Женщина является объектом эксплуатации в домашнем хозяйстве со стороны мужчины: домашний труд в значительной степени ложится на плечи женщины и не зависит от рыночной нагрузки супругов. Увеличение рыночной нагрузки женщины не приводит к серьезному перераспределению ее домашних обязанностей. Также как и снижение оплачиваемой занятости мужчины не приводит к его большему вовлечению в домашние дела. Подобное положение вещей покоится на воспроизводстве многовековой традиции гендерной дискриминации. Такова постмарксистская интерпретация, неизменно популярная в феминистских кругах при объяснении существующего положения дел.

Если принципы распределения труда между супругами заданы вышеописанной системой гипотез, то остается вопрос: от чего зависит распределение труда между его основными видами – рыночным и домашним.

Гипотезы о степени равенства/неравенства в распределении рыночного и домашнего труда

1. *Гипотеза дифференцированной семейной привязанности.* Наличие несовершеннолетних детей в наибольшей степени привязывает женщину к домашнему хозяйству. Рост в семье числа иждивенцев также способствует относительному увеличению домашнего труда женщины.
2. *Гипотеза возрастного уравнивания.* Чем старше становятся супруги, тем более эгалитарным выглядит разделение труда в семье. Во-первых, по мере взросления детей женщина становится более активной на поприще рыночной занятости. Во-вторых, с возрастом и увеличением семейного «стажа» возрастает взаимная поддержка супругов, что может проявляться, в том числе, и в более равномерном распределении трудовых обязанностей.
3. *Гипотеза неизжитой «патриархальности».* В семьях с более высоким уровнем образования и накопленного человеческого капитала распределение рыночной и домашней трудовой нагрузки более равномерное. Семьи с более низким уровнем

человеческого капитала в большей степени воспроизводят «патриархальное» разделение труда.

4. *Гипотеза компенсирующего третьего.* Наличие «третьих лиц» - других взрослых членов семьи - позволяет супругам освободиться от части домашнего труда. Причем, в первую очередь, от этого выигрывает женщина. Например, супруга не успевает готовить еду и ухаживать за детьми, часто за нее это делает ее мать. В результате трудовая поддержка других членов семьи (в первую очередь, бабушек) снижает степень неравенства между супругами в домашнем труде.
5. *Гипотеза статусных преимуществ.* Женщины часто имеют более низкий должностной статус, что отражается на распределении труда в домашнем хозяйстве. Наличие относительно высокого статуса у мужчины ведет к усилению неравенства в домашнем труде в его пользу. Повышение должностного статуса женщины не приводит к кардинальному переопределению ситуации, однако усиливает равномерность в распределении домашнего труда.
6. *Гипотеза растущего благосостояния.* С ростом доходов и материального благосостояния семьи женщина освобождается от рыночного труда и становится обеспеченной домохозяйкой.
7. *Гипотеза прогрессивности столичной жизни.* Жители Москвы демонстрируют более эгалитарное распределение рыночного и домашнего труда между супругами по сравнению с жителями других городов.

7. Распределение совокупного труда

Для проверки указанных гипотез нами рассчитаны три рода показателей:

- число рабочих часов, затрачиваемых супругами в каждой трудовой сфере (в среднем, в неделю);
- доля времени, затрачиваемого каждым из супругов на каждый вид трудовой деятельности;
- примерная доля доходов каждого из супругов в семейном бюджете¹⁰.

По нашим данным средние совокупные затраты труда супружеской пары выглядят следующим образом (табл. 4).

Таблица 4. Структура совокупного семейного труда (оба супруга)

	Виды труда			
	Рыночный	Домашний	Подсобный	Совокупный
Часы в неделю	63,7	70,2	9,5	143,4
Доля (%)	43,2	50,5	6,3	100

В среднем на человека приходится чуть более 30 рабочих часов рыночной занятости в неделю, при этом рыночный труд не составляет основной доли семейных затрат труда.

¹⁰ Вопросы о бюджете были адресованы не семье как совокупности всех проживающих в данной квартире (частном доме), а домохозяйству как совокупности домоладцев, которые не только постоянно проживают вместе, но и имеют общий бюджет основных расходов.

Практически половина трудовых затрат приходится на домашнее хозяйство. И в целом объем домашнего труда превышает в нашем случае масштабы рыночного труда.

В садово-огородном или/и личном подсобном хозяйстве работают около половины обследованных семей. Труд в подсобном хозяйстве по своим масштабам не очень значителен, но все же составляет по три часа на человека в среднем в неделю. Основная нагрузка приходится на летний период (здесь занятость значительно выше), в зимний период она практически отсутствует.

Все это касалось двух супругов в целом. А на что тратят свое время каждый из них? Данные содержатся в таблице 5.

Таблица 5. Структура труда супругов

		Виды труда			
		Рыночный	Домашний	Подсобный	Совокупный
Мужчины	Часы в неделю	38,0	23,0	4,7	65,7
	Доля (%)	55,3	37,3	7,4	100
Женщины	Часы в неделю	25,7	47,2	4,8	77,7
	Доля (%)	30,3	63,7	6,0	100

Таковы исходные данные¹¹. Теперь проверим наши основные гипотезы, касающиеся механизма распределения труда между супругами.

8. Проверка гипотез о механизмах распределения труда

1. *Гипотеза уравнительного соучастия, или эгалитарного распределения труда: затраты труда распределяются между супругами относительно равномерно.*

Эта гипотеза не подтвердилась. И хотя уровень совокупных затрат труда у мужчины и женщины относительно близок, но эгалитарным распределением это не назовешь. Так, на мужчину приходится 45%, на женщину – 55% семейного времени (табл. 6), соответственно у женщины совокупные затраты труда в неделю составляют около 78 часов, у мужчины - 66 часов. Это означает, что в среднем (с учетом выходных) трудовой день женщины на полтора часа длиннее. Согласимся, что многие могли ожидать большего неравенства.

¹¹ Интересно сравнить наши данные с результатами обследований бюджетов времени 155 мужчин и 185 женщин г. Пскова, проведенного в 1998 г. (т.е. в год нашего опроса) В.Д.Патрушевым и Т.М.Карахановой. Несмотря на разные выборки и разницу в методиках сбора данных, некоторые результаты на удивление близки. Например, рыночный труд в данных бюджетов времени оценен как 38 часов в неделю у мужчин и 23 часа у женщин, что практически совпадает с нашими данными (см. табл. 5). Масштабы домашнего труда по данным коллег более скромные – 21,1 и 30,5 часов соответственно. В нашем случае значительно более высока оценка домашней нагрузки женщин, тогда как масштабы домашнего труда мужчин в двух исследованиях близки - 21 и 23 часа в неделю соответственно. Что же касается труда в подсобном хозяйстве, то данные Патрушева и Карахановой сильно занижены по сравнению со среднегодовым уровнем, ибо их обследование проводилось в ноябре-январе, т.е. в "мертвый сезон". Вполне естественно, эти затраты труда оказались минимальны – 0,3 часа в неделю для мужчины и 0,2 часа для женщины [Караханова 1999, с. 110-112].

Что касается отдельных видов труда, то наиболее близки к идеалу эгалитарности трудовые затраты в личном подсобном хозяйстве. Женщины и здесь трудятся больше, чем мужчины, но разница между ними минимальна - 51% против 49%¹². Труд в саду и огороде - дело поистине коллективное. Люди выезжают вместе и трудятся бок о бок. Любопытно, что распределение подсобного труда не зависит ни от каких параметров - демографических, профессиональных, материальных. Это особый мир, здесь никто не имеет преимуществ или поблажек¹³.

На этом, впрочем, эгалитарная идиллия заканчивается. Рыночный труд распределен уже весьма неравномерно. На долю мужчин приходится 62%, на долю женщин - лишь 38% рыночных усилий семьи. Мужчины по-прежнему более активно представлены на рынке труда. А вот в частной сфере мы видим обратную картину: на долю мужчин приходится менее трети (31%) семейных затрат домашнего труда, тогда как женщине достается, соответственно, 69%. Таким образом, более высокая общая трудовая нагрузка женщины связана преимущественно с домашним трудом, хотя разрыв частично компенсируется большей загруженностью мужчин на рынке труда (табл. 6).

Таблица 6. Сравнительный вклад супругов в совокупный семейный труд (%)

	Виды труда			
	Рыночный	Домашний	Подсобный	Совокупный
Доля мужчины	62	31	49	45
Доля женщины	38	69	51	55
Всего	100	100	100	100

2. Гипотеза дифференцированной трудовой активности, или неравной дееспособности супругов. Кто более активен в одной сфере трудовых занятий, оказывается относительно более активным и в другой сфере.

Данная гипотеза в целом не подтвердилась. По нашим данным, нет однозначной связи между рыночным и подсобным трудом, а рыночный и домашний труд находятся в обратной зависимости. Чем больше мужчина вкладывается в оплачиваемую занятость, тем меньше времени он тратит на домашние обязанности и на труд в личном подсобном хозяйстве. У женщин активности сразу на всех фронтах тоже не наблюдается. Единственное исключение составляет соотношение труда в домашнем и личном подсобном хозяйствах: с ростом одного растет и другое. Впрочем, это касается в основном мужчин, домашняя нагрузка которых сопровождается ростом труда в подсобном хозяйстве (таких мужчин принято называть «хозяйственными»). У женщин связь между количеством часов, затраченных в домашнем и подсобном хозяйствах, не обнаружена.

¹² Вывод о практически равном вкладе супругов в подсобное хозяйство совпадает с данными опроса 4023 городских домохозяйств, проведенного в то же самое время Институтом сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО) в Кемерово, Люберцах, Самаре и Сыктывкаре [Алашеев и др. 1999, с. 145], а также с результатами, полученными на основе данных РМЭЗ [Rands 1997].

¹³ Это служит еще одним доказательством целесообразности отделения труда в садах и огородах от домашнего труда (часто они просто суммируются).

Таким образом, мы видим, что безудержного трудового порыва сразу по всем направлениям не наблюдается. Увеличение трудового бремени в одной сфере труда, с некоторыми исключениями, приводит к экономии усилий в другой сфере (возможно, просто не остается времени и сил).

3. Гипотеза эффективной специализации, или распределения труда между супругами. Если один из супругов берет на себя одни обязанности, другой старается взять на себя другие.

Эта гипотеза имеет куда больше эмпирических оснований. Ибо чем выше доля времени, затрачиваемого одним из супругов (не важно, мужчиной или женщиной) на рынке труда, тем меньше доля времени, уделяемого домашнему хозяйству (табл. 7-8). С этой точки зрения поведение супругов выглядит довольно рациональным и, в общем, соответствует представлениям экономической теории о том, как должны вести себя «нормальные средние люди» в «обычной» семье.

Однако при более детальном рассмотрении картина дополняется одним очень важным штрихом. Увеличение занятости мужчины на рынке труда, действительно, вынуждает женщину уделять больше времени домашнему хозяйству (с ее занятостью в подсобном хозяйстве связь, скорее, обратная). А вот в случае с женщинами все обстоит несколько иным образом. Если женщина больше часов проводит на работе, то мужчина отнюдь не начинает больше выкладываться на домашнем фронте - подобная связь отсутствует. Иными словами, увеличение оплачиваемой занятости позволяет женщине снять с себя часть домашних обязанностей (ее доля в домашнем труде снижается), но эти обязанности не перекадываются на плечи мужчины (его домашняя занятость возрастает только относительно, а не абсолютно) (табл. 7-8). Эти домашние обязанности «подвисают», возможно, в ущерб домашнему благополучию и комфорту или подхватываются другими членами семьи (сестрами, матерями и бабушками).

Таким образом, рационализация в распределении труда между супругами в духе homo economicus, очевидно, существует, но реализуема прежде всего мужчинами. Жизнь женщины в стандарты «экономического человека» пока не вписывается.

Таблица 7. Рыночный труд мужчины и распределение домашнего труда супругов

	Рыночный труд мужчины (часы в неделю)			
	0	1-40	41-50	Более 50
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	26	24	22	20
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	42	48	47	50
Доля домашнего труда мужчины (%)	36	31	30	27
Доля домашнего труда женщины (%)	64	69	70	73

Таблица 8. Рыночный труд женщины и распределение домашнего труда супругов

	Рыночный труд женщины (часы в неделю)		
	0	1-40	Более 40
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	54	45	42
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	23	23	22
Доля домашнего труда женщины (%)	72	68	67
Доля домашнего труда мужчины (%)	28	32	33

4. *Гипотеза экономического утилитаризма, или максимизации дохода. С ростом доли дохода в семейном бюджете основной кормилец (не важно, мужчина или женщина) снижает затраты труда в домашнем и личном подсобном хозяйстве.*

Рациональность разделения труда с экономической точки зрения связана не только с распределением трудовых часов, но и с относительным уровнем получаемых доходов. И денежное измерение способно внести серьезные коррективы в представления о механизмах распределения семейного труда. Заметим, что в опрошенных семьях мужчины в среднем обеспечивали 60% доходов семейного бюджета, на женщин приходилось значительно меньше - 33%. Оставшаяся часть вносилась другими членами экономической семьи.

Данные о семейных доходах подтверждают гипотезу об эффективной специализации в рамках совокупных трудозатрат. Чем больший доход приносится в дом мужчиной, тем меньше его доля в домашнем и подсобном труде (хотя снижение и не радикально). При этом абсолютные затраты мужчины на домашний труд почти не снижаются, зато женщина начинает больше работать по дому. Если же возрастает роль женщины как кормильца семьи, она также слагает с себя часть домашних обязанностей (на занятости в подсобном хозяйстве это не сказывается). Перелом достигается, когда заработки женщины начинают покрывать более одной четверти семейного бюджета. Однако при росте денежного вклада женщины домашний труд мужчины растет лишь в относительном, но не в абсолютном выражении (табл. 9-10). Утилитаристские законы работают в большей степени на мужчину.

Таблица 9. Доходы мужчины и распределение домашнего труда супругов

	Доля доходов мужчины в семейном бюджете		
	50 % и менее	51-75 %	76-100 %
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	24	22	22
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	43	46	56
Доля домашнего труда мужчины (%)	33	31	28
Доля домашнего труда женщины (%)	67	69	72

Таблица 10. Доходы женщины и распределение домашнего труда супругов

	Доля доходов женщины в семейном бюджете		
	50 % и менее	51-75 %	76-100 %
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	52	44	44
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	22	24	24
Доля домашнего труда женщины (%)	72	68	66
Доля домашнего труда мужчины (%)	28	32	34

5. *Гипотеза домашней эксплуатации. Домашний труд в значительной степени ложится на плечи женщины и не зависит от рыночной нагрузки супругов.*

Эта крайне популярная гипотеза не подтвердилась. Мы уже указывали на то, что возрастание нагрузки женщины на рынке труда влечет за собой снижение ее домашних забот в абсолютном и в относительном выражении. Что, впрочем, не освобождает женщину от работы в садово-огородном и личном подсобном хозяйствах, но там трудовая нагрузка все же не столь велика. Если занятость мужчины на рынке снижается, то его вклад в домашнее хозяйство, пусть не значительно, но растет, то есть происходит частичное перераспределение обязанностей. Хотя общая трудовая нагрузка, лежащая на плечах женщины, более тяжела, все-таки говорить о «двойной нагрузке» мы, видимо, не можем.

9. Проверка гипотез о неравенстве в распределении рыночного и домашнего труда

Какие же факторы влияют на неравномерное распределение рыночного и домашнего труда? Что удерживает женщину в домашнем хозяйстве в ущерб рыночной занятости (или загоняет ее в домашнее хозяйство) - привязанность к малым детям, традиционные представления о том, что «место женщины на кухне»? А может, женщина и не хочет выходить на работу? При высоком уровне материальной обеспеченности семьи женщина может добровольно остаться дома - заниматься собой и детьми. Но что тогда гонит другую женщину на рынок труда - нехватка средств к существованию, возможность переложить домашние заботы на других родственников, потребность в самореализации? Разумеется, мы не в состоянии в полной мере ответить на эти сложные вопросы. Однако надеемся пролить свет хотя бы на некоторые аспекты данной проблемы.

1. *Гипотеза дифференцированной семейной привязанности. Наличие детей и иждивенцев привязывает женщину к домашнему хозяйству.*

Что происходит, если в семье появляются несовершеннолетние дети? По нашим данным, прежде всего, возрастает общая нагрузка родителей. Приходится уделять больше времени домашним обязанностям и, вдобавок, пытаться больше зарабатывать

на рынке труда для поддержания привычного уровня жизни. Соответственно, на личное подсобное хозяйство времени и сил остается меньше¹⁴.

Вопреки нашим ожиданиям, с появлением детей занятость на рынке труда и в домашнем хозяйстве возрастает как у женщины, так и у мужчины. Серьезного перераспределения трудовых затрат между супругами не наблюдается. Дополнительное бремя увеличивается, но происходит это относительно равномерно. Другое дело, что в случае с домашним трудом возрастает и без того немалый разрыв между женщиной и мужчиной в часах времени, которое уходит на домашние дела (табл. 11). Однако перераспределительная гипотеза, которая казалась столь очевидной, простого подтверждения не нашла¹⁵.

Таблица 11. Рыночный труд мужчины и распределение домашнего труда супругов

	Количество детей до 16 лет		
	Нет	Один	Два и более
Рыночный труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	33	42	45
Рыночный труд женщины (часы в неделю, в среднем)	23	28	30
Доля рыночного труда мужчины (%)	61	63	63
Доля рыночного труда женщины (%)	39	37	37
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	19	26	27
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	39	54	61
Доля домашнего труда мужчины (%)	31	31	30
Доля домашнего труда женщины (%)	69	69	70

Теперь рассмотрим влияние общего числа иждивенцев, под которыми понимаются члены семьи (взрослые и дети), вклад которых в семейный бюджет равен нулю или составляет незначительную долю, не превышающую 5-10% бюджета. Мы рассчитали несложный индекс иждивенческой нагрузки, равный доле иждивенцев в составе семьи, и получили на его основе следующую картину.

С ростом иждивенческой нагрузки, как и в случае с несовершеннолетними детьми, обоим супругам приходится работать больше. Но существенная разница состоит в том,

¹⁴ Данные об уменьшении занятий подсобным хозяйством с появлением детей не соответствуют результатам, полученным ИСИТО в апреле 1998 г., хотя вывод о прямой связи между общим размером семьи и занятостью в подсобном хозяйстве верен и в нашем случае [Алашеев и др. 1999, с. 141].

¹⁵ В данной работе мы не анализируем распределение нагрузки по отдельным видам домашнего труда. По свидетельствам других авторов, уход за детьми в решающей степени остается заботой женщины. В то же время мужчины начинают уделять больше времени покупкам, уборке, мытью посуды.

что рыночный труд устойчиво растет прежде всего у мужчин. У женщины занятость на рынке труда изменяется более сложным образом. Появление лиц на иждивении заставляет ее работать больше для поддержания жизненного уровня семьи. Но если доля иждивенцев относительно числа кормильцев достигает 2:1 и более, то рыночный труд женщины резко снижается. В этой группе велика доля домохозяек (табл. 12). С домашним трудом противоположная ситуация: его рост демонстрируют, прежде всего, женщины. Мужчина не берет на себя дополнительных обязанностей, концентрируясь на возможности дополнительных заработков. В целом можно считать, что в случае с «иждивенцами» гипотеза подтвердилась. Впрочем, надо иметь в виду, что семей, где единственным кормильцем является мужчина, в нашей выборке было 8%, тогда как женщин, приносящих 100% семейного дохода, был всего 1%.

Таблица 12. Иждивенческая нагрузка семьи и распределение труда супругов

	Число иждивенцев/число кормильцев			
	0	1:2	1:1	2:1 и более
Рыночный труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	29	42	43	48
Рыночный труд женщины (часы в неделю, в среднем)	23	33	30	14
Доля рыночного труда мужчины (%)	59	56	61	80
Доля рыночного труда женщины (%)	41	44	39	20
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	21	22	25	23
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	40	44	50	64
Доля домашнего труда мужчины (%)	32	30	32	26
Доля домашнего труда женщины (%)	68	70	68	74

2. Гипотеза возрастного уравнивания. Чем старше становятся супруги, тем более эгалитарным выглядит разделение труда в семье.

Данная гипотеза подтверждается только в отношении рыночного труда, да и то с определенными оговорками. В качестве показателя возраста семьи мы использовали среднюю арифметическую от возраста двух супругов. Мужчины достаточно активны на рынке труда в течение всего трудоспособного возраста. Женщины до 35 лет заняты в рыночной сфере значительно меньше, затем их активность возрастает. Соответственно, доля мужчины в семейной оплачиваемой занятости с возрастом снижается. Исключение составляют те, кому за 60. В этом возрасте масштабы оплачиваемой занятости обоих супругов резко падают, но доля рыночной занятости мужчины решительно возрастает - работают в пенсионном возрасте чаще именно мужчины (табл. 13).

С домашним трудом история выглядит несколько иначе. По мере перехода к старшим возрастным группам вовлеченность в домашний труд обоих супругов снижается. Представления о том, что с возрастом женщина уделяет все больше времени

домашнему хозяйству, кажутся не обоснованными. Более того, у женщин наблюдается спад такой активности после 40-45 лет. Немного увеличиваются затраты домашнего труда обоих супругов в пенсионном возрасте, когда многие прекращают работать на рынке труда, но вот перераспределения домашнего труда между женщиной и мужчиной с изменением возраста не происходит (табл. 13). Средние величины домашнего труда слабо зависят от возраста.

Таблица 13. Возраст семьи и распределение труда супругов

	Возраст семьи (среднее число лет)			
	35 и менее	36-45	46-59	60 и более
Рыночный труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	45	44	40	12
Рыночный труд женщины (часы в неделю, в среднем)	24	32	32	6
Доля рыночного труда мужчины (%)	68	61	56	68
Доля рыночного труда женщины (%)	32	39	44	32
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	25	23	20	24
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	52	51	41	43
Доля домашнего труда мужчины (%)	31	30	31	32
Доля домашнего труда женщины (%)	69	70	69	68

3. Гипотеза неизжитой патриархальности. Семьи с более низким уровнем человеческого капитала воспроизводят патриархальное разделение труда.

Образование является важным фактором, который, как хотелось бы думать, влияет на структуру семейных отношений и, в том числе, на распределение трудовых обязанностей. В рамках данной гипотезы мы исходили из предположения, что более образованные люди придерживаются более «современной» (то есть более эгалитарной) модели внутрисемейных отношений. Под семейным человеческим капиталом мы понимаем количество лет, затраченных обоими супругами на все виды образования и профессиональной подготовки.

Увы, гипотеза не подтвердилась. С ростом образования супругов увеличивается их занятость на рынке труда, а также роль оплачиваемой занятости в совокупной трудовой нагрузке обоих партнеров. На перераспределение труда (как рыночного, так и домашнего) это никак не влияет. Высокообразованные семьи в этом смысле мало отличаются от низкообразованных.

Картина не меняется, если взять уровень образования каждого из супругов отдельно. Более образованные мужчины не проявляют большей «сознательности» в выполнении домашних обязанностей, хотя и не уклоняются от них по сравнению с менее образованными. Сказать, что менее образованные женщины тратят больше времени на домашнее хозяйство, мы тоже не можем.

Правда, обнаружены подвижки в подсобном труде. В более образованных семьях женщины менее охотно копаются в саду и огороде, и более весомая часть этого труда выполняется мужчинами. С чем это связано, объяснить не так просто.

4. Гипотеза компенсирующего третьего. Трудовая поддержка других членов семьи снижает степень неравенства между супругами в домашнем труде.

Если вместе с супругами живут их родители или другие взрослые родственники, то они, как правило, могут помочь в домашних делах. А поскольку доля женщины в домашнем труде выше, то она, соответственно, больше нуждается в такой помощи.

Говорить о безусловном подтверждении данной гипотезы не приходится. Да, при поддержке других взрослых членов семьи оба супруга могут спокойно увеличивать свою рыночную занятость, которая возрастает в этом случае и по количеству рабочих часов, и по удельному весу в общей трудовой нагрузке каждого из супругов. При этом для женщины важно наличие хотя бы одного взрослого человека, рост их числа в ее рыночной занятости ничего не меняет.

Увеличение рыночного труда происходит за счет сокращения домашних обязанностей. Но вот перераспределения домашнего труда между супругами не обнаружено (табл. 14). Это означает, что мужчина и женщина примерно в равной мере выигрывают от родственной поддержки и получают возможность перераспределить свои усилия в пользу оплачиваемой занятости, что не ведет к росту эгалитарности в их отношениях.

Таблица 14. Наличие других взрослых членов семьи и распределение труда супругов

	Количество других взрослых в семье		
	Нет	Один	Два и более
Рыночный труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	35	41	46
Рыночный труд женщины (часы в неделю, в среднем)	23	30	30
Доля рыночного труда мужчины (%)	63	60	63
Доля рыночного труда женщины (%)	37	40	37
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	24	22	19
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	49	45	42
Доля домашнего труда мужчины (%)	32	30	30
Доля домашнего труда женщины (%)	68	70	70

5. Гипотеза статусных преимуществ. Повышение должностного статуса мужчины усиливает неравенство в домашнем труде в его пользу. Повышение должностного статуса женщины производит уравнивающий эффект.

Мы выделили четыре социально-профессиональные группы: руководители всех уровней; специалисты (работают на местах, требующих высшего образования);

служащие (работают на местах, не требующих высшего образования) и рабочие. Социально-профессиональный статус определялся только для работающей части респондентов.

Гипотеза не была опровергнута только для одной категории работников - руководителей, да и здесь применительно в основном к мужчинам. Мужчина-руководитель, действительно, больше времени проводит на работе, значительно меньше внимания уделяет домашним обязанностям и, соответственно, его доля в рыночном труде выше, а в домашнем - ниже. Прочие категории работников по этому основанию между собой практически не различаются. Что же касается женщин, то изменения их должностных статусов на интересующие нас параметры не влияет. Даже если женщина оказывается руководителем, ей, конечно, приходится больше времени проводить на службе, но кардинального изменения в совокупном труде это не вызывает.

Возможные предположения о тяготении семей рабочих к традиционному разделению труда тоже не подтвердились. Распределение трудовой нагрузки оказывается относительно нейтральным по отношению к социально-профессиональному статусу (за исключением высших должностных категорий) (табл. 15-16).

Таблица 15. Социально-профессиональный статус мужчины и распределение труда супругов (N = 342)¹⁶

	Социально-профессиональный статус мужчины			
	Руководитель	Специалист	Служащий	Рабочий
Рыночный труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	51	42	44	44
Рыночный труд женщины (часы в неделю, в среднем)	22	29	30	30
Доля рыночного труда мужчины (%)	74	65	62	64
Доля рыночного труда женщины (%)	26	35	38	36
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	17	23	25	24
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	48	48	46	50
Доля домашнего труда мужчины (%)	26	31	33	31
Доля домашнего труда женщины (%)	74	69	67	69

¹⁶ Социально-профессиональный статус определялся только для работающих респондентов.

Таблица 16. Социально-профессиональный статус женщины и распределение труда супругов (N = 274)

	Социально-профессиональный статус женщины			
	Руководитель	Специалист	Служащая	Рабочая
Рыночный труд женщины (часы в неделю, в среднем)	44	37	38	40
Рыночный труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	43	42	42	44
Доля рыночного труда женщины (%)	53	50	50	48
Доля рыночного труда мужчины (%)	47	50	50	52
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	44	44	46	45
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	26	23	23	22
Доля домашнего труда женщины (%)	65	68	69	69
Доля домашнего труда мужчины (%)	35	32	31	31

6. *Гипотеза растущего благосостояния. Низкий уровень семейных доходов заставляет женщину искать работу на рынке труда. В свою очередь, более высокий уровень доходов и материального благосостояния семьи позволяет женщине освободиться от рыночного труда.*

Уровень материального благосостояния измерялся нами по трем взаимодополняющим показателям: уровень текущих среднедушевых доходов семьи; имущественная обеспеченность (число предметов потребления длительного пользования из стандартного набора) и, наконец, субъективная оценка материальной обеспеченности (по стандартной шкале ВЦИОМ).

Гипотеза в целом подтверждения не нашла. Возрастающий уровень материального благосостояния не освобождает женщину от рыночной занятости (вполне вероятно, более высокий материальный достаток и поддерживается благодаря тому, что женщина не покидает рынка труда). С ростом имущественной обеспеченности рыночная нагрузка женщины даже возрастает. Правда, с ростом двух прочих параметров (доходы и субъективные оценки) доля женщины в семейном рыночном труде имеет некоторую тенденцию к снижению, но происходит это, главным образом, за счет серьезного увеличения рыночной занятости мужчины.

Итак, относительная обеспеченность не означает ни ухода женщины с рынка труда, ни увеличения ее домашней нагрузки. Доля домашнего труда женщины возрастает только по параметру текущих доходов, но даже и в этом случае не наблюдается связи с количеством часов, затрачиваемых на ведение домашних дел. Словом, «втягивания» в домашнее хозяйство тоже нет (табл. 17).

Влияние материального благосостояния на занятость на садово-огородных участках и в личном подсобном хозяйстве - противоречиво, поскольку зависит от конкретных показателей. Более высокий уровень текущих доходов ведет к абсолютному и относительному уменьшению интереса к подсобному труду¹⁷. С имущественной обеспеченностью, наоборот, связь прямая. Для работы на земле нужно как минимум иметь участок. Чтобы работать там регулярно, городская семья, вдобавок, должна иметь загородное строение, а желательно еще и машину, чтобы добираться до места. Что же касается связи между субъективными оценками материального положения с занятостью в подсобном хозяйстве, то она не выявлена.

Добавим, что рост материального благосостояния в большей степени связан с изменением рыночных позиций мужчины. На положение женщины он особого влияния не оказывает.

Таблица 17. Душевые доходы семьи и распределение труда супругов (N = 437)

	Степень обеспеченности по душевым доходам			
	Бедные	Малообесп.	Среднеобесп	Обеспечен.
Рыночный труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	28	37	42	51
Рыночный труд женщины (часы в неделю, в среднем)	19	26	30	28
Доля рыночного труда мужчины (%)	62	61	63	66
Доля рыночного труда женщины (%)	38	39	37	34
Домашний труд мужчины (часы в неделю, в среднем)	30	24	17	20
Домашний труд женщины (часы в неделю, в среднем)	53	47	44	41
Доля домашнего труда мужчины (%)	34	32	26	32
Доля домашнего труда женщины (%)	66	68	74	68

7. Гипотеза прогрессивности столичной жизни. Жители Москвы демонстрируют более эгалитарный стиль в распределении рыночного и домашнего труда.

Анализ данных не дает оснований для подобного утверждения. Рыночный труд столичных мужчин продолжительнее, чем у их собратьев в Нижнем Новгороде и Иваново; выше и доля рыночного труда в совокупных трудовых затратах. Что же

¹⁷ Существуют и полностью противоположные оценки: с ростом душевого дохода увеличиваются затраты времени в ЛПХ, поскольку, дескать, «люди с высокими доходами обладают более сильной мотивацией к повышению благосостояния» [Жеребин, Романов 1998, с. 38].

касается домашнего труда, то никаких «столичных веяний» не наблюдается¹⁸. Единственное различие связано с трудом в подсобных хозяйствах. Немосквичи больше времени проводят в садах и огородах. Это касается и абсолютной продолжительности подобной деятельности супругов, и удельного веса подсобного труда в общих трудовых затратах семьи. Видимо, дело не в природной лени москвичей, а в больших расстояниях до участков, что создает им дополнительные трудности.

10. Некоторые выводы

1. Труд в семье распределяется между супругами неравномерно. Бремя женщины более велико, но главные различия касаются не столько совокупной трудовой нагрузки, сколько неравного распределения отдельных видов труда.
2. Тяготы рыночной занятости больше выпадают на долю мужчины, а домашние хлопоты в большей степени ложатся на женщину. Труд на садово-огородных участках и в личных подсобных хозяйствах распределен между супругами практически равномерно.
3. Распределение рыночного и домашнего труда происходит относительно «рационально»: когда один супруг берет на себя одно, его/ее половина в большей степени берет на себя другое. Но эта «рациональность» больше касается мужчины. Со стороны женщины подобное перераспределение имеет серьезные ограничения.
4. Экономическая независимость женщины в большинстве случаев сомнительна. Однако ограниченность рыночных возможностей женщины отчасти компенсируется заметно большими властными полномочиями в решении вопросов домашнего хозяйства [Римашевская и др. 1999, с. 135, 152-153].
5. «Домашняя эксплуатация» существует в том смысле, что женщина, действительно, вынуждена больше времени уделять домашнему хозяйству. Но не правомерно говорить о том, что домашний труд является чистым «довеском» к ее оплачиваемой занятости. Здесь вступают в дело частичные компенсаторные механизмы.
6. В целом данные свидетельствуют о более ограниченных возможностях женщины в разделении семейного труда. Мы далеко ушли от чисто традиционной (патриархальной) модели взаимоотношений, но и до равенства (если оно вообще возможно) нам еще довольно далеко. Впрочем, неравенство касается не всех аспектов отношений. И некоторые «очевидные» вещи не подтвердились данными. Иными словами, дискриминация женщины существует, но о грубой эксплуатации речь не идет.
7. Жизненный цикл женщины характеризуется большей неравномерностью, особенно в части рыночной занятости, что проявляется в период рождения и воспитания детей, а также достижения пенсионного возраста. У мужчины этот цикл носит более сглаженный характер.

К сожалению, наши данные представляют моментный срез и не позволяют говорить о тенденциях, в каком направлении идут изменения¹⁹. Мы также не задавали вопросы о

¹⁸ Впрочем, продолжительность домашнего труда – не единственная его характеристика. «Столичные веяния» прослеживаются, скорее, в формах и функциях домашней экономики, а также в привлекаемых ресурсах [Барсукова 2000].

¹⁹ По данным уже упоминавшихся обследований бюджетов времени, за последние три десятилетия произошли заметные сдвиги в распределении домашнего труда между супругами. Недельные затраты домашнего труда мужчины возросли на 3,4 часа, в то же время выполнение домашних обязанностей женщиной сократилось на 5,4 часа. В результате

том, насколько супруги удовлетворены сложившимся распределением труда в семье. По некоторым свидетельствам, несмотря на существующее неравенство, степень удовлетворенности положением дел мужчин и женщин достигает 75-90 % (женщины, естественно, удовлетворены в меньшей степени) [Римашевская и др. 1999, с. 124]. По другим оценкам, распределением домашних обязанностей удовлетворены чуть менее половины российских женщин [Здравомыслова, Арутюнян 1998, с. 33]. Однако именно женщины чаще мужчин испытывают удовлетворение от домашних дел (по сравнению с работой в общественном хозяйстве и в ЛПХ). Так, несмотря на многие сетования, домашний труд приносит удовлетворение 39,6% женщин и 29,8% мужчин [Артемов 1999, с. 587]. И даже если появляется неудовлетворенность, она редко перерастает в безысходный конфликт.

Вместо заключения

Авторы данной статьи не являются специалистами в области гендерной социологии (и не претендуют на этот статус). Речь идет о заинтересованном взгляде со стороны. И этот взгляд видит немалые различия между социологией гендерных отношений и неумным феминизмом, который исходит из идеала справедливости, понимаемой (вполне в ортодоксальном марксистском духе) как равенство во всем.

Феминистская идеология все рассматривает через призму долженствования. В противовес этому, социология гендера не должна ставить выводы впереди исследования. Она призвана проблематизировать даже столь «очевидные» вещи, как дискриминацию женщин в семье, и подходить к вопросу беспристрастно и не агрессивно. Уже не раз указывалось на то, что социология гендера не должна ограничиваться только одной женской перспективой и смотреть на все вопросы с позиций современной женщины-интеллектуалки. Без самостоятельного высвечивания мужской перспективы данная отрасль социологии останется безнадежно однобокой. Будем надеяться, что она переболеет детской болезнью феминизма и откажется от табуирования мужской перспективы, от наклеивания ярлыков – «сексизм», «мачизм», «традиционализм». Мы надеемся, что данная статья внесет свой скромный вклад в формирование именно такой гендерной социологии.

разрыв между вкладом женщины и мужчины в домашнее хозяйство сократился с 2,6 раза до 1,6 раза [Караханова 1999, с. 113]. Напомним, что по нашим данным, этот разрыв несколько больше и составляет как минимум 2 раза. Схожие оценки у В.А. Артемова, свидетельствующего о разрыве в 2,7 раза (1990 г., г. Рубцовск). Подчеркнем, что речь идет о городе. На селе разрыв в домашнем труде почти пятикратный. Однако на селе едва ли разумно отделять домашний труд от труда в ЛПХ, а их совокупное значение свидетельствует все о той же двукратной разнице вне рыночного труда супругов [Артемов 1997, с. 117]. Нелишне упомянуть и региональную специфику. В частности, «у населения городов восточной части страны разрыв в общей трудовой нагрузке мужчин и женщин был больше, чем в европейской части (естественно, не в пользу женщин)» [Патрушев 1998, с. 463].

Литература

1. *Алашеев С., Варшавская Е., Карелина М.* Подсобное хозяйство городской семьи // Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабашиной и С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999. С. 127-155.
2. *Арутюнян М.* Особенности семейного взаимодействия в семьях с различным распределением бытовых ролей. М., 1984.
3. *Артемов В.А.* Тенденции изменения повседневной деятельности населения в 1970-1990-е годы // Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 573-593.
4. *Артемов В.А.* О семейной экономике // ЭКО. 1997. № 4. С. 113-123.
5. *Барсукова С.* Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России // Мир России. 2000. № 1. С. 52-68.
6. *Гершуни Дж.* Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 343-355.
7. *Дэвис К., Мур У.* Некоторые принципы стратификации // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М., 1992. С. 160-177.
8. *Жеребин В.М., Романов А.Н.* Экономика домашних хозяйств. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
9. *Здравомыслова О.М.* Женские роли // Тенденции социокультурного развития России. 1960-1990 гг. / Отв. ред.: И.А. Бутенко, К.Э. Разлогов. М., 1996.
10. *Здравомыслова О.М., Арутюнян М.Ю.* Российская семья на европейском фоне. М.: Эдиториал УРСС, 1998.
11. *Калабихина И.Е.* Некоторые аспекты теоретического анализа домохозяйства // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 1995. № 5. С. 28-40.
12. *Караханова Т.М.* Домашний труд и быт городских жителей: 1965-1998 гг. // Социологический журнал. 1999. № 3-4. С. 110-115.
13. *Мезенцева Е.* Гендерная экономика: теоретические подходы // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 54-65.
14. Методика изучения бюджетов времени трудящихся (сборник материалов) / Науч. ред. В.Д. Патрушев. Новосибирск: ИЭиОПП, 1966.
15. *Патрушев В.* Бюджеты времени различных социальных групп и территориальных общностей // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998. С. 452-471.
16. *Поллак Р.* Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. № 6. С. 50-73.
17. *Радаев В.В.* Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 1998.
18. *Римашевская Н., Ванной Д., Малышева М. и др.* Разделение труда в семье и принятие решений // Окно в русскую частную жизнь. Супружеские пары в 1996 году. М.: Academia, 1999. С. 113-153.

19. *Струмилин С.Г.* Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982.
20. *Barrett M., McIntosh M.* The family wage. Capital and Class, 1980. P. 51-72.
21. *Becker G.S.* A theory of the allocation of time // The Economic Journal. 1965. Vol. 80. P. 493-517.
22. *Becker G.S.* A treatise on the family. Harvard: Harvard University Press, 1981.
23. *Ben-Porath Y.* Economics and the family — match or mismatch? // Journal of Economic Literature. 1982. Vol. 20. P. 52-64.
24. *Berger J., Fisek M.H., Norman R.Z., Zeiditch M. Jr.* Status characteristics and social interaction: An expectation states approach. New York: Elsevier, 1977.
25. *Berk S.F.* The gender factory. New York: Plenum Press, 1985.
26. *Blood R.O., Wolfe D.M.* Husbands and wives. Glencoe: Free Press, 1960.
27. *Bott E.* Family and social network. London: Tavistock, 1957.
28. *Brown G., Harris T.* The social origins of depression. London: Tavistock, 1978.
29. *Eskilson A., Wiley M.* Sex composition and leadership in small groups // Sociometry. 1976. No. 39. P. 183-194.
30. *Freud S.* New introductory lectures on psycho-analysis. New York: Norton, 1933.
31. *Geerken M., Gove W.* At home and at work: The family's allocation of labour, Beverly Hills: Sage Publications, 1983.
32. *Gershuny J.I., Pahl R.E.* Work outside employment: Some preliminary speculations // New Universities Quarterly. 1979. No. 34. P. 120-135.
33. *Goode W.* The family. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1964.
34. *Gronau R.* Home production — a survey // Handbook of labor economics. Vol. I / Ed. by O. Ashenfelter and R. Layard. Amsterdam: Elsevier Science Publishers BV, 1986. P. 273-304.
35. *Harris C.C.* The family and industrial society. London: Alien and Unwin, 1983.
36. *Hill M.S.* Pattern of time use // Time, goods, and well being / Ed. by F.T. Juster and F.P. Stafford. Michigan: Surgey Research Center, 1983.
37. *Homey K.* Feminine psychology. New York: Norton, 1967.
38. *Jowell R., Witherpoon S.* (eds.) British social attitudes. Gower: Aldershot, 1985.
39. *Kanter R.M.* Men and women of the corporation. New York: Basic, 1977.
40. *Kessler R., McCrae J.* The effect of wives' employment on the mental health of married men and women // Journal of Health and Social Behavior. 1982, No. 47. P. 216-227.
41. *Land H.* The family wage // The woman question / Ed. By M. Evans. London: Fontana, 1981. P. 289-296.
42. *Lopata H.Z.* Occupation housewife. New York: Oxford University Press, 1971.
43. *Luxton M.* More than a labour of love. Toronto: Women's Press, 1980.
44. *Oakley A.* The sociology of housework. London: Robertson, 1974.
45. *Pahl R.E.* Divisions of labour. Oxford: Basil Blackwell, 1984.

46. *Parsons T.* Family, socialisation and interaction process. London: Routledge and Kegan Paul, 1956.
47. *Pleck J.H.* Working wives, working husbands. Beverly Hills: Sage Publications, 1985.
48. *Rands, T.* The Division of Labor in Post-Soviet Russia. Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, 1997.
49. *Ridgeway C.L.* Conformity, grouporiented motivation, and status attainment in small groups // *Social Psychology*. 1978. No. 41. P. 175-188.
50. *Robinson J.P.* How Americans use time. New York: Praeger, 1977.
51. Time use change in Finland in the 1980s. Helsinki: Central Statistical Office, 1990.
52. *Young M., Willmott P.* Family and kinship in East London. London: Routledge and Kegan Paul, 1957.
53. *Zeiditch M. Jr.* Role differentiation in the nuclear family: A comparative study // *Family, socialization and interaction processes* / Ed. by T.Parsons, R.F.Bales. Glencoe: Free Press, 1955. P. 307-352.

Взгляд из регионов

ИР Проблемы неформальной экономики продвигаются все ближе к центру внимания экономистов и социологов. В дальнейшем мы также планируем уделять особое место данной теме.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ В СИБИРСКОМ СЕЛЕ

Фадеева Ольга Петровна

Институт экономики и ОПП СО РАН (г. Новосибирск)

E-mail: fadeeva@ieie.nsc.ru

Десятилетие аграрных реформ в постсоветской России не только не решило проблему становления эффективной многоукладной сельской экономики, но и вызвало заметное ухудшение социально-экономического положения большинства жителей села. «Рыночная» реорганизация коллективных хозяйств (бывших колхозов и совхозов) закончилась для многих из них фактическим банкротством. Недавние колхозники утратили немногие преимущества советской поры – в первую очередь стабильную занятость в общественном хозяйстве и денежную оплату своего труда. Преобразования в аграрном секторе породили два, на первый взгляд, парадоксальных явления. Первое – работники, не получающие в течение ряда лет денежную зарплату, тем не менее сохраняют свои рабочие места на экономически слабых сельхозпредприятиях. Второе – бурный рост производства в личных подсобных хозяйствах селян привел к тому, что они заняли доминирующие позиции в производстве мяса и молока в общероссийском масштабе. На наш взгляд, эти явления взаимосвязаны и вызваны своеобразной адаптацией сельского населения к условиям перманентного кризиса за счет развития неформальных экономических отношений, которые, в свою очередь, кардинально повлияли на сельский рынок труда. В данной статье сделана попытка охарактеризовать пространство неформальной занятости жителей сибирской деревни.

Изложение начинается с анализа специфики и структуры сельского рынка труда. Далее на примере обследованных сел описываются место и роль неформального сектора, специфика его взаимодействия с формальным сектором в рамках «симбиозных моделей». Для разных групп сельских жителей рассматриваются особенности неформальных способов извлечения дохода, различные виды оплаты "неформального" труда для разных категорий работников; комбинации возможностей и ресурсов крупного и мелкого (семейного) производства, взаимосвязанности систем вознаграждения труда в формальном и неформальном секторах. В качестве особого вида неформальной занятости исследуется практика самозанятости семей, использования наемного труда и помощи (от родственников, друзей и соседей) в личных подсобных и домашних хозяйствах, способы "нелегального" привлечения ресурсов сельхозпредприятия его работниками. Дается описание сельского рынка неформальных услуг и личного подсобного хозяйства как основы неформальной занятости в селе. В заключение рассматриваются новые феномены в аграрной экономике, возникшие вследствие ликвидации ряда сельхозпредприятий. Описываются

ожидаемые тенденции развития неформального сектора и его влияния на состояние сельского рынка труда.

Информационную основу этой статьи составили материалы трех социологических экспедиций (в 1998-2000 гг.) в 4 сельских районах Новосибирской области¹. Исследование 1998 г. было ориентировано на изучение различных экономических стратегий сельхозпредприятий и сельских семей, было опрошено 404 человека, в том числе 322 работника и 82 неработающих. В исследовании 1999 г. к числу критериев выборки добавился фактор состояния местного рынка труда. Помимо экономического положения поселкообразующего предприятия учитывалось наличие одного или более крупных предприятий на территории села, отраслевая структура имеющихся производств, территориальная удаленность села от рынков сбыта сельхозпродукции и доступность для населения несельских мест занятости. В 1999 г. было опрошено 277 чел., в т.ч. 74 неработающих. Исследование 2000 г. было ориентировано на изучение сельского предпринимательства. Выбор сел также базировался на выделении экономически крепких и слабых сельхозпредприятий. Было опрошено 300 жителей сел, в т.ч. 35 сельских безработных.

Во всех трех экспедициях производился анкетный опрос работников хозяйств и безработных жителей села, а также полуструктурированные интервью с местными работодателями. Кроме того, ряд используемых в тексте примеров и обобщений основывается на личных наблюдениях автора, на сложившемся за время неоднократных поездок в село собственном представлении о происходящем.

1. Специфика и структура сельского рынка труда

Современная сфера занятости сельского населения характеризуется как абсолютно трудоизбыточная, что подтверждается тенденциями снижения уровня занятости трудоспособного населения, роста численности безработных, увеличения доли простого труда, наблюдаемыми в сельских районах. Исторически сфера приложения труда в сельской местности отличалась меньшим разнообразием выбора по сравнению с городом и характеризовалась более низкой долей занятых в отраслях социального обслуживания населения (здравоохранение, образование и др.), а также в строительстве и промышленной переработке сырья.

Проводимые реформы не только не выправили, но еще более усугубили это положение. Произошли не только сужение качественного разнообразия профессий, но и абсолютное сокращение числа рабочих мест в традиционных сферах аграрной экономики. Сформировалась значительная группа трудоспособного населения, не имеющего постоянной работы. Это подтверждают данные о снижении уровня занятости сельского населения в отраслях экономики с 92,9% в 1991 году до 72,4% в 1996 году². По нашим оценкам, численность безработных (в трудоспособном возрасте) составляет в настоящее время в селах Новосибирской области 60-65 тыс. человек. Это

¹ Данная работа выполнялась сотрудниками отдела социальных проблем Института экономики и ОПП СО РАН (под руководством д.с.н. З.И. Калугиной) при финансовой поддержке отечественных и зарубежных фондов: исследование 1998 года – фонд РГНФ (Проект № 99-03-00170), 1999 г. – фонд РФФИ (Проект № 99-06-80-201), 2000 г. – фонд INTAS (Проект N 99-00965)

² Источники: Регионы России. Статистический сборник. - Т.2. - М., 1998, с. 89. Статистическое обозрение. - N 1 (28), 1999, с. 9.

примерно каждый пятый житель села. Две трети безработных – это те, кто потерял работу в течение периода реформ. Около 40% из числа безработных – мужчины.

Среди других особенностей сельского рынка труда, ограничивающих его развитие, можно отметить следующие:

- некомпактность распределения сельского населения по территории, неразвитость и дороговизна транспортного сообщения, делающая его недоступным для большинства жителей, обуславливают вынужденную «привязанность» сельского работника к своему селу. Он становится «невыездным» и может искать работу только в пределах пешеходной доступности. Это делает сельский рынок труда весьма неоднородным с точки зрения локальной напряженности;
- сезонный характер большинства видов сельскохозяйственной деятельности предопределяет заметное снижение в зимнее время трудовой нагрузки у целого ряда профессиональных групп, представители которых лишены возможности найти временную работу на этот период как в селе, так и в городе.

Прежде, чем начать подробное описание неформальной занятости сельских жителей, рассмотрим структуру современного сельского рынка труда, кратко охарактеризовав его основные сегменты с точки зрения работодателей и основных видов трудовой деятельности.

Сельскохозяйственное предприятие (корпоративный сектор)

Главным работодателем для многих сельских жителей является крупное сельскохозяйственное предприятие (бывший колхоз или совхоз, а ныне открытое или закрытое акционерное общество, кооператив, товарищество), в котором помимо специфической сельскохозяйственной занятости (полеводство, животноводство) возможно приложение труда в перерабатывающих цехах, транспортных и строительных подразделениях, в торговле и пошивочных мастерских, других подразделениях, относящихся к социальной сфере села, но находящихся на балансе сельхозпредприятия. Особой привлекательностью для работников обладают рабочие места в «конторе» – администрации предприятия.

Социальная (бюджетная) сфера села

Помимо сельхозпредприятий занятость обеспечивают объекты социальной сферы села: школы и детские дошкольные учреждения, медицинские, культурные и спортивные учреждения, предприятия сферы услуг и торговли. Рабочие места в этой сфере принадлежат к разряду дефицитных в силу относительно стабильного (хотя и весьма скромного) бюджетного финансирования. Целесообразно разделить два разных вида занятости в данной сфере, первый из которых предполагает высокий образовательный и квалификационный ценз (учителя, врачи, другие должности, требующие высшего и средне-специального образования), а второй – допускает отсутствие специальной квалификации (вспомогательный и обслуживающий персонал).

Филиальные подразделения городских организаций и местная промышленность

Степень развития данного сегмента, как правило, определяется размерами населенного пункта, его территориальным положением и выполняемой административно-функциональной нагрузкой. В силу этих причин в небольших и периферийных селах данный сегмент практически отсутствует. Основу данного сегмента составляют филиальные подразделения отраслей-монополистов, предприятий транспортной и финансовой сферы, самостоятельные предприятия местной промышленности. К их числу можно отнести территориальные филиалы и отделения банков, подразделения

почты и связи, железнодорожного и автомобильного транспорта, энергетических, газовых и нефтяных компаний (включая заправочные станции). Помимо этого внешними работодателями, дающими возможность трудоустройства сельскому населению, выступают крупные промышленные предприятия, располагающие в загородных рекреационных зонах базами отдыха, профилакториями и санаториями.

Частнопредпринимательский сектор (малый и средний бизнес)

В последние годы к числу традиционных работодателей на селе добавился новый субъект - частный предприниматель (коммерсант, фермер). В сельской местности появились частные магазины и предприятия общественного питания, в придорожных местах открываются сети закусочных и небольших ресторанов. В последнее время все чаще в пригородной зоне и вблизи основных транспортных магистралей открываются предприятия гостиничного сервиса, активно развивается сеть частных заправок. Весьма активно действуют бригады строителей и отделочников, других мастеровых людей. Все эти новоиспеченные структуры бизнеса привлекают труд селян, хотя и в небольших масштабах.

Фермерское движение пока не оправдало выданных ему авансов, связанных с расширением сферы занятости в сельской местности. Доля привлекаемого фермерами наемного труда пока очень незначительна. Как правило, занятость в крестьянском (фермерском) хозяйстве имеет кратковременный сезонный характер. К тому же большой риск фермерской деятельности заставляет владельцев и членов фермерских хозяйств иметь дополнительные, более надежные источники доходов. Среди фермеров весьма распространена вторичная занятость, зачастую их жены и дети имеют постоянные места работы за пределами фермерского хозяйства.

Семейный сектор

На протяжении всего советского периода сельская семья, как правило, помимо работы в колхозе или совхозе имела постоянную дополнительную занятость: обрабатывала свой приусадебный земельный участок, производила овощи, мясо и молоко как для собственного потребления, так и для продажи. За последнее десятилетие этот, ранее дополнительный источник продуктов и доходов, стал основой выживания и материального благополучия сельской семьи. Масштабы производства в семейных хозяйствах возросли настолько, что они в своей совокупности стали заметными (а в отдельных случаях и основными) сельскими товаропроизводителями. Так, на сегодняшний день ЛПХ обеспечивают около половины мяса и молока, 90% всех овощей, производимых в России.

Многие исследователи [Артемов 1997; Плюснин 1997; Калугина 1998] отмечают, что семейные хозяйства стали своеобразным буфером для перераспределения рабочей силы в условиях трудоизбыточного и депрессивного сельского рынка труда, усиления безработицы (в том числе и скрытой) в результате банкротства и распада сельхозпредприятий. В то же время в определенных ситуациях семейный сектор становится единственной формой занятости и источником доходов сельских жителей. Обладатели крупных семейных хозяйств нередко выступают в качестве неформальных работодателей на сельском рынке труда и способствуют образованию его специфической ниши (разовые подработки, сезонная занятость и т.п.).

Неформальная занятость как явление присутствует в том или ином виде на всех отмеченных выше сегментах рынка труда³. В то же время ее масштабы, специфические формы проявления на конкретных локальных рынках зависят от того, каким образом осуществляется взаимодействие формального и неформального секторов сельской экономики в более широком экономическом контексте. Другими словами, особенности неформальной занятости могут быть правильно поняты только в рамках «внешней среды», определяющей способы обмена ресурсами между отмеченными секторами.

Так, в поселении, где доминирует крупное сельхозпредприятие, неформальная занятость принимает формы, кардинально отличающиеся от поселения со слабым корпоративным сектором.

В исследовательских целях можно выделить несколько моделей взаимодействия формального и неформального секторов, которые, по сути дела, будут определять конфигурацию внешней среды для неформальной занятости. В следующем параграфе мы дадим систематизированное описание такого рода моделей, отмечая сопутствующие им особенности неформальной занятости.

2. Кооперирование формальной и неформальной занятости в аграрном секторе

По данным государственных органов статистики, в 1998 году в России насчитывалось 88% убыточных хозяйств⁴. Среди причин такого состояния аграрного сектора можно назвать: сложившийся диспаритет между ценами на сельхозпродукцию и продукцию других отраслей экономики, неэффективный менеджмент, отсутствие продуманной государственной политики закупок и поддержки сельского хозяйства [Подробно о результатах аграрных реформ см.: Калугина 2000]. Несмотря на то, что в 1999 году количество убыточных сельхозпредприятий в российском масштабе сократилось на треть и составило 55%⁵, негативная ситуация в аграрном секторе кардинально не изменилась.

В связи с продолжительностью кризисного состояния на убыточных предприятиях не просто задерживается выдача заработной платы работникам, а полностью демонтируется сама система денежной оплаты труда. Например, на одном из обследованных нами предприятий массовая выдача денежной заработной платы последний раз производилась 7 лет назад. И такая ситуация является скорее правилом, нежели исключением.

На практике денежные выдачи зарплаты работникам заменяются натуральными выплатами в виде ресурсов и услуг для ведения семейного хозяйства (корма, молодняк животных, пользование техникой), продуктов первой необходимости, производимых на сельхозпредприятии (хлеб, мука, мясо). При этом нередко на оплате труда сказывается профессиональная специфика. Механизаторы, кроме стандартного для всех работников набора благ, получают за свой труд еще добавочную норму зерна, сена

³ Мы согласны с принципиальной позицией В.Радаева о том, что неформальная экономика представляет «совокупность отношений, присущих всем без исключения секторам экономики» [Радаев, 1999а].

⁴ Эксперт, № 45, ноябрь 2000 г. С. 28.

⁵ К факторам повышения рентабельности сельского хозяйства следует отнести, с одной стороны, значительный рост цен на сельхозпродукцию, последовавший после августовского дефолта 1998 года, а с другой стороны, выбытие значительной части предприятий-банкротов. Так, по данным региональной статистики, сейчас в Новосибирской области насчитывается 23% сельских поселений, оставшихся без сельхозпредприятий.

и всего того, что производят и убирают сами. Животноводы вправе в счет зарплаты выписать молодняк (теленка, поросенка, цыплят) или же корову. К списку натуроплаты добавляются разного рода услуги: заготовка сена и дров, снабжение углем, предоставление техники и осуществление перевозки грузов.

Чтобы обеспечить автономность существования сельского поселения и отчасти сгладить проблему отсутствия денег у работников, в последние 5 лет многие сельхозпредприятия открыли свои пекарни и магазины, в которых работники этих хозяйств не покупают, а получают товары «под зарплату».

Получение работником «заработанных» на предприятии наличных денег происходит, как правило, по распоряжению первого лица либо в чрезвычайных семейных обстоятельствах (кто-то заболел, умер), либо в других особых случаях. Например, деньги выдаются, когда в семье дети оканчивают школу и идут учиться дальше, намечается празднование свадьбы и т.п. На некоторых предприятиях получение зарплаты деньгами стало носить характер особой привилегии группы конторских служащих, руководителей верхнего и среднего звена. В ряде случаев выплата денег становится способом стимулирования труда "дефицитных" или передовых работников.

В этих условиях основным способом выживания и источником денежных доходов для большинства работников становятся их семейные (приусадебные) хозяйства, то есть решение первоочередных вопросов жизнеобеспечения сельской семьи переносится в сферу неформальной экономики⁶. Ресурсы для ведения личных хозяйств (помимо натуральных выплат) поступают также за счет хищения продукции сельхозпредприятия, несанкционированного использования его техники и горючего. Причем нелегальный переток ресурсов из корпоративного сектора в семейный происходит зачастую с молчаливого согласия тех руководителей, которые обеспечивают таким образом работникам своеобразную компенсацию за отсутствие возможности получать трудовые доходы законным образом.

Взаимоотношения корпоративного хозяйства и семейной экономики не укладываются в одну универсальную схему. В зависимости от экономического положения корпоративного хозяйства, особенностей ЛПХ (например, степени товарности), характерных для разных регионов, местных традиций, других социокультурных факторов эти отношения могут приобретать различные формы. Вместе с тем все многообразие, по нашему мнению, можно свести к трем основным моделям взаимодействия формального и неформального секторов, содержание которых и рассматривается далее.

3. Основные модели взаимодействия формального и неформального секторов

Паразитический симбиоз

Описанные нами ситуации, порождающие систематический переток ресурсов из корпоративного хозяйства в ЛПХ, не являются уникальными. Более того, для убыточных предприятий они типичны. Обобщая, можно говорить о специфической форме сосуществования формального и неформального секторов сельской экономики, которую далее будем условно называть моделью «паразитического симбиоза»⁷.

⁶ Как это отражается на структуре семейного бюджета – см. описанный случай саратовского села в [Фадеева 1999а].

⁷ О сущностных характеристиках подобного рода симбиоза см.: [Никулин 1998; Родионова 1999].

Экономическая неэквивалентность отношений «предприятие – работник» приводит к существенным изменениям трудового поведения работников предприятия.

Работники, пользуясь ослаблением контроля, все в большей степени «специализируются» на вывозе (выносе) "общественных" кормов и других ресурсов для собственных нужд, «раскулачивании» брошенных или даже действующих построек и механизмов и всего того, что как-то может пригодиться в семейном хозяйстве. В этой ситуации их уже мало интересуют возможные «формальные» заработки в коллективном хозяйстве (которые непонятно когда можно будет получить), поскольку работа на предприятии дает прямой доступ к нужным для ЛПХ сырью и материальным благам. Противодействовать этому руководство предприятия не в силах, да и не всегда имеет на то "моральное право". Компенсируя задержку с выплатой зарплаты, начальство идет на своего рода сделку с работником и закрывает глаза на то, какими способами он стремится выжить в этой экстремальной ситуации, хватая за руку только «чересчур зарвавшихся»⁸.

Вот как описал эту ситуацию один из специалистов разорившейся птицефабрики (обследование 1998 г.): *"Отношение людей к работе еще хуже стало. Работники ходят на работу только за тем, чтобы где-то что-то стащить. Тащат все, что можно использовать. Растаскиваются здания, которые не функционируют, корма, оборудование. Воруют все, что можно"*.

В 2000 г. на другом предприятии-банкроте мы наблюдали такую картину. Не выплачиваемая в течение 7 лет денежная заработная плата была заменена здесь вначале на нормируемое «отоваривание» в ведомственном магазине, а затем, когда экономическое положение предприятия стало критическим, свелась к ежедневной выдаче двух буханок хлеба на каждого работника хозяйства. При цене хлеба в 4-5 рублей среднемесячная зарплата на этом предприятии в среднем составляла 240-300 рублей на 1 работника. Естественно, что ни о какой дифференциации в оплате труда здесь и речи быть не может. Процесс выдачи хлебной пайки устроен очень просто: каждый день сам работник или члены его семьи приходят в столовую за хлебом и расписываются за его получение в списках работников. В связи со значительным ухудшением положения дел на предприятии последние 2 года работникам было отказано в выдаче фуражного зерна и других кормов, молодняка животных и других ресурсов для ведения семейных хозяйств. Сужение сферы денежных расчетов и переход к натуроплате проявляются самым неожиданным образом в разных ситуациях. Например, алименты на данном предприятии выплачиваются в натуральной форме (выдача хлеба), а дети работников предприятия питаются в местной школе бесплатно, при этом предприятие передает продукты для школьной столовой в счет погашения своих налогов в местный бюджет.

На кризисных предприятиях, где работники долгое время лишены денежной оплаты труда и не получают зерно и другие ресурсы на пай или на «заработанный рубль» (в качестве традиционного для коллективных хозяйств поощрения), быстро обесценивается нормальная трудовая деятельность. Обычная трудовая мотивация, основанная на стремлении хорошо зарабатывать, сменяется монотонным, вошедшим в привычку ежедневным походом на работу, в сочетании с остатками профессиональной ответственности перед «коллективным» стадом или полем («А что будет, если все

⁸ Эти и подобные способы установления контроля работника над ситуацией можно рассматривать в рамках концепции «Оружия слабых»: см. [Скот 1992] и других действий «пассивного сопротивления»: см. [Радаев 1997; Предприятие и рынок 1997].

бросят работать?»). Кроме того, люди ходят на работу и для того, чтобы не сидеть дома, побыть в коллективе, устранить дефицит общения, распить бутылку в компании или, на худой конец, сыграть партию в домино («забить козла»). Фактически, все это – не что иное, как проявления скрытой безработицы. Известна даже практика утреннего обхода бригадиром (или заведующим отделением) своих подчиненных по домам с целью оповещения их о наличии работы. Это можно назвать своеобразной разновидностью «работы по вызову». «По умолчанию» предполагается, что работы не будет (причины разнообразны: нет солярки, техника сломана и т.д.).

В ситуации, когда труд на предприятии полностью либо частично не оплачивается, нет смысла более чем одному члену семьи работать на нем. Как правило, семья делегирует на эту работу кого-то одного, чтобы получать хотя бы хлеб в счет заработка, полностью не лишаясь доступа к «колхозным» ресурсам и слабой надежды на улучшение положения дел в будущем. Как правило, женщина оседает в домашнем хозяйстве и, в конечном счете, становится его заложницей. Рабочие места для женщин (в первую очередь в животноводстве) на убыточных предприятиях сокращаются быстрее, чем «мужские», а новых сфер занятости не создается. Как правило, полностью уйти из общественного производства семья не решается: главным сдерживающим фактором является отсутствие социальных гарантий и пенсионного обеспечения для лиц, занятых в «неформальном» семейном секторе.

Номинальная занятость на фактически не работающем предприятии не мешает временной работе в других местах. Получило распространение своеобразное «отходничество», которое часто имеет неформальный подтекст. В выборку опроса на предприятии-банкроте (2000 г.) попал молодой работник, который избрал для себя тактику «маятникового мигранта». Оформив «бессрочный» больничный лист на разваливающемся предприятии, этот предприимчивый работник еженедельно выезжает на заработки в областной центр и без оформления трудовых отношений подрабатывает шофером в одной из фирм. За неделю этот «больной» зарабатывает до 1,5 тысячи рублей, а на выходные приезжает на побывку домой, не забывая при этом получить причитающийся ему по основному месту работы хлеб в сельской столовой.

В 1999-2000 годах проводились обследования в двух трудоизбыточных селах, находящихся в территориальной близости от районного центра – главного «поставщика» рабочих мест для жителей района. Несмотря на близость к районному центру найти работу оказывается не так-то просто. В районном центре существует стойкий дефицит хорошо и регулярно оплачиваемых рабочих мест. Соглашаться же на самые низкодоходные места жителям обследованных сел невыгодно. Арифметика, по словам местных жителей, проста: *«Больше денег проедешь на работу, ведь транспортные затраты в месяц составят 150-200 рублей»*, значит, зарабатывать нужно по крайней мере вдвое больше этой суммы. К тому же отвлечение на работу заставит снизить трудовую нагрузку в домашнем и подсобном хозяйстве, а эти потери должны быть также компенсированы получаемым вознаграждением. И еще одно препятствие в этом ряду: нужно заканчивать работу до 19 часов, чтобы успеть на последний автобус, а это, как правило, неприемлемо для работ с высокой, по местным меркам, оплатой (например, в розничной торговой сети).

Возвращаясь к экономическому содержанию описываемой модели взаимоотношения корпоративного и семейного хозяйств, можно отметить следующее: здесь невозможна адекватная оценка эффективности производства в этих двух секторах ввиду искусственного завышения рентабельности одного и занижения другого сектора. Неэквивалентность отношений способствует тому, что чистый приток ресурсов в

семейные хозяйства положительны, что, в конечном счете, подрывает потенциал корпоративного хозяйства, а в дальнейшем - и саму основу существования семейного хозяйства.

В этой ситуации возможности развития и даже самого существования сельхозпредприятия как юридического лица ограничены во времени - и при отсутствии внешней помощи дело, как правило, заканчивается полной ликвидацией. Поэтому инициативные руководители, заинтересованные в сохранении предприятия, в первую очередь стремятся прекратить неконтролируемый переток ресурсов в семейные хозяйства или, по крайней мере, придать ему организованный (по возможности эквивалентный) характер. Работники также понимают, что полный развал предприятия невыгоден и для них. Вот как выразился по этому поводу один из наших респондентов в отдаленном селе (обследование 1999 года), где, несмотря на 6-летний срок невыплаты работникам денежной зарплаты, производство сохранилось, а в последние годы наметился даже некоторый подъем: *«Мы уже отвыкли от зарплаты. Первые месяцы, когда перестали зарплату выплачивать, была ругань, а потом мы как-то успокоились. Раз нет денег в хозяйстве, то где их взять? Не хочется, чтобы колхоз полностью развалился. Вот продаст председатель последнюю корову, раздаст нам наши долги. Но как мы будем потом-то жить?»*

В этом случае солидарное желание обеих сторон удержаться на плаву создает основу для перехода ко второй рассматриваемой нами модели - *«паритетного симбиоза»*.

Паритетный симбиоз

Модель *"паритетного" симбиоза* характеризуется частичным переходом от раздаточных механизмов [Бессонова 1999] к рыночным. Данная модель предполагает возникновение своего рода контрактных (но необязательно "формальных") отношений между корпоративным и семейным секторами, а впоследствии и их специализацию в соответствии со сравнительной эффективностью производства разных видов продукции. Например, цикл производства животноводческой продукции делится таким образом, что сельхозпредприятие специализируется на производстве молодняка и кормов, а семейный сектор - на содержании и откорме животных. Взаиморасчеты между ними, как правило, регулируются с помощью своеобразных трансфертных цен (как правило, ниже рыночных) и соотношений натурального обмена, при этом сельхозпредприятие берет на себя функции заготовителя и обеспечивает сбыт продукции, а в ряде случаев организует дополнительную переработку. Таким образом, отчасти смягчается диктат заготовителей-монополистов, а производство в семейных хозяйствах получает устойчивый внутренний рынок сбыта.

Примером неформального контракта можно, на наш взгляд, считать такую практику (мы наблюдали это в одном из обследуемых сел), когда для сохранности машинного парка руководство корпоративных хозяйств поощряет хранение техники при домах и усадьбах механизаторов, а последние попутно осуществляют также ее ремонт и техническое обслуживание. Взамен они негласно получают трактор или машину в бессрочное пользование (особого рода аренду) и могут работать на ней не только на предприятии, но и использовать ее в личных целях.

В качестве другого примера "специфического" соблюдения интересов предприятия и семейных хозяйств можно привести ситуацию, отмеченную нами в одной из кубанских станиц. Работники местного акционерного общества, занятые в полеводстве, тайно вывозят с "колхозных" полей тонны семечек, которые сдают на переработку в "колхозный" цех по производству подсолнечного масла. Сами станичники подсолнечник не выращивают, так что поступающее от них сырье имеет в основном

"нелегальное" происхождение. Однако руководство колхоза не стремится полностью перекрыть этот поток, понимая бессмысленность такой акции. Был выбран другой, более тонкий ход: за выработку подсолнечного масла в пользу предприятия взимается одна пятая полученного продукта, что позволяет вернуть часть утраченной хозяйством собственности.

По нашим наблюдениям, согласованность интересов между руководством коллективного хозяйства и его работниками быстрее всего достигается в сфере личных подсобных хозяйств. Дальновидный сельский руководитель понимает, что его работники, даже при условии получения регулярной денежной зарплаты, в большинстве своем не откажутся от ведения семейного подворья. И хотя он, как руководитель, не хотел бы, чтобы работники делили свое рабочее время между занятостью на предприятии и в своем хозяйстве, но как здравомыслящий и рациональный человек он осознает, что выгоднее оказывать легальную поддержку личному подворью, чем провоцировать подчиненных на противоправные действия. Вот как рассуждает на этот счет председатель одного из сильнейших в Новосибирской области зерноводческих хозяйств (обследование 1998 года):

"Я личные хозяйства не ущемляю, это своего рода отдел социальной защиты. Вот у нас сейчас покос идет, а травы плохие в этом году. Поэтому мы стараемся помочь работнику, завезти ему сено, другие корма. Бывает, хозяйка даже не знает, что ей корма везут. Открывает дверь - а там наша машина". Чтобы у работников не было соблазна брать ресурсы хозяйства "без спросу", нелегально, "управляющим отделений дана такая установка - в месяц 2-3 центнера каждой доярке организовано со склада грузы, домой ей привези, туда, куда тебе покажут, занеси. А потом из зарплаты это дело вычтем. А доярка если крынку молока возьмет, когда у нее своя корова не доится, тогда я "зажмурюсь", не замечу. Это очень мало".

В то же время этот руководитель вынашивает планы подчинить мелкое подворье своему предприятию, интегрировать его в крупное производство:

"Я в те коммунистические времена предлагал. Давайте я один коровник организую, соберу со всех подворий индивидуальных коров в этот коровник, поставлю людей - пусть доят. Вот один хозяин от своей коровы забрал 500 кг молока для себя, а корова дала 3000. Я за 2500 кг ему заплачу. Вычту, конечно, затраты. И ему выгодно, что его лишнее молоко купили, и мне тоже. Тогда в селе не будет пригона, не будет коровьих лепешек возле каждого двора, поселки преобразуются, чище будет". Но эти экзотические планы, напоминающие идеи первых коммунаров, предлагавших сгонять личный скот в общественный коровник, не вызывали большого интереса у селян и в стабильные 80-е годы, и в кризисные времена 90-х.

В реальной жизни существует множество схем взаимодействия семейного и корпоративного хозяйств в рамках данной модели. Их общей чертой является постепенный переход к экономически эквивалентным отношениям, позволяющий полностью либо частично устранить искусственный разрыв рентабельности, характерный для модели "паразитического симбиоза".

От симбиоза к «новой корпоративной» модели

Другую форму взаимодействия между семейными хозяйствами и сельхозпредприятием мы назвали "**новая корпоративная**" модель. Основные предпосылки этой модели: сельскохозяйственные предприятия (ЗАО, сельхозкооперативы, товарищества на вере) сохранили свою специализацию и позиции на рынке сельхозпродукции, а также основные фонды (не было массового выделения пайщиков с землей и техникой) и

способность выплачивать зарплату своим работникам. За это время на этих предприятиях появился эффективный собственник (менеджер, первый руководитель хозяйства), который обеспечил контроль за сохранностью имущества предприятия, удачно организовал сбыт продукции, осуществил переход от патерналистской модели трудовых отношений к контрактной системе (работодатель - наемный работник), характерной для развитого рынка труда. На таких предприятиях, как правило, получила развитие промышленная переработка сельскохозяйственного сырья, способствующая повышению товарности хозяйства и отчасти нивелирующая сложившийся диспаритет (в том числе ценовой) в отношении с городом. Выполнение указанных предпосылок приводит к созданию дополнительных рабочих мест.

Вместе с тем тенденция к повышению эффективности производства и производительности труда, характерная для «новой корпоративной» модели, содержит в себе потенциальную опасность увольнения лишних работников. До сих пор процесс массовых сокращений искусственно сдерживался во многом благодаря традиционному для села пониманию "социальной справедливости", осуждающему лишение человека источников средств к существованию.

Указанные выше моральные ограничения не препятствуют стремлению руководства экономически сильного предприятия в полной мере использовать свои преимущества в ситуации с избыточным предложением труда (по причине отмеченной выше локализованности рынка труда и ограниченности возможности получения другого места работы). Зарплата рядовых работников в таких хозяйствах невелика (ее среднегодовая максимальная планка – в пределах 1000 рублей), хотя и выплачивается, как правило, в денежной форме и регулярно. Однако ценность этой стабильности не сводится только к денежному выражению. Помимо денег работник приобретает во многом утраченное ранее право свободного выбора и уже *«не живет, - по меткому выражению одного из респондентов, - под расписку в сельском магазине»*.

Товарное производство в семейных хозяйствах в «новой корпоративной» модели уже теряет свое значение в качестве основного источника семейных доходов. Семейный сектор рассматривается руководителем сельхозпредприятия такого типа как конкурент в борьбе за общие ресурсы, вводятся ограничения на объемы выделения кормов и техники в счет зарплаты или в качестве выплаты дивидендов акционерам. Работникам предлагается приобретать эти ресурсы по рыночным ценам. В результате в таких селах семьи ведут хозяйство главным образом для себя, товарность семейных подворий не столь велика, как в двух других случаях («симбиозные» модели).

В заключение этого параграфа подчеркнем следующее. В модели "паразитического симбиоза" эффективность занятости работника в семейном хозяйстве (которая выражается в сумме денежных и натуральных доходов семьи от этого вида деятельности) в значительной мере определяется возможностями доступа к ресурсам сельхозпредприятия (т.е. позициями в сфере формальной занятости). Формируется зависимость результатов неформальной трудовой деятельности сельского работника от его формальной занятости. В модели "паритетного симбиоза" связь между формальной и неформальной занятостью сохраняется, хотя и заметно ослабевает. Доминирование "новой корпоративной" модели приводит к снижению трудовой активности в семейном секторе, его вытеснению на позиции дополнительной занятости, ограниченной задачами продуктового самообеспечения семей.

4. «Левые» приработки на сельхозпредприятии

Мы уже отмечали, что значение постоянного рабочего места для людей, занятых в сельскохозяйственном производстве, далеко не ограничивается величиной получаемой

зарплаты. Чем больше разрыв между реальными доходами, определяемыми всей совокупностью материальных благ и услуг, которые прямо или косвенно получает обладатель конкретного рабочего места, и их «номинальной» величиной, отраженной в ведомости на выдачу зарплаты, тем более «ценным» является данное рабочее место с точки зрения неформальной занятости [Фадеева 1999b].

В основе получения дополнительного дохода на рабочем месте лежит доступ работника к ресурсам (машинам и оборудованию) для выполнения побочных заказов, в том числе в рабочее время. Во многом появлению возможностей приработка способствует монопольное положение сельхозпредприятия как производственного (транспортного) подразделения, имеющего соответствующие мощности. Дефицитность сферы технических услуг на селе позволяет работникам технических и иных служб извлекать нелегальный доход от фактически монопольного распоряжения этими возможностями и ресурсами.

Существует множество способов нелегального извлечения дохода за счет основного рабочего места:

- воровство кормов и другой продукции предприятия для использования в подсобных и домашних хозяйствах или последующей реализации;
- заправка личного транспорта «казенным» горючим или перепродажа последнего на сторону;
- использование ведомственных транспортных средств для поездок по личным делам и частного извоза;
- вспашка огородов, сенокосы и другие виды механизированных работ на ведомственной технике за пределами предприятия;
- выполнение неучтенных заказов по ремонту транспортных средств и другого оборудования в ремонтно-технических мастерских предприятия;
- продажа (включая бартер) запасных частей и оборудования на сторону.

Нередко заинтересованными покупателями собственности сельхозпредприятия или заказчиками работ на его оборудовании выступают местные фермеры, не имеющие легального доступа к инженерно-технической инфраструктуре предприятия. Практика подпольной распродажи «колхозного» имущества активизируется по мере ухудшения дел на сельхозпредприятии. Параллельно с этим, как правило, усиливается и враждебное отношение к фермерским хозяйствам со стороны руководства предприятия. Если в экономически сильных хозяйствах руководители нередко идут на взаимовыгодное сотрудничество с фермерами, другими частными предпринимателями, то в слабых хозяйствах им, как правило, запрещено даже заезжать на территорию мастерских, гаражей, зернотоков и хранилищ.

Неформальная экономическая деятельность на рабочем месте сдерживается острым дефицитом имеющихся на предприятии ресурсов или же становится невозможной там, где расхищению и «работе на сторону» препятствует жесткий контроль. Как уже отмечалось выше, экономический успех отдельных сельхозпредприятий во многом базируется на отлаженной системе учета и контроля за действиями работника. Так, экономист сильного зерноводческого сельхозпредприятия (обследование 1998 года) лично объездила на всех машинах предприятия все маршруты, вымерила километраж и расход горючего. В результате из заработной платы водителей стали вычитать стоимость перерасходованного бензина. Сумма полученной экономии для предприятия

оказалось весьма заметной, но эта мера контроля вызвала массовое недовольство среди работников.

Наряду с описанными противоправными способами получения дополнительных заработков у ряда профессиональных групп имеются возможности неформальных, но вполне легальных подработок. Так, забойщики скота в колбасных цехах предприятия нередко совмещают выполнение своих основных обязанностей с платными услугами населению. Частник приводит в «колхозный» цех своего бычка или свинью – и в общей очередности получает готовую тушу. Ветеринарный врач сельхозпредприятия имеет легальное право обслуживать подсобные хозяйства населения за деньги: лечить животных, выдавать различные сертификаты, клеймить мясо. Этот доход нигде не фиксируется и не облагается налогом, не требуется также и покупки лицензии для осуществления этой деятельности.

5. Хищения как фактор хозяйственных отношений на селе

В предыдущих параграфах мы неоднократно подчеркивали распространенность практики хищений и воровства, нередко являющихся следствием сложного, а порой и безвыходного положения сельских работников. В программе обследования 1998 года содержалось несколько вопросов об отношении сельских жителей к воровству. Выяснилось, что значительным большинством крестьян воровство не воспринимается как безусловно недопустимое действие. Лишь 14% опрошенных сказали, что воровство ничем оправдать нельзя; 36% частично оправдывают воровство и 27% не стали бы никого за это осуждать. Люди подчеркивают вынужденность преступлений подобного рода и объясняют их всеобщим ухудшением условий жизни: «Люди берут не от хорошей жизни» (58% ответов). Остальные варианты объяснений не столь однозначны: подсказка воруют «из-за пьянства» набрала 8% ответов, вследствие «падения нравов» и «при ослаблении или в отсутствии контроля» – по 5%, «поступают так, как это делает начальство» – 3%.

Несмотря на то, что большинство опрошенных работников являются акционерами, лишь единицы (3 человека из 322) посчитали себя собственниками (хозяевами) своих сельхозпредприятий; 36% назвались наемными работниками, 33% идентифицировали себя в качестве равноправных членов коллектива. Примерно столько же работников не смогли себя отнести к какой-то определенной группе.

Даже те, кто определил свое место в новой системе координат, не до конца определились с вопросом о том, на кого же они работают. В лучшем случае «рядовой акционер» воспринимает в качестве работодателя (и по совместительству собственника) своего директора, в худшем – относится к коллективному хозяйству как к ничейной собственности, которую можно использовать во благо своему личному подворью.

Во всех селах, где мы побывали, можно наблюдать проявления скрытой вражды или же открытого противостояния начальства и подчиненных. Разобщенность и непонимание этих находящихся «по разные стороны баррикад» групп людей в последнее время усилились.

Руководство сельхозпредприятий упрекает своих работников в том, что они разучились самостоятельно работать (крестьянствовать), пьют, растаскивают все по своим дворам. У нынешних сельских работников, по словам управленцев, нет тяги к предпринимательству, они не восприимчивы к новым идеям, безответственны, склонны расписываться в собственном бессилии и считают, что "во всем виновато начальство".

Как с настоящим бедствием, требующим первоочередного вмешательства, руководители и передовых хозяйств, и предприятий, едва «удерживающихся на плаву», борются с воровством своих подчиненных. Методы этой борьбы разнятся в зависимости от силы воли и решимости «первого лица» навести порядок и доступных ему экономических и административных рычагов, а также от силы сопротивления и спаянности противостоящего ему трудового коллектива.

Приведем соответствующие примеры. Директор преуспевающей птицефабрики (обследование 1999 года) заключил контракт с частной охранной службой, ужесточил наказания за дисциплинарные провинности своих работников, отдав приказ о безоговорочном увольнении всех, кто был замечен в воровстве. Вот как он сам описывает эту ситуацию:

"Осенью 1998 года (после августовского кризиса) все охранники из числа работников хозяйства были заменены на сотрудников охранной фирмы. Этим шагом я вызвал огонь на себя (даже были нарекания со стороны собственной жены). Дело в том, что почти все жители села повязаны друг с другом родственно-соседскими связями. И в силу этого годами создавалась и крепла, нарабатывалась особая система воровства в хозяйстве, которая, в конце концов, достигла огромных масштабов. По моим подсчетам, до 4% всей продукции уходило на сторону. Но мне недавно сказали, что объемы воровства достигали 10% (порядка 7-8 млн. рублей в год). Я считаю, что введенные мною меры сократили масштабы воровства на 70-80% от того, что было. То есть полностью это зло еще не искоренено.

В селе живут кланами, и на производстве эта клановость заметна везде – она проявляется непосредственно в воровстве. Ведь раньше несли охрану свои же сельяне. Так было устроено: кто-то производит, кто-то охраняет, а с производства по обоюдной договоренности тянут все. Чтобы этого не происходило, нужно либо поставить в ключевые точки самых доверенных и проверенных людей, либо ввести иную систему контроля. У нас есть ревизор, которому поручения даю только я. Только просочилась какая-либо информация о потерях на каком-то из участков, сразу посылаю туда ревизора, чтобы он смог с руководителями среднего звена разобраться во всем на месте. Люди не всегда понимают, что им выгоднее жить по-честному, а не воровать".

Председатель другого акционерного общества, которому не по карману дорогие услуги частных охранников, постоянно сотрудничает с участковым милиционером и вместе с ним «разоблачает» местных воришек. Его бригадиры и управляющие следят за тем, чтобы доярки не несли домой молоко и корма, а механизаторы не сливали солянку и не увозили к себе с полей урожай. Часто эти взаимоотношения начальства и подчиненных становятся похожими на игру в «кошки-мышки». Пока «верхи» изобретает новые способы борьбы, в «низах» рождаются дерзкие по замыслу и неприметные по исполнению антимеры, нейтрализующие эти усилия. Так, в этом же хозяйстве один наш респондент выдал нам свой «секрет»: чтобы бесшумно и помногу вывозить с фермы корма и другие пригодные для хозяйства вещи, он намеренно приобрел лошадь и разработал свой маршрут поездок, чтобы не попадаться на глаза начальственного караула. Доярки, ругая своего бригадира за мелочные придирки и контроль, все же исхитряются приносить с каждой дойки домой банки с молоком («А то детей кормить нечем»). В этой игре задействованы механизмы компромиссов, когда соперничающие стороны делают друг другу уступки. Подчиненным разрешается помаленьку утаскивать что-то домой под гарантию хорошей работы или же в качестве платы за молчание, если и сам начальник замечен за подобными действиями.

Чтобы «пресечь воровство на корню», дальновидные руководители крепких коллективных хозяйств пытаются устранить вызывающие его причины. С этой целью управленцы следят за тем, чтобы нормы выдачи кормов работникам в среднем соответствовали потребности семейных подворий. Работникам не отказывают в выписке дополнительных ресурсов, идут навстречу и досрочно начинают давать зерно в счет нового урожая (понимая, что у людей старые запасы подходят к концу).

Там, где к вопросу сохранности собственности подходят особо жестко, работники нередко кидают в адрес управленческой верхушки претензии подобного рода: *«Начальник не дает жить, сильно закручивает гайки»*. Речь идет как раз о том, что руководитель в жесткой форме пресекает нелегальные действия, не желает «входить в положение» работника и достаточно грубо намекает ему на то, что труд работника полностью вознаграждается выплачиваемой ему зарплатой и иных способов поддержки от предприятия впредь больше не будет. Тем самым руководитель стремится освободиться от обязательств и функций социальной защиты и отказывается от участия в решении проблем работников, напрямую не связанных с производством. Как правило, выплачиваемые работнику деньги или же выданные в счет зарплаты материальные блага настолько малы, что не обеспечивают ему и членам его семьи даже минимальный уровень потребления, поэтому подобная логика работниками не принимается, но в большинстве своем они не в состоянии юридически грамотно отстаивать свои права - и правовому разбору трудовых конфликтов противопоставляют скрытые формы противодействия.

6. Особенности спроса и предложения на сельском рынке труда

В этом параграфе пойдет речь об основных группах сельских работодателей и оценке их значимости опрошенными нами жителями в поселениях, находящихся в принципиально различных, с точки зрения состояния локального рынка труда, социально-экономических ситуациях.

Сначала дадим характеристику четырех кейсов, которые попали в выборку исследования 1999 года.

Первый кейс («бывший подхоз»). Сельское поселение, в котором сельскохозяйственное предприятие является основной сферой занятости населения. В недавнем прошлом это предприятие имело статус подсобного хозяйства Железной дороги, что гарантировало ему стабильный сбыт своей продукции, высокий объем инвестиций, а его работникам – высокую, выплачиваемую в срок зарплату и социальные льготы, положенные железнодорожникам. После вывода этого хозяйства из состава ЖД ситуация резко ухудшилась, начались проблемы со сбытом, оборотными средствами, и как следствие, рост зарплаты был заморожен, а задержки с ее выплатой стали постоянным явлением. Данное село расположено в 20 км от районного центра, имеет хорошее транспортное сообщение. В предложенной нами выше классификации данный кейс вписывается в схему «паритетного симбиоза».

Второй кейс («безработное село»). Расположенное в 5 км от районного центра сельское поселение, в котором некогда процветающая птицефабрика и предприятия промышленной переработки обанкротились и по существу прекратили свою хозяйственную деятельность. Учреждения социальной инфраструктуры переняли функции селообразующих институтов данного населенного пункта и стали единственной в селе стабильной сферой занятости. В селе остро ощущается нехватка рабочих мест, близость районного центра не разрешила проблему массовой безработицы. Здесь мы имеем дело с типичным примером проявления «паразитического симбиоза».

Третий кейс («отдаленное село»). В качестве примера рассматривалось удаленное от райцентра село (с плохой транспортной доступностью), имеющее на своей территории помимо сельскохозяйственного предприятия (бывший колхоз, ныне АОЗТ) также предприятие по переработке льна. Сельхозпредприятие разделило судьбу большинства своих соседей. Через год после акционирования экономические показатели хозяйства резко ухудшились. Невыгодным стало производство молока и мяса, за 7 лет почти втрое сократилось дойное стадо. Низкая рентабельность производства фуражного зерна (основной культуры) лишила хозяйство возможности покрывать нарастающие убытки, в полной мере производить налоговые платежи и оплачивать труд своих работников. Дефицит собственных средств заставлял влезать в долги и пользоваться невыгодными товарными кредитами областной Администрации для проведения посевных работ. Работникам уже более 5 лет не выдают зарплату деньгами, полностью заменив ее натуроплатой (в виде фуража и др. продукции АОЗТ, а также хлеба, выпекаемого в местной пекарне). В последний год ситуация в АОЗТ отчасти улучшилась благодаря росту цен на лен, который выращивается здесь по договору с другим крупным работодателем села - Льнозаводом. Последний, в условиях благоприятной рыночной конъюнктуры, сумел преодолеть кризис, вышел на уровень безубыточности, ликвидировал задолженность перед работниками и стал центром притяжения для многочисленных желающих получить здесь работу. Данный кейс можно характеризовать как переходную форму от «паразитического» к «паритетному» симбиозу.

Четвертый кейс («пригородное село»). Пригородное поселение, в котором птицефабрика (ЗАО) за отмеченный период не только сохранила, но и улучшила свое экономическое положение, создала перерабатывающую базу и торговую сеть и другие сопутствующие основной деятельности направления. Село располагает хорошей дорожной сетью, находится в непосредственной близости от трех городов - Искитима, Бердска, Новосибирска. Данный кейс, на наш взгляд, вполне вписывается в логику «новой корпоративной» модели.

Наши опросы в четырех выделенных кейсах показали, что сельские жители существенно ограничены в возможностях получения работы. Так, 40% всех опрошенных сказали, что найти какую-либо оплачиваемую работу в их селе или поблизости от него невозможно. Наиболее критической ситуация (свыше 70% ответов об отсутствии работы) выглядит в «безработном» селе. Остроту массовой безработицы не смягчила близость малого города, чей рынок труда в силу спада промышленного производства не сумел поглотить свободные рабочие руки сельских жителей или же оставлял им самые низкооплачиваемые вакансии.

Анализ ситуации в разных селах позволяет говорить о двух возможных ситуациях на внутреннем сельском рынке труда. Первая ситуация базируется на доминировании крупного коллективного хозяйства в роли главного работодателя. Это относится к случаю «бывшего подхоза» и «пригородного» села. Почти 60% опрошенных здесь работников видят возможность найти работу только на своем предприятии. Также среди ответивших на наши вопросы людей в этих селах оказалась меньшая доля тех, кто посчитал, что работы нигде нет. Только пятая часть опрошенных в этих относительно благополучных селах усомнились в положительном результате поиска работы в отличие от 70% разуверившихся в благоприятном исходе этого дела в «безработном» и 40% в «отдаленном» селах.

Неудивительно, что информацию о возможных местах трудоустройства в первом и четвертом кейсах люди в основном узнают от руководства хозяйства и начальника

отдела кадров (50% ответов). Интересно также мнение респондентов по поводу тех качеств работников, которые облегчают трудоустройство в данном населенном пункте. На первом месте стоят высокая квалификация и профессиональная компетентность (свыше 30% ответов), чуть ниже оценивается наличие нужных связей (блат), внешнее содействие в получении нужной работы (25-27%).

В то же время в «отдаленном» поселении с двумя предприятиями (третий кейс) наличие образования и высокой квалификации, а также «блат» не рассматриваются как преимущества в конкурентной борьбе за рабочее место (только 10% ответов). Требования к работнику здесь весьма просты: важно чтобы он не пил и добросовестно работал (17%), еще 15% жителей считают, что «бесплатную» (неденежную) работу дадут любому, у кого возникнет такое желание. Столько же респондентов затруднились с ответом, что можно трактовать как результат низкой актуальности этой проблемы для них. Таким образом, ценность квалификации и образования понижается в условиях затяжного кризиса, относительно возрастает значимость простого физического труда.

Обобщая, можно сказать, что, несмотря на позитивную в целом оценку описанной выше ситуации на сельском рынке труда, положение работников во многом зависит от состояния дел в коллективном хозяйстве и в связи с этим весьма неустойчиво. Как только предприятие потеряет свою конкурентоспособность на рынке, прежняя стабильность и благополучие могут быстро смениться на характерные для большинства сельских агломераций неустроенность и упадок, поскольку уехать из села на поиски работы, пытаться устроить свою жизнь в других местах могут себе позволить немногие. По оценкам наших респондентов, более 60% людей не покинут свои села, даже лишившись оплачиваемой работы и в какой-то мере надежды на лучшие времена, полагая, что в иных селах и в городах они вряд ли смогут обустроиться и начать все сначала. В качестве единственной успешной миграционной стратегии жители «безработного» села указывают выезд немцев на постоянное место жительства в Германию (40% ответов), который затронул и это ранее процветающее село.

Вторая ситуация, рассмотренная нами («многополюсный» рынок труда), характерна для тех неблагополучных сел, где местные предприятия уже не в силах трудоустроить всех желающих работать и удовлетворяют, по оценкам респондентов, только 40% имеющегося спроса в «отдаленном» селе, и всего 4% - в «безработном» селе. В этих условиях всеобщую занятость в ЛПХ дополняет частный (неформальный) найм. Так, почти 30% опрошенных в этих двух селах жителей отметили, что работу (разовую, сезонную) всегда можно найти у своих односельчан и еще 22% жителей «отдаленного» села подсказали, что работодателями являются для них расположенные поблизости фермерские хозяйства.

Таким образом, роль неформального сектора занятости становится заметней там, где возникают трудности с формальным трудоустройством. Особую ценность приобретают разовые, нерегулярные подработки, которые не дают стабильного устойчивого дохода (или доступа к «бесплатным» ресурсам) в отличие от занятости в формальном секторе. По этой причине не наблюдается сильной конкуренции на рынке труда между его формальными и неформальными секторами.

Мы рассмотрели оценки возможностей трудоустройства. Далее исследуем положение дел со вторичной, в том числе неформальной, занятостью, используя для этого ответы наших респондентов на вопрос о наличии у них подработок в течение года⁹.

⁹ Возможно, оценки масштабов вторичной занятости в этих селах оказались заниженными в силу того, что не все респонденты были откровенны в своих ответах.

Как видно из табл. 1, треть опрошенных жителей имели вторичную занятость¹⁰ в течение года, предшествующего опросу. На масштабы этой занятости, несомненно, оказывало влияние экономическое положение сельхозпредприятий. В самом благополучном селе (кейс «пригородное село») лишь пятая часть опрошенных подрабатывали, в то время как в отдаленном селе таких оказалось чуть меньше половины. Этот результат также свидетельствует в пользу сделанного выше предположения о вынужденном характере неформальной занятости: чем сильнее позиции формального сектора, тем менее значимой оказывается роль вторичных мест приложения труда, в том числе и в неформальном секторе.

Таблица 1. Масштабы и структура вторичной занятости по типу обследуемых сел (массив 1999 года)

	Бывший подхоз	Безработ- ное село	Удален- ное село	Пригород- ное село	В среднем
Доля опрошенных, имевших различные подработки	31	33	46	22	34
<i>Структура вторичной занятости (% к тем, кто имел вторичную занятость)</i>					
Работал на своем предприятии по основной профессии	11	18	5	15	11
Работал на своем предприятии по другой профессии	37	0	26	23	22
Работал на другом предприятии	16	5	16	0	11
Работал у частных лиц	37	77	55	70	61
Работал у фермеров	0	0	8	0	4

К сожалению, мы не можем точно определить степень неформальности каждого выявленного нами случая подработок: вопрос о способах оформления трудовых отношений нами не задавался. Однако мы полагаем, что работа на фермера и у частных лиц производилась нашими респондентами исключительно на основе устных договоренностей, без заключения трудового соглашения или контракта. Именно такие виды подработок преобладают в структуре вторичной занятости во всех типах сел (в среднем на их долю приходится 65% выполненных работ). Подробнее о характере этих частных неформальных услуг речь пойдет ниже.

Наши данные дают основания говорить о гендерных различиях как в оценках вероятности получения любой работы, так и в фактически реализованных вариантах дополнительной занятости. Мужчины и женщины одинаково оценивают шансы

¹⁰ Мы придерживаемся расширенной трактовки понятия «вторичной занятости», в которой она рассматривается как дополнительный источник дохода (вне зависимости от того, имеет ли человек постоянную работу или нет). Укажем еще, что полученные масштабы подработочной активности сельских жителей превосходят параметры этой деятельности у горожан. Так, по материалам обследования «Трудовой потенциал г. Новосибирска», 20% занятого населения имеют дополнительную работу - см: [Арсентьева 1998]. Согласно данным исследования домохозяйств в 4 крупных городах России, проведенных в ИСИТО в 1997-1998 гг., годовой уровень вторичной занятости трудоактивного населения составляет 17,5%. См.: [Варшавская и Донова 1999]. Мы отдаем себе отчет в том, что напрямую городские данные с нашими сопоставлять нельзя, но заметим, что одним из возможных объяснений имеющихся различий является массовость неорганизованных и краткосрочных форм подработок в сельской местности.

формального трудоустройства на местном сельхозпредприятии (40% ответивших мужчин и женщин считают возможным получить работу здесь), но за счет того, что женщины в меньшей степени видят себя в качестве наемной рабочей силы у своего соседа, дачника, фермера, частного предпринимателя (22% женских ответов в отличие от 60% мужских), их ответы о возможности трудоустройства более пессимистичны. Так, 45% опрошенных женщин заявили, что работу в их селе или в округе найти практически невозможно, а мужчины дали такой ответ только в 34% случаев.

Подтверждают неравенство в возможностях дополнительного трудоустройства для женщин и мужчин и данные о годовом уровне подработок (см. табл. 2). Существует несколько причин более низкой активности женщин. Во-первых, женщина настолько сильно загружена на основной работе, в домашнем и подсобном хозяйствах, что у нее просто не остается времени и сил на еще одну дополнительную работу. Во-вторых, доминирующие виды подработок требуют значительных физических усилий и являются по преимуществу мужскими (строительство, заготовка топлива, перевозка грузов, сельхозработы и пр.). И, в-третьих, в селе до сих пор действует традиционная система социальных норм, не одобряющих женский найм на поденную работу к индивидуальному хозяину. Показателен наиболее часто встречаемый вид женских подработок: работа по совместительству на основной работе (43% случаев), но, как правило, на местах, требующих меньшей квалификации (например, работа уборщицей и пр.)

Можно ли рассматривать подработки как компенсирующую стратегию низкодоходных сельских групп? Наши данные не подтверждают эту гипотезу. Среди подрабатывающих равное представительство имеют работники из среднеобеспеченных, бедных и беднейших семей¹¹ (см. табл. 2).

Таблица 2. Масштабы и структура вторичной занятости по полу и материальному положению семей

	Пол		Материальное положение семьи по самооценке		
	Муж.	Жен.	Среднеобеспеченные, ниже среднего	Бедные	Очень бедные
Доля опрошенных, имевших различные подработки	40	27	36	32	34
<i>Структура вторичной занятости (% к тем, кто имел вторичную занятость)</i>					
Работал на своем предприятии по основной профессии	5	20	12	2	7
Работал на своем предприятии по другой профессии	9	43	15	13	0
Работал на другом предприятии	12	11	10	2	14
Работал у частных лиц	80	29	69	52	50
Работал у фермеров	3	3	2	7	0

¹¹ Уровень семейного материального положения оценивался самими респондентами. Только 1,4% опрошенных отнесли свою семью к числу высокообеспеченных, 47% - идентифицировали себя со среднеобеспеченными, 8% - оценили материальный уровень своей семьи ниже среднего, 30% назвали бедными и 11% - очень бедными. Таким образом, по самооценкам, стратификационная пирамида сельского сообщества почти лишена верхушки и сложена из двух, примерно равновеликих слоев: середняков и бедняков.

Примечательно, что работники из среднеобеспеченных семей гораздо чаще нанимаются на работу к частным лицам, чем представители бедных и беднейших слоев. На наш взгляд, это связано с более четко выраженной в селе, чем в городе, зависимостью между качеством рабочей силы и уровнем дохода. Другими словами, беднейшие слои населения поставляют «на рынок» худших работников, которые не только имеют более низкую квалификацию, но и в силу низкой трудовой дисциплины пользуются меньшим доверием со стороны работодателей. «Частник», как работодатель, в сравнении с «колхозом», более требователен к добросовестности и квалификации работника. Таким образом, «плохой» работник становится аутсайдером рынка труда, потенциальным исполнителем самых низкооплачиваемых и низкоквалифицированных видов работ, на который предъявляет спрос «неформальный» работодатель.

7. Сельский рынок неформальных услуг

Можно выделить 3 группы работодателей, спрос которых формирует сельский рынок неформальных услуг. В их числе:

- семейные хозяйства, не имеющие достаточного количества дееспособных членов семьи для выполнения необходимого объема работ для ведения ЛПХ и располагающие необходимыми средствами для привлечения наемного труда;
- крестьянские (фермерские) хозяйства, обрабатывающие земельные наделы площадью свыше 100 га и нуждающиеся в сезонном привлечении дополнительных рабочих рук. По нашим оценкам, при размере посевных площадей свыше 400 га крестьянское (фермерское) хозяйство имеет 2-3 постоянных работников и дополнительно нанимает на сезонные пиковые работы от 10 до 20 человек;
- другие частные предприниматели, принимающие на короткий период работников для выполнения срочных работ и не оформляющие с ними официальных трудовых соглашений.

Если для первой категории работодателей привлечение дополнительного труда не требует обязательной регистрации, то для двух других характерны «теневые» трудовые сделки, позволяющие снизить затраты работодателя на дополнительную рабочую силу и дающие работнику возможность получать необлагаемый налогом доход. Сразу оговоримся, что большого давления на ситуацию на рынке труда нынешние сельские предприниматели оказать пока не в силах. Бизнес их невелик, а потому круг привлекаемых ими людей ограничен.

Занятых на данном неформальном рынке также можно поделить на три группы:

- низкоквалифицированные работники, малопритязательные к величине вознаграждения;
- владельцы (арендаторы) транспорта и другого технического оборудования;
- высокопрофессиональные работники или обладатели дефицитного знания, умения, особых навыков и трудового опыта.

В первую и самую многочисленную группу входят наемные работники, располагающие только "грубой" физической силой и способные выполнять простую неквалифицированную работу, как- то: ручная обработка земли, прополка овощей, сбор урожая, уход за скотом, побелка, покраска, заготовка дров и другие, не требующие специальной квалификации работы.

Это самые непритязательные работники, готовые работать: а) либо за весьма символические ставки, но с условием, что деньги будут выплачены сразу после работы; б) за бутылку или даже стакан алкогольного напитка; в) за продукты питания (в т.ч. часть собранного урожая).

Эти работники не стремятся торговаться со своими нанимателями, а иногда даже заранее не оговаривают сумму оплаты, боясь ненароком спугнуть "редкого покупателя". И поэтому зачастую становятся объектом обмана нечистоплотного хозяина, который либо вообще отказывается оплачивать их труд, либо предлагает за него заниженную плату.

Костяк группы таких наемных работников образуют представители особой прослойки сельских люмпенов, формирующейся за счет работников бывших колхозов и совхозов, потерявших постоянную работу, не имеющих своего подсобного хозяйства и вынужденных довольствоваться разовыми подработками в крупных семейных хозяйствах или работой у пенсионеров. Финансовые возможности последних, в силу относительной стабильности пенсионного обеспечения, нередко превосходят возможности молодых сельских семей.

В ходе последнего обследования, которое проходило в сентябре 2000 года, во время массовой уборки картофеля, владельцы значительных «картофельных» наделов (доходящих до 0,5-1 га земли) свидетельствовали о наличии очередности среди желающих наняться к ним на эти работы. В первых рядах этой очереди стояли местные безработные, уволенные из коллективного хозяйства за пьянство. Благодаря распространенности подобной практики возник своеобразный рынок, сформировались устойчивые цены. Нам назывались такие расценки: трудодень уборки картофеля стоил в пределах 50 рублей, при этом многие наниматели старались совмещать денежную оплату с натуральной.

Вместе с тем многие респонденты отмечали, что неформальный найм подобного рода чреват и большими хлопотами, связанными с необходимостью осуществления жесткого контроля за ненадежными работниками. Хозяину нужно следить, чтобы его «батрак» не простаивал без дела, качественно работал и попутно не «распродал» хозяйское имущество. Поэтому на ответственные работы (например, сенокос, забой скота) либо берут проверенных людей, либо предпочитают вообще обходиться без наемной рабочей силы («ставят сено» в кооперации с ближайшими родственниками, соседями, друзьями, скот забивают по очереди). А, скажем, на такое чрезвычайно ответственное место, как пастух частного стада, вообще существует своего рода «внутридеревенский тендер», поскольку доверить сохранность скота - основного источника доходов сельской семьи - можно далеко не каждому. По этой же причине оплата наемному пастуху, который несет материальную ответственность за каждое животное, назначается соответствующая (от 1,5 до 3 тыс. рублей в месяц).

Все чаще в трудоизбыточных селах можно наблюдать следующую ситуацию. Неформальными работодателями становятся предприимчивые горожане, организующие дополнительное производство продукции либо непосредственно на подворье сельской семьи, либо на пустующих («бросовых») землях, которых стало в последнее время много, особенно в глубинных селах, удаленных от рынков сбыта сельхозпродукции. Таким образом, работодатели извлекают дополнительную выгоду, используя ситуацию массовой сельской безработицы и, соответственно, наличие большого количества желающих подработать за весьма скромную оплату.

Так, в «безработном» селе сын (живущий в Новосибирске) одной из местных жительниц, приехав в гости к матери, попутно организовал посадку картофеля на

нескольких гектарах земли. За небольшую плату местные безработные посадили, обработали и убрали этот участок, а реализацию картофеля взял на себя предприимчивый горожанин. За прополку 1 сотки хозяин выплачивал одному работнику 10 рублей, но эти, по сути дела, небольшие деньги за столь тяжелый труд весьма высоко оценивались их получателями за быстроту и наличность выплат. В этом же селе нам стал известен случай, когда городская семья организовала мини-ферму для откорма свиней и бычков на подворье одной из сельских семей, купив для этого молодняк и необходимые корма. В качестве оплаты горожане обеспечили сельскую семью кормами и для ее собственного скота, а также пообещали выделить ей осенью несколько свиных туш.

Появились поденные работники и на подворье сельских жителей. Вот сюжет о том, как обеспеченный человек решил избавиться себя от повседневной крестьянской работы и нанял к себе соседа, чтобы тот смотрел за его хозяйством:

«Я стал зарабатывать, мы с женой могли себе позволить поездки в город. Мы стали ездить по театрам, выставкам, мы стали вообще шикарно жить. Но нас сдерживало свое хозяйство, корова... Корова - это ярмо на шею. Ее возьмешь и все - от нее никуда не уедешь, ее надо доить, кормить, за ней надо смотреть.

У меня живет напротив паренек. Он окончил школу, никуда не поступил. Руки есть, голова есть, работал в школе дворником. Я предложил ему работать у меня - навоз убирать за быками, кормить их - за ту же зарплату, что ему платили в школе (200 рублей в месяц). Он согласился, а я подумал, что надо расширяться тогда. Вместо одного быка я взял еще двух, купил еще корову, чтобы он ухаживал. А я ему за это деньги стал платить. Год он у меня уже отработал. Я уезжаю, я могу все оставить на него, я знаю, что он управится. Матушка его подоит корову, молоко они себе оставляют – это тоже идет как оплата их работы».

Еще одна ниша для неформального труда: это сбор ягод, грибов, лекарственных трав, ловля рыбы на продажу. В непромышленных масштабах этим занимаются особо нуждающиеся люди: домохозяйки, безработные, некоторые пенсионеры. Бывает, что на сбор ягод и грибов идут по заказу соседей-пенсионеров, которые сами уже не в состоянии бродить по лесу, но при этом имеют средства оплатить такую услугу.

Говоря об этом сегменте неформальных услуг в целом, заметим также следующее. Нередко частные услуги подобного рода способствуют усилению пьянства в селе, а также провоцируют увеличение нелегального производства и торговли алкоголем (самогоном, бражкой). Пьющий человек склонен оценивать стоимость своего труда не денежной суммой, а количеством бутылок дешевого алкоголя. Поэтому для хозяина выгодней расплатиться со своим наемным работником более дешевым самодельным зельем, чем деньгами. И этот спрос – на руку «шинкарному» бизнесу (самогоноварению).

В составе второй группы наемных работников можно выделить владельцев или «пользователей» служебных транспортных средств, другой грузовой техники и оборудования. Это трактористы (как правило, имеющие также шлейф навесных орудий), владельцы и водители грузовиков, микроавтобусов, легковых автомобилей. В последние годы сократившееся предложение услуг общественного транспорта на внутрирайонных и междугородних маршрутах частично было компенсировано услугами частных извозчиков. Там, где сельхозпредприятие не в силах вовремя вспахать огороды, скосить и вывезти сено своим работникам, на помощь приходят желающие подзаработать с использованием своей техники.

Появлению большого числа тракторов, машин и других средств механизации в собственности сельских семей способствовал процесс раздачи паев в виде техники и другого имущества в ходе первичной приватизации колхозов и совхозов. В результате этого в ряде сел техническая оснащенность семейного сектора уже сопоставима с парком машин сельхозпредприятия. Так, на балансе сельхозкооператива, где мы вели обследование, на 1 июля 1999 года числилось 28 тракторов, а в собственности местных семей находилось 38 единиц техники такого рода. По данным областного комитета по статистике, в период с 1992 по 1997 год число тракторов в коллективном секторе Новосибирской области уменьшилось на четверть и составило более 23 тысяч, в то время как в частном секторе насчитывается сейчас более 10 тысяч тракторов [Казарезов В., 1999]. Можно констатировать, что за годы реорганизации аграрного сектора число потенциальных производителей услуг существенно возросло.

Третью группу работников, которую можно назвать «элитой» наемного труда, составляют мастеровые люди: плотники, каменщики, газосварщики, автослесари, мастера по ремонту бытовой техники. Неплохой заработок могут иметь швеи, скорняки, изготовители (валяльщики) валенок и мастера других специальностей, чья продукция выгодно отличается от импортного ширпотреба и доступна по цене многим сельским жителям. Например, высоко ценятся услуги швей, способных реставрировать или перешивать старую одежду, приспособить ее к запросам и нуждам дня нынешнего. Сельскому жителю проще обновить старую одежду, чем покупать новую. С этой "нестандартной" операцией лучше всего справится местная мастерица, которая к тому же за работу готова взять не только деньги, но и продукты (мясо, молоко), дрова или уголь.

Обобщая, можно сказать, что высокий спрос на услуги умелых людей вызван несколькими причинами. Во-первых, на селе таких людей осталось немного, а приезжие бригады, работники городских фирм запрашивают за эту работу высокую плату. Во-вторых, в большинстве сел закрылись швейные и ремонтные мастерские, перестала действовать система бытового обслуживания. В результате сельский житель поставлен перед выбором: либо ехать со сломанным телевизором или холодильником в город, либо позвать на помощь местного умельца. В-третьих, если раньше жилищный фонд находился в колхозно-совхозной собственности и обслуживался сельхозпредприятием, то сейчас все заботы о содержании жилья и хозяйственных построек легли на плечи домовладельцев и часть связанных с этим работ переадресуется мастеровым людям. В-четвертых, несмотря на общий экономический кризис, высокими темпами развивается частное жилищное строительство, благоустраивается старое жилье, строятся бани и дачи. Поэтому признанным в округе мастерам всегда найдется работа. В-пятых, неформальный характер услуг подобного рода позволяет заказчику и исполнителю услуг выработать более гибкий и удовлетворяющий всех график выполнения работы и проведения оплаты. Так, с работником можно оговорить возможность выплаты денег частями, произвести замену денежных выплат натуроплатой, провести взаимозачеты. Все это вместе придает сельскому неформальному сектору услуг неоспоримые преимущества перед формальным.

Сельские эксперты отмечают, что рост предложения услуг на сельском рынке вносит свои коррективы и в складывавшиеся годами трудовые нормы и традиции. Можно говорить о новой волне культурных инноваций в трудовой сфере, проявляющихся в движении в сторону специализации, усиления профессионализма. Крестьянин постепенно перестает быть универсальным мастером, который сам берется за все работы, но не может их исполнить с высоким качеством и не всегда стремится к этому,

следуя принципу: «Лишь бы служило как-то, а как это будет смотреться, не так уж и важно». Сейчас такого «мастера на все руки» все чаще заменяет специалист-профессионал. Вот как этот процесс описывает наш респондент из благополучного села (обследование 2000 г.):

«За последние 3 года все здорово изменилось. Раньше никто так не кидался на все эти подработки, всем хватало того, что они в совхозе получали. Жили бедно и не тужили, считали так: «Ну и хорошо, потихоньку и живем». Потом смотрю, некоторые мужики срубы рубить начали, потом кирпичники пошли, потом другое, третье. Стали предлагать свои услуги. Так по деревне потихоньку сфера услуг стала развиваться. Надо мне переложить печь, плитку сделать, я уже сам не буду этим заниматься - у нас уже есть мастера, кто это сделает. Срубить баню, дом – тоже для этого есть мастера. Где-то что-то расписать - тоже художники свои есть.

Все это происходит неформально. Вот пришли ко мне люди - я им заплатил, они работу сделали. Обычно эти люди работают в совхозе и подрабатывают еще своим мастерством. Кто-то занимается частным извозом (возит людей в районный центр, дальше в Новосибирск). Это тоже часто используемый в нашем селе способ для подработки. У нас есть резчик по дереву: так он и на машине подрабатывает, и режет по заказам.

Но среди этих мастеров люмпенов, проивушек нет. Бедные подрабатывают на сезонных работах. Они картошку для кого-то собирают, окучивают. А вот на более серьезные, ответственные работы их не берут, да они и сами не хотят. Таким работникам не доверяют, они могут украсть. А потому над ними надо над душой стоять, контролировать...»

По сути, мастера, о которых идет речь, - это «неформальные» частные предприниматели, которые, в отличие от занятых на сезонных работах, способны обеспечить себе более-менее равномерный заработок в течение всего года. Они могут в какой-то момент превратить свое прибыльное «хобби» в основную занятость, основное дело. Но они не спешат легализоваться, купить лицензию или патент, организовать собственную фирму. Для них слишком велики транзакционные издержки выхода на легальный рынок, а неформальный – и так ими освоен. Эти люди «растворены» в селе и недостижимы для органов государственного контроля. Часто им не требуется и специальная реклама: включенность в персонафицированное сельское сообщество помогает им находить клиентов, получать заказы¹².

Было бы преувеличением говорить о повсеместном значительном росте неформального сектора. Отмеченной специализации и профессионализации услуг способствует соответствующая экономическая локальная среда: нанять за деньги будут там, где эти деньги есть. Жители же тех сел, в которых долгое время не выплачивается зарплата в денежной форме, будут обходиться либо своим трудом и межсемейной взаимопомощью, либо привлекать к себе на работу малоквалифицированных работников, соглашающихся работать за натуроплату.

Проиллюстрируем сказанное выше полученными результатами опроса в 2000 г. Из 300 опрошенных сельских жителей 115 человек (38%) подрабатывали в течение года. При

¹² Исследователями не раз подчеркивалось действие неформальных механизмов координации в неформальной экономике, придающих взаимодействиям субъектов гибкость и доступность, которых лишена формальная экономика, а также указывалось на территориальную укорененность «неформальности» в местных понятиях и повседневных практиках. См.: [Робертс 1999; Радаев 1999b; Барсукова 2000].

этом 49% от числа имевших подработку трудились у частных лиц – и примерно столько же (43%) работали дополнительно на своем предприятии. Подряжавшиеся на работу к частным лицам большей частью занимались сельхозработами (46%). Другие виды деятельности в сфере неформальных услуг распределились следующим образом: треть наемных работников выполняла строительные работы, пятая часть – оказывала транспортные услуги, 18% помогали в заготовке топлива; 86% нанявшихся к частным лицам работников получили за свой труд деньги, услуги 41% работников были оплачены еще и продуктами питания, а 32% - алкоголем. Хотя, по оценкам подрабатывающих респондентов, доходы от этого вида деятельности мало существенны для их семейных бюджетов (57% ответов), большая часть «неформальных» работников (71%) не собирается в будущем уходить с этого рынка услуг.

В то же время рынок неформальных услуг не исчерпывается рассмотренными группами наемных работников. Изменение экономических условий приводит к появлению новых фигур на этом рынке. В качестве примера можно назвать заготовителей продукции семейных хозяйств.

Августовский (1998 г.) финансовый кризис уменьшил приток импортного продовольствия и способствовал повышению спроса и роста цен на отечественную продукцию. Произошедшее к этому времени резкое сокращение поголовья скота на сельхозпредприятиях привело к тому, что более половины мяса и молока в стране стало производиться на крестьянских подворьях, а продукция семейных хозяйств стала в большей мере востребованной городскими потребителями. Вместе с тем малые объемы и раздробленность производства по тысячам семейных подворий усложнили закупку этого сырья крупными оптовиками-заготовителями. Далекое не все семейные хозяйства в состоянии сами выходить на городской рынок. Для того чтобы «собрать» и вывезти мясо семейных хозяйств в город – на рынки, в магазины, на мясоперерабатывающие цеха и заводы – понадобился мелкооптовый посредник, скупающий мясо в селе относительно небольшими партиями. Постепенно эта ниша услуг заполнилась частными заготовителями, привлеченными конъюнктурно высокой рентабельностью данного вида бизнеса (почти двухкратное превышение закупочных цен городскими ценами реализации). Наравне с городскими «перекупщиками» в этом бизнесе действуют сельские «неформальные» предприниматели, имеющие более тесные контакты с потенциальными сдатчиками мяса.

Изучение неформального рынка услуг неожиданно высветило такую важную проблему, как качество сельской рабочей силы. В интервью сельские предприниматели, фермеры указывали на трудности подбора людей даже на временную сезонную работу, которую они готовы оплачивать деньгами и каждодневно. В деградирующих в экономическом и социальном отношении селах при обилии свободных рабочих рук обнаруживается, что работать-то (честно, много, качественно) некому.

Так, опрошенный нами глава фермерского (картофелеводческого) хозяйства ежегодно нуждается в 15-20 рабочих на период уборки и складирования урожая. Он набирает людей (в большинстве своем безработных или же малооплачиваемых работников коллективных хозяйств), готов платить им по 150-200 рублей ежедневно, привозит их на работу, кормит. Однако через несколько дней, после выдачи первой зарплаты, он остается без загулявших работников и вынужден подбирать новых. Чтобы снизить текучесть кадров, фермер пытается привлекать на свои поля целые семьи: родителей с детьми. По его оценке, отвыкшие от постоянной работы взрослые чаще, чем дети, не выдерживают трудового ритма и покидают работу сразу же после того, как у них

появляются средства на выпивку. Фермер, нанимая на время работника, вынужден трудиться с ним бок о бок, чтобы не выпускать из поля зрения нерадивого работника и не допустить нанесения ущерба своему хозяйству.

Другой сельский предприниматель, владелец сети магазинов, начал формирование своего трудового коллектива с того, что на собственные средства организовал антиалкогольное лечение («закодировал») своих сотрудников в счет их будущих зарплат. Аналогично, судя по сообщениям СМИ, стали поступать некоторые сельские руководители.

8. Личное подсобное хозяйство - основа неформальной сельской занятости

ЛПХ – основная сфера нерегулируемой занятости на селе. Несмотря на значительные объемы хозяйственного оборота (на долю ЛПХ в 1999 году приходилось 65% валовой сельхозпродукции Новосибирской области) эта экономическая единица до сих пор не имеет определенного юридического статуса. Владельцы ЛПХ не могут иметь счет в банке, не могут получать кредит, не в состоянии сертифицировать свою продукцию и получать лицензии на ее продажу (кроме права торговать излишками своей продукции). Эта «нелегитимность» существования семейного производства имеет свои плюсы и минусы. К первым можно отнести отсутствие налогообложения и государственного контроля за хозяйственной деятельностью ЛПХ, в частности, за источниками поступления ресурсов, а также каких-либо ограничений на привлечение рабочей силы. Платой за подобную экономическую свободу является отсутствие у занятых в семейном секторе системы социальных гарантий (в первую очередь пенсионного обеспечения).

Подвижность и известную условность границы между «формальным» и «неформальным», «легитимным» и «нелегитимным» демонстрирует отмечаемая в последнее время тенденция «обратного» преобразования части фермерских хозяйств в ЛПХ. После того, как появился Указ Президента РФ № 337 от 7 марта 1996 г. «О реализации конституционных прав граждан на землю», позволяющий увеличивать за счет земельной доли (пая) размер ЛПХ, количество фермерских хозяйств в Новосибирской области сократилось на 29% и за это же время было организовано более трех тысяч личных подсобных хозяйств за счет выделенных земельных паев. Фактически при этом большинство фермерских хозяйств сохранило свои масштабы и специализацию. Их переход под эгиду ЛПХ позволил избежать многих налогов и других ограничений, накладываемых государственным регулированием. С точки зрения состояния сельского рынка труда мало что изменилось. «Бывшие» фермерские хозяйства, приобретя статус ЛПХ и перекочевав в «неформальный» сектор, по-прежнему предъявляют спрос на наемных работников.

Несмотря на очень большие различия в хозяйственной деятельности сибирских крупных сельхозпредприятий, фермерских хозяйств и семейных подворий, они имеют одну общую черту. Как правило, все эти экономические единицы очень уязвимы с точки зрения сбыта (реализации) своей продукции. Они разобщены – и потому не могут диктовать свою волю и свои условия, им трудно противостоять диктату своих основных покупателей – оптовых заготовителей сельхозпродукции.

Особенно уязвимые позиции в отношениях с заготовителями и переработчиками имеют разобщенные владельцы ЛПХ, каждый из которых может предложить лишь небольшой объем продукции на продажу. По результатам наших опросов, почти 70% сельских жителей реализуют свой товар «перекупщикам».

Селяне редко говорят о том, что они **продают** продукцию своего хозяйства – по их словам, они ее **сдают**: и эта подмена слов весьма показательна. Действительно, в этой ситуации вряд ли может идти речь о свободной торговле, когда и продавец, и покупатель договариваются о цене, торгуются между собой. На практике этот процесс односторонний: крестьяне сдают молоко, мясо, картофель по назначенной (и уже не оговариваемой никоим образом) цене и соглашаются с другими дополнительными (зачастую невыгодными для них) условиями.

Усиление рыночных позиций мелких сельхозпроизводителей возможно при организации собственной системы сбыта и/или переработки, что в текущей ситуации на селе реально только на кооперативных началах.

Сбытовые кооперативы стихийно возникают там, где условия жизни сельской семьи напрямую зависят от товарности семейного подворья – в тех местах, где сельхозпредприятия ликвидировались либо находятся в глубоком кризисе. Как правило, это кооперативы, устроенные на принципах «складчины» и очередности. Продукция кооперированных производителей как бы «складывается в одну кучу» - и торговать ею выезжает по очереди каждый член такой артели. Такая кооперация строится на глубочайшем уровне доверия – и может дать сбой, как только возникнут сомнения в эффективности или честности кого-либо из членов «команды». Следующим шагом в развитии такой кооперации может стать закрепление функций сбыта за отдельными (по опыту - самыми успешными) членами кооператива.

Рыночная альтернатива такой кооперации – частные заготовители из числа местных жителей, которые уже специализируются на продажах мяса, молочной и другой продукции. Они обрастают полезными и долговременными связями, накапливают опыт практической деятельности, могут противостоять конкуренции на рынке и договариваться с различными контролирующими органами (милиция, санитарные службы и пр.). Их доход складывается от разницы цен на покупаемую у своих односельчан продукцию и цен ее реализации в городе.

Вот как рассказывает о своем опыте неформального предпринимательства хозяйка из одного села: *«Мы сами продаем свою сметану, творог, молоко, и у своих знакомых я скупаю эти продукты по сельским ценам. В городе продаю все это уже подороже и окупаю бензин, который трачу, чтобы продать свое. Знакомые довольны тем, что я у них беру на реализацию молочную продукцию, потому что ее очень сложно продать здесь в селе или в районе».*

В зависимости от преобладающей в данном поселении модели взаимодействия корпоративного и семейного секторов, роль ЛПХ как сферы приложения труда существенно меняется. Величина и структура спроса, который предъявляют ЛПХ на наемную рабочую силу, возможности поглощения ими ресурса самозанятости зависят от специализации и масштабов семейного хозяйства, степени его товарности.

Специализация семейных подворий довольно подвижна. Ее определяет целый набор факторов, зависящих и не зависящих от семьи. К первой группе факторов можно отнести демографический состав семьи (количество «рабочих рук»), наличие условий и средств для ведения ЛПХ, состав хозяйства на начальном этапе и внутренний потенциал для его развития (например, расширение количества скота за счет приплода от своей коровы, обмен своих телят на телок и т.п.), наличие надежных каналов для получения необходимых ресурсов. Доминирующий фактор – это наличие мотивации к этому виду деятельности (что определяется не только экономической необходимостью этих занятий, но и приверженностью членов семьи крестьянскому образу и стилю

жизни), а также достаточность времени и физических сил (состояние здоровья хозяина и хозяйки) для ведения ЛПХ.

Независимые от семьи факторы развития ЛПХ, с одной стороны, определяются положением дел на сельхозпредприятии (например, его кормовая база диктует состав и товарность личных подворий), а с другой стороны, зависят от текущей конъюнктуры рынка.

Для иллюстрации влияния конъюнктурных изменений на специализацию хозяйства приведем следующий пример. Вот как, оценивая перспективы мясного рынка, описывает механизм увеличения производства свинины на следующий год в личных подворьях один из наших респондентов (обследование 2000 г.):

«Мяса много здесь люди выращивают, но в прошлом году по всей области был неурожай картошки, цены на нее взлетели, ее было выгодно продавать. К тому же очень дорогие были поросята. Поэтому вот сейчас, когда настала пора резать прошлогодних поросят, свинина подорожала, очень подорожала. В этом году были дешевые поросята и дешевая картошка (как следствие хорошего урожая). Картошку стало невыгодно сдавать. И люди в этом году весь картофель оставляют себе, берут больше поросят для откорма. Значит, на следующий год можно прогнозировать увеличение производства свинины – и на фоне роста цен на другие продукты питания цены на свинину либо останутся на уровне этого года, либо даже упадут».

Скачкообразные колебания объемов производства, частое изменение специализации ЛПХ приводит к тому, что величина и структура спроса на наемных работников резко меняется во времени. В связи с этим ЛПХ нельзя рассматривать как источник постоянных рабочих мест для наемных работников. В то же время, они, как правило, обеспечивают стабильную самозанятость, ориентированную, как минимум, на продовольственное самообеспечение семьи и эпизодическую продажу излишков на рынке.

Важным фактором масштабов и товарности ЛПХ является местоположение села. Близко расположенные рынки (как правило, городские) сбыта сельхозпродукции, платежеспособный спрос покупателей – все это создает предпосылки для повышения товарности семейного хозяйства. Однако пригородное расположение таит в себе и существенный минус: земля в этих местах пользуется повышенным спросом, этот дефицит способствует удорожанию ведения хозяйства, из-за ограниченности пастбищ и сенокосов семья не в состоянии держать много скота. Тем не менее, именно животноводство является самой доходной отраслью современного семейного хозяйства.

Если работы поблизости нет, люди полностью оседают на своих подворьях – и пытаются организовать там производственный цикл, чтобы выручаемых доходов хватало на текущие расходы семьи и ведение самого семейного хозяйства. В неблагополучных селах доходным делом становится для семьи производство и реализация молочной продукции. В отличие от мясного производства, молоко и продукты его переработки могут приносить хоть и небольшие, но регулярные денежные поступления – в течение всего срока, пока у коровы есть молоко. Так что этим способом несколько смягчается проблема денежного баланса семейного бюджета. В благополучных селах от молочного бизнеса предпочитают отказываться (в лучшем случае сдают излишки молока в пункты приема, если таковые есть) ввиду чрезвычайной хлопотности и небольшой доходности этого занятия. Здесь стратегия иная: произвести большой объем мясной продукции или картофеля и сбыть их оптом,

выручив сразу большую сумму денег. Соответственно, это порождает дополнительный спрос на рабочую силу (в том числе – сезонную).

Целесообразность привлечения наемной рабочей силы решающим образом зависит от рентабельности ЛПХ. «Бесплатность» собственного труда на семейном подворье приводит к сокращению издержек на производство продукции до величины денежных затрат на приобретение ресурсов. Выгодность производства молока, мяса, яиц и других продуктов определяется разницей между ценами реализации и денежными расходами на ведение хозяйства. Степень этой выгоды неодинакова для разных семей. Чем больше доля труда членов семьи в общих его затратах, чем больше привлекается материальных ресурсов и дополнительного труда без денежной оплаты, тем выгоднее для семьи оказывается данное производство. Вместе с тем при достижении определенного уровня товарности производства в ЛПХ привлечение дополнительных работников, несмотря на снижение уровня рентабельности, компенсируется увеличением объемов реализации продукции и общей денежной выручки.

Рассматривая перспективы ЛПХ как одного из основных сегментов сельского рынка труда, целесообразно привести результаты опроса селян (обследование 1999 г.) о возможностях самостоятельного существования ЛПХ, лишённого подпитки ресурсов со стороны сельхозпредприятия.

Респонденты в большинстве своем считают, что только за счет своего подворья (уйдя из общественного производства) прожить им и их семьям будет практически невозможно. Так, только 12% отвечавших уверенно заявили о возможности самостоятельного хозяйствования в границах своего подворья и еще 17% положительно, но с большой долей осторожности отозвались об этом варианте. Почти 70% опрошенных не смогли представить себя в такой ситуации. Интересно, что большее несогласие с такой перспективой единоличного крестьянствования высказали, с одной стороны, работники самого сильного хозяйства (понимающие, что в стесненных пригородных условиях их подворье вряд ли сможет принести тот же доход, который обеспечивает им корпоративное предприятие), а с другой стороны, жители «безработного» села, на собственном опыте испытавшие тяготы именно такого поворота судьбы.

Такая приверженность «колхозно-общинному» строю имеет серьезные основания. Помимо утраты ресурсных дотаций расставание с сельхозпредприятием грозит работнику потерей удобно расположенных участков под сенокос. Земля этого назначения традиционно является одной из самых дефицитных (в силу принятой в советское время практики почти полного использования земли для нужд коллективных хозяйств). Тем семьям, которым сенокос выделен в отдаленных местах (например, за 60 км от села), порой легче, дешевле купить необходимое количество сена, чем заготавливать его там, откуда вывоз (особенно, если нет своей машины) обойдется дороже стоимости вывозимого сена.

О том, что наличие сельхозпредприятия остается для сельской семьи необходимым, но далеко не достаточным условием существования, свидетельствуют следующие данные. На вопрос о планах в отношении ЛПХ сельские жители в подавляющем большинстве (более 60%) поделились своим желанием расширяться (увеличить масштабы и товарность семейного хозяйства), но при этом треть из числа желающих выразили сомнение, что это удастся сделать. В числе тех, кто хотел бы увеличить свое семейное хозяйство, но не имеет для этого возможностей, оказалось относительно больше представителей «безработного» и «благополучного» сел. Если в «безработном» селе ограничения для расширения связывались с отсутствием внешней помощи со стороны

сельхозпредприятия, то для «пригородного» (благополучного) села реальным препятствием на пути увеличения семейного сектора являются дефицит посевных площадей, пастбищных и покосных угодий, а также политика руководства хозяйства, не заинтересованного нажать себе опасного конкурента.

9. Заключительные замечания

Как способны повлиять процессы, происходящие в сибирской деревне, на состояние сельского рынка труда? Отмена административных ограничений на развитие ЛПХ вкупе с постепенным ростом технической вооруженности семейных хозяйств в сочетании с вынужденным наращиванием производства в «семейном секторе» и отсутствием налогообложения на эту хозяйственную деятельность укрепляет позиции семьи как производственной единицы в аграрной экономике в целом.

Мы уже стали свидетелями перехода от симбиоза «крупного с мелким» к модели выделения мелкого (семейного) производителя в особый вполне самостоятельный сегмент вследствие полного разорения убыточных предприятий (логического завершения развития ситуации «паразитического симбиоза»). По данным региональной статистики, на начало 2000 года пятая часть сельских поселений Новосибирской области уже не имела на своей территории сельхозпредприятий. Большинство трудоспособного населения этих сел лишилось постоянной работы и, сосредоточившись исключительно на семейном подворье, пополнило ряды неформальной занятости. Для них нерегистрируемый труд такого рода стал основным занятием и источником существования. Для этих случаев уместно сравнение с ситуацией российской деревни начала XX века, состоящей из множества мелких «единоличных» крестьянских хозяйств.

Каким образом может развиваться ситуация дальше? Здесь возможно несколько сценариев.

Первый «естественный» путь, когда в процессе эволюционного развития будет происходить расслоение семейных подворий на «кулацкие» и «бедняцкие». Семейные хозяйства, которые не смогут по затратам «вписаться» в диктуемые рынком цены, обречены на натуральное производство и низкий уровень жизни, поддерживаемый самозанятостью в ЛПХ. Те же хозяйства, чьи объемы производства и уровень затрат обеспечат окупаемость и конкурентоспособность, имеют и перспективу дальнейшего расширения. Именно они могут стать основными работодателями для тех, кто не вписался в «новую корпоративную» модель или не смог создать свое крепкое семейное хозяйство.

Второй путь связан с укрупнением фермерских хозяйств на основе аренды земли у оставшихся без постоянной работы владельцев земельных паев. В этом случае фермеры как бы замещают разорившиеся сельхозпредприятия и образуют новую симбиозную модель с семейными подворьями. Выплачиваемая фермерским хозяйством арендная плата за пользование землей в виде кормов, транспортных и иных услуг может стать условием для существования и развития семейных подворий. На базе экономического сотрудничества между традиционными семейными и фермерскими хозяйствами возможно становление и эффективное функционирование сбытовых кооперативов и перерабатывающих производств.

В заключение отметим, что и первый, и второй сценарии неизбежно будут сопровождаться общим снижением численности занятых в аграрном секторе России и, соответственно, кардинальными качественными изменениями на сельском рынке труда, как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

Литература

- Артемов В.А.* (1997), О семейной экономике // ЭКО, № 4. С. 113-123.
- Арсентьева Н.М.* (1998), Вторичная занятость городского населения /Михеева А.Р. (ред.) Общество и экономика: социальные проблемы трансформации. Новосибирск: ИЭиОПП. С. 115.
- Барсукова С.Ю.* (2000), Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России // Мир России, № 1. С. 52-68.
- Бессонова О.Э.* (1999), Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск.
- Варшавская Е., Донова И.* (1999), Вторичная занятость населения. / В.Кабалина и С.Кларк (ред.). Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям переходной экономики России. М.: РОССПЭН. С. 111.
- Калугина З.И.* (1998), Трансформационные процессы в аграрном секторе России / Общество и экономика: социальные проблемы трансформации. Новосибирск. С. 61-79.
- Калугина З.И.* (2000), Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов. Новосибирск.
- Казарезов В.В.* (1999), Сибирь крестьянская. Радость. Боль. Заботы. Новосибирск: Сибтехнорезерв. С. 210.
- Никулин А.М.* (1998), Предприятия и семьи в России: социокультурный симбиоз / Заславская Т.И. (ред.) Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Дело. С. 218-229.
- Плюснин Ю.М.* (1997), Психология материальной жизни: парадоксы сельской "экономики выживания" // ЭКО, № 7. С. 169-176.
- Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период / В.И. Кабалина (ред.). М.: 1997.
- Радаев В.В.* (1997), Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс. С. 169-179.
- Радаев В.В.* (1999а), Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. Т.4. Вып. 1. С. 5-24.
- Радаев В.В.* (1999б), Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики / Т. Шанин (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос. С. 35-60.
- Робертс Б.* (1999), Неформальная экономика и семейные стратегии. / Т. Шанин (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос. С. 313-342.
- Родионова Г.А.* (1999), Современное сельскохозяйственное предприятие и стратегии выживания сельских сообществ: симбиоз функций и величин / Т. Шанин (ред.) Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос. С. 219-226.
- Скот Дж.* (1992), Оружие слабых: повседневное сопротивление и его значение / Т. Шанин (ред.) Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. М.: Прогресс-Академия. С. 285-286.

Фадеева О.П. (1999а), *Хозяйственные стратегии сельских семей / Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы.* Новосибирск: Наука. С.440-442.

Фадеева О.П. (1999б), *Сибирское село: альтернативные модели адаптации. // Крестьяноведение. Теория. История. Современность. Ученые записки.* Под ред. В. Данилова, Т.Шанина. М. С. 234.

Дебютные работы

ИР Несколько лет назад в легендарном четырехтомнике «Иное» нами была предложена схема анализа идеологий в приложении к хозяйственным отношениям, которая затем была воспроизведена в книге «Экономическая социология: курс лекций». Помимо общего подхода и инструмента в виде идеальной типологии была представлена аналитическая картина сложного «идеологического калейдоскопа», характерного для постсоветской России. Однако наша работа была ограничена уровнем «чистых» идеологических систем и не переходила на уровень анализа идеологических составляющих экономических программ или массового сознания. Социологические исследования данного вопроса по-прежнему крайне редки. Размещаемый ниже текст является попыткой восполнить один из многочисленных пробелов.

Идеологическая композиция экономических программ

КПРФ, “Яблока” и “Единства”

Новикова Елена Геннадиевна

Московская Высшая школа социальных и экономических наук

E-mail: MSS001007@msses.ru

Предисловие

Предлагаемая Вашему вниманию статья посвящена чрезвычайно интересной теме - гибридам хозяйственных идеологий в современной России.

При социализме все социальные и экономические процессы в Советском Союзе полностью детерминировались этой идеологией, а экономическая сфера общества, в свою очередь, не влияла на идеологическую.

С крахом социалистической моноидеологии ситуация изменилась в сторону плюрализации идеологической сферы общества, и вопрос, какой “изм” лучше для России, до сих пор остается открытым. Политические партии, борющиеся за власть, не могут больше позволить себе такой “роскоши”, как написание своих программ в рамках какой-нибудь одной “чистой” идеологической системы. Авторы экономических программ находятся под постоянным прессингом, с одной стороны, сложной и постоянно меняющейся экономической ситуации, а с другой стороны – общественного мнения. Это вынуждает политические партии создавать свои программы по принципу синтеза различных “чистых” идеологий. Вследствие чего программный уровень воспроизводства идеологий стал сложным гибридом. Даже если Россию вновь ожидает знакомство с “единственно верной”, то есть моноидеологией, она тоже окажется гибридной. Наша уверенность по поводу невозможности возврата к “чистым” идеологиям, по крайней мере, на программном уровне воспроизводства, обуславливается тем, что современные политики умудрились не только срассить,

казалось бы, несовместимые идеологии, но и подменить их смыслы. В итоге все перемешалось.

Итак, практическая демонстрация гибридности экономических программ, а также выделение специфических структур и способов оформления этих гибридов является основной нашей задачей. Однако перед тем как перейти к освещению результатов анализа, мы определим основные понятия и опишем принципы, на которых базируются "чистые" идеологии: Консерватизм, Либерализм, Демократизм и Социализм.*

Теоретические рамки

Под идеологией мы будем понимать то, что Манхейм назвал "рационально обоснованной системой идей"¹. Любая идеология воспроизводится на трех уровнях: на уровне идеологических систем, на уровне программ и на уровне общественного сознания².

Идеологическая система представляет собой целостную совокупность систематизированных взглядов на общество. Только на этом уровне идеология является нам "чистой" моделью, в рамках которой не допускаются противоречия, и идеалы-средства точно соответствуют идеалам-целям. На программном же уровне взаимодействуют и переплетаются всевозможные "чистые" идеологии. Наконец, идеологии воспроизводятся на уровне массового сознания. Здесь мы имеем дело с популярными лозунгами, крепко засевшими в умах людей благодаря транслированию средствами массовой информации.

Теперь мы перейдем к термину хозяйственная идеология, под которым понимается систематизированный взгляд на экономику³. Очевиднее всего хозяйственные идеологии проявляются на программном уровне воспроизводства, где они воплощаются в экономические программы. На уровне же общественного сознания идеологии воспроизводятся в растворенном виде, и выделять различные их аспекты (экономические, этические, правовые и т.д.) зачастую бессмысленно. Так, например, в лозунге "Победим коррупцию!" может содержаться и требование экономической справедливости, и призыв к торжеству закона. То есть этот лозунг в равной мере является и экономическим, и правовым.

В рамках идеологических систем хозяйственные идеологии представляют собой экономические приложения к описанию идеального общества (или описание идеальной экономической системы). На характеристиках этих экономических приложений четырех "чистых" идеологий мы и сосредоточим далее свое внимание.

Консерватизм

Консервативная идеология вовсе не страдает экономическим детерминизмом, поэтому четко выделить ее хозяйственную часть достаточно проблематично. Консерватизм распространяет основные свои ценности: культ нравственности и традиций, патриотизм, здравый смысл, осторожность и постепенность перемен, конкретно-

* Данная классификация позаимствована из книги В. Радаева «Экономическая социология». Она наиболее адекватна задачам работы, так как большинство существующих идеологических гибридов сложилось именно при взаимодействии и смешении перечисленных идеологий.

¹ Манхейм К. Идеология и утопия / Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. с. 37.

² Радаев В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998, с. 278.

³ Радаев В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998, с. 277.

историческую обусловленность уровня прав и свобод - на экономику как на часть единой общественной системы⁴. Так, в области хозяйственной мотивации консерватор ориентируется прежде всего на традиции и патриотизм, а не на привлекательность материального вознаграждения.

В рамках консерватизма хозяйствующий субъект не автономен, так как его свобода сопряжена с осознанием ответственности, налагаемой на него высшим хозяйственно-политическим порядком⁵. Проповедуя наиндивидуализм, консерватизм ни в коей мере не отвергает права частной собственности. Правда, этот институт должен укрепляться и контролироваться государством ради того, чтобы работать на общественное благо.

Два принципа консерватизма мы хотим выделить особо: это признание приоритета национальных интересов и национальной специфики любой экономики. Во имя этих “национальных интересов” консерватор ратует за вмешательство государства в экономику. Однако подобное вмешательство не должно носить революционный характер. Напротив, приветствуется постепенность и осторожность последовательно проводимых реформ. При этом ориентироваться стоит не на как можно более скорое достижение желаемого результата, а на внутренние возможности государства в конкретный исторический момент.

Консерватизм, не пытаясь скрыть свою антиэгалитарность, настаивает на том, что, в обмен на заботу и покровительство, слабые должны во всем подчиняться сильным.

Демократизм

Основной демократической ценностью в области хозяйственной деятельности является экономическая свобода, которая в свою очередь подразумевает право частной собственности. Однако демократизм не предполагает права неограниченного ее приобретения, вместе с этим в своем учении демократы находят массу обоснований права владеть минимальным набором средств, необходимым для жизни. Обеспечивать гражданам эти минимальные условия жизнедеятельности, а также защищать их основные права вменяется в обязанности государству.

По поводу экономического равенства демократы не питают особых иллюзий, призывая лишь стремиться к сближению полюсов бедности и богатства. Важное место в демократической теории занимает право граждан на объединение и самоуправление, так как оно удовлетворяет всем критериям демократического процесса. В этом свете идеальной хозяйственной организацией признается кооператив.

В рамках демократизма безоговорочно приветствуется экономический строй, предусматривающий децентрализацию власти: только самые важные аспекты хозяйственной жизни должны подлежать централизованному контролю. Деятельность же относительно автономных предприятий должна регулироваться системой законов и правил. Кроме этого, необходимо обеспечить функционирование механизмов, согласовывающих решения этих предприятий⁶.

⁴ Берк Э. Размышления о революции во Франции // Социологические исследования, 1991, №9. с.113.

⁵ Радаев В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998, с.281.

⁶ Даль Р. Введение в экономическую демократию. М.: Наука, 1991.

Либерализм

О природе либерализма легко можно судить по его названию. И, действительно, эта идеология проповедует максимальную свободу хозяйствующего субъекта, которая должна ограничиваться лишь свободой таких же автономных индивидов. Либерализм представляет собой идеологию рационализма, объясняя с позиций эффективности и право на частную собственность, и желательное наличие жесткой конкуренции во всех сферах жизнедеятельности. В области хозяйственной мотивации либерал исходит из привлекательности материальных стимулов.

Либерализм не является эгалитарной идеологией. В его рамках допускается только “равенство стартовых возможностей”, которое базируется на наличии у индивидов равных формальных прав в политико-правовой области. Государству при этом отводится весьма скромная роль, сводимая к охране прав соревнующихся индивидов и оказанию первой помощи пострадавшим⁷.

С высокой долей вероятности можно сказать, что либералы являются самыми рьяными сторонниками глобализации экономики и свободной торговли. Ведь Л. ф. Мизес еще в 1921 году настаивал на единстве экономических интересов всех стран и регионов⁸.

Социализм

Социализм – это радикальная эгалитарная идеология. Абсолютному экономическому равенству всех членов общества должен способствовать механизм перераспределения. Эту функцию берет на себя государство, другой не менее важной функцией которого является внеэкономическое принуждение. То есть, предполагая равенство, социализм исключает свободу индивида. В рамках социалистического учения полностью отвергается частная собственность, так как ее первоисточником признается насилие.

Обычно социализм провозглашает три основных экономических права: право на полный продукт труда, право на существование и право на труд. Являясь ярко выраженной идеологией коллективизма, социализм ставит потребности и интересы коллектива в господствующее положение по отношению к индивидуальным интересам.

На наш взгляд, ярче всего сущность социализма выразил Ф. Хайек в своей книге “Дорога к рабству”. Социализм, по Хайеку, предлагает упразднение частного предпринимательства, отмену частной собственности на средства производства и создание системы плановой экономики. Это относится к идеалам-средствам социализма. Идеалы-цели включают в себя социальную справедливость, экономическое равенство и социальную защищенность. Эти цели выглядят вполне гуманно, однако в средствах их достижения можно усмотреть угрозу другим человеческим ценностям⁹.

Методика анализа идеологических композиций экономических программ

В то время как на уровне идеологических систем мы сталкиваемся с непротиворечивым (и, в каком-то смысле, “однобоким”) описанием общества и способов решения любых проблем, то на программном уровне воспроизводства идеологии оформляются как принципиальные гибриды. И дело здесь не только в том, что современные процессы в

⁷ Радаев В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998, с. 284.

⁸ Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: 1994, с. 52.

⁹ Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: 1992, с. 36.

обществе слишком сложны, чтобы было возможно описывать их с позиций одной “чистой” идеологии. Программы рассчитаны на решение конкретных проблем, а также они являются своего рода “лицом” политической партии. Это “лицо” должно быть привлекательным в глазах как можно большего числа людей, поэтому в программах наблюдается смешение принципов самых различных “чистых” идеологий. Даже наиболее конфронтующие идеологии (такие, как социализм и либерализм) мирно сосуществуют в рамках одной программы, оформляясь в затейливые компромиссы. Для выявления композиций идеологических гибридов в экономических программах мы предлагаем следующую методику проведения анализа.

В качестве аналитического инструмента была взята “идеальная” типология из четырех идеологических систем – Консерватизма, Либерализма, Демократизма и Социализма. С помощью этой типологии анализировались тексты экономических программ КПРФ, “Яблока” и “Единства” на предмет их идеологической окрашенности. Анализ проводился по формальным признакам соответствия отдельных программных положений принципам той или иной “чистой” идеологии. Как уже говорилось, в чистом виде идеологии встречаются только на уровне систем, поэтому большинство программных положений можно отнести к идеальному типу идеологии (Консерватизму, Либерализму, Демократизму или Социализму) только с определенной степенью приближения. И все же мы не приписывали положениям каких-либо баллов по идеологическим шкалам, а старались однозначно отнести их только к одной “чистой” идеологии. Конечно, в программах встречаются тезисы, которым изначально присуща гибридность. В таких случаях они закреплялись как либерально-демократические или социал-демократические. В принципе, эти гибриды являются настолько устойчивыми, что давно уже претендуют на роль самостоятельных идеологических систем. Заметим, что анализировались именно отдельные элементы текстов (абзацы, а зачастую и предложения), так как принятие за единицу анализа тематических блоков делалось неэффективным из-за наличия большого числа противоречий. Конечно же, экономические программы вовсе не представляют собой сплошного списка лозунгов и предложений, имеющих яркую идеологическую окрашенность. Поэтому, в соответствии с целями работы, из текстов программы для анализа мы вычленили положения, отвечающие следующим требованиям:

1. положения, представляющие собой описание идеального общества, для достижения которого должна служить предлагаемая экономическая политика;
2. положения, которые по своему характеру являются лозунгами и носят явно декларативный характер;
3. положения, содержащие устойчивые лексические единицы, прочно ассоциирующиеся с какой-либо идеологией;
4. положения, значимые для авторов программ. (Такие положения, как правило, начинаются словами “важным элементом нашей программы является” и т.д. Иногда наиболее принципиальные положения выделяются жирным шрифтом.)

Мы понимаем, что программные положения не однородны (одни носят общий, абстрактный характер, другие являются конкретными предложениями). Они как бы составляют два уровня экономической программы: **уровень принципов и уровень политики**. На уровне принципов выдвигаются общие программные идеи, не имеющие почти ничего общего с практическими действиями. А уровень политики представляет собой совокупность конкретных мер и способов по реализации задуманной экономической политики. При анализе эти два уровня были разведены. Все положения были условно поделены на **“общие” и “прикладные”**. Общие положения составляют

уровень принципов. Они задают идеологический фон программы. На уровне политики сосредоточены прикладные положения. Это конкретные принципы и меры, в соответствии и посредством которых предполагается проводить предложенную экономическую политику.

Итак, используя вышеописанную методику анализа текстов экономических программ КПРФ, “Яблока” и “Единства”, нам удалось получить следующую картину их идеологических композиций.

Идеологическая композиция экономической программы КПРФ

В данной экономической программе проявили себя принципы всех четырех “чистых” идеологий, а также идеи, свойственные социал-демократизму. Однако по разным уровням программы они распределились достаточно неравномерно. Наиболее примечателен дисбаланс между общими и прикладными положениями, выражающими консервативные идеи: 80% проанализированных нами консервативных положений сосредоточены на уровне принципов. Конечно, коммунисты ни слова не говорят о фактическом признании существования экономического неравенства. Зато их социалистические идеи об общественной собственности и ограничении экономической свободы хозяйствующего субъекта очень гармонично дополняются консервативными принципами умеренного реформизма, сильной государственности, национальной специфики экономики и бережного отношения к традициям (только вот традиция, которая, по мнению коммунистов, наиболее укоренена в российской культуре, является традицией коллективизма, то есть имеет социалистический оттенок).

Распределение социалистических положений незначительно смещено в сторону уровня политики, на котором к уже описанным нами принципам добавляется критика свободной торговли и движения капиталов и предложение конкретных законов по недопущению частной собственности на землю.

Либеральные, демократические и социал-демократические положения рассеяны по двум уровням программы достаточно равномерно. Оговоримся, что положения, соответствующие либерализму, в принципе составляют очень незначительную часть программы. К тому же у данной идеологии коммунисты позаимствовали лишь идеи, в наименьшей степени противоречащие социализму: в программе говорится только о необходимости свободного развития талантов (и то на благо общества) и об эффективности рыночной конкуренции.

Таким образом, уровни экономической программы КПРФ имеют совершенно разную структуру. На уровне принципов главенствующую роль играют консерватизм и социализм, с небольшим отставанием последнего (35% и 30% от общего числа проанализированных общих положений соответственно). Декларированию демократических идей о гарантии социальной защищенности граждан, решению общественных проблем путем социального диалога и смешанной экономике посвящено 25% общих положений. Либерализм занимает на уровне принципов скромные позиции, имея 10% общих положений. Столько же принадлежит ему и на уровне политики, но здесь в аутсайдеры попадает еще и консерватизм. А вот социализм, демократизм и социал-демократизм набирают очки. Так, социалистические положения составляют половину уровня политики. У демократизма заимствуются конкретные предложения в области усиления роли профсоюзов в управлении предприятиями, что в купе с более подробным разъяснением вышеописанных демократических идей составляют 30% прикладных положений. Вносит свою лепту в структуру уровня политики и социал-демократизм, благодаря заимствованию у него идей о механизме перераспределения

для сближения полюсов бедности и богатства и для улучшения положения отечественного производителя по сравнению с положением иностранного.

Идеологическая композиция экономической программы “Яблока”

Экономическая программа “Яблока” оказалась явно обделена социалистическими идеями. Более того, при каждом удобном случае авторы программы не преминули подчеркнуть ее антисоциалистичность, критикуя механизмы перераспределения, ограничение экономической свободы и общественную собственность.

Сами “яблочники” называют себя демократической оппозицией. Однако истинность этого заявления можно поставить под сомнение, проанализировав уровень принципов их программы. На этом уровне консервативные положения имеют явный перевес по сравнению с демократическими. В то время как идеи, определенные нами как консервативные, составляют примерно одну треть уровня принципов, всего лишь 15% общих положений, проанализированных нами, имеют демократические корни. Конечно, для “яблочников”, при их последовательном стремлении к сокращению государственного вмешательства в экономику, поддержать противоположную идею консерватизма значило бы потерять свое лицо. И, тем не менее, термин “сильное государство” в программе встречается, правда, сила государства определяется его способностью последовательно поддерживать проводимые реформы. Кроме идеи о сильной государственности, “яблочники” позаимствовали консервативный принцип умеренного реформизма и признали неизбежное существование “сильных” и “слабых” (при неприкосновенности сильных). Общие положения с демократическими корнями сводятся к принципу “объединения и социальных диалогов” и декларированию необходимости социальной защищенности граждан.

На уровне принципов данной программы имеет весьма осязаемое представление либерализм: половину проанализированных общих положений мы приписали к данной идеологии. Здесь неоднократно проводятся идеи о сокращении государственного вмешательства в экономику, свободе экономической деятельности, эффективности частной собственности и свободной конкуренции. Причем все эти принципы дублируются на уровне политики, воплощаясь в конкретные предложения.

На уровне политики в мощную когорту либеральных “яблочных” идей добавляются прикладные положения о свободе торговли и движения капиталов, об эффективности материальных стимулов к труду и о “равенстве стартовых возможностей в предпринимательстве против равенства конечных результатов”. В практическом осуществлении предложенной экономической политики наряду с либерализмом сильные позиции получает демократизм (у либерализма 50% прикладных положений, у демократизма – 40%). “Яблочники” предлагают достаточно конкретные меры по поводу государственных гарантий в области зарплаты и пенсий, социальной защищенности граждан и децентрализации управления экономикой. А вот консерватизм явно теряет в весе, когда в экономической программе “Яблока” речь заходит о конкретных действиях (всего 10% проанализированных прикладных положений имеют консервативные корни). На уровне политики лишь еще раз (но более подробно) оговаривается идея о сильной роли государства в проведении экономических реформ.

Идеологическая композиция экономической программы “Единства”

В целом, наш анализ экономической программы “Единства” подтвердил бытующее мнение о ее консервативной направленности. К сожалению, мы также имели

возможность убедиться в крайне слабой проработанности уровня политики данной программы. Идеологи “Единства” сосредоточили свое внимание на декларировании достаточно общих положений, большинство которых имеют консервативные корни. Естественно, принципы консерватизма о сильной роли государства в экономике, приоритете национальных интересов и ориентации экономики на внутренние ресурсы изящно обрамляются идеями либерализма о свободе движения капитала и эффективности частной собственности.

Также в программе получили выражение представления демократизма о гарантиях основных прав граждан и социал-демократические механизмы перераспределения доходов от богатых к бедным.

Характеризуя различия между двумя уровнями программы, стоит отметить, что на уровне принципов сконцентрирована большая часть консервативных идей, нежели на уровне политики. Прикладные вопросы чаще предлагается решать либеральными методами. Но, тем не менее, у либерализма заимствованы лишь те принципы, которые не противоречат консервативной идеологии. Так, предлагаемая экономическая политика не подразумевает снижения роли государства в экономике. Говорится лишь о свободном движении капитала и недопустимости поддержки неэффективных производств.

Идеологическая специфика экономических программ

Как и предполагалось, на программном уровне идеологии тяготеют к гибридам. Однако каждая “чистая” идеология имеет разные исходные возможности для взаимодействия с другими идеологическими системами. Очевидно, что либерализм легко взаимодействует с консерватизмом, не менее гармоничен и его “союз” с демократизмом. А вот с социализмом у него максимальная сила отталкивания. В свою очередь социализм без явных противоречий заимствует консервативные идеи. А гибриды социализма с демократизмом вообще превратились в самостоятельную идеологическую систему. Не исключено также, что у консерватизма максимальная сила отталкивания с демократизмом. В то же время каждая из этих идеологий в отдельности (консерватизм и демократизм) легко заимствует элементы как либерализма, так и социализма. Такое предположение дает нам право построить идеологическую плоскость (систему координат), расположив либерализм с социализмом и консерватизм с демократизмом соответственно на разных концах осей координат. На этой идеологической плоскости можно изобразить любую экономическую программу.**

Обращает на себя внимание не столько уникальность идеологической композиции каждой программы, сколько разные соотношения между их двумя уровнями. Так, уровни экономической программы “Единства” имеют практически идентичную идеологическую структуру: и уровень принципов, и уровень политики тяготеют к консервативным идеям (см. рис. 3). Однако на уровне политики либерализм практически сравнивается с консерватизмом по значимости. Естественно, что демократические и социал-демократические положения также присутствуют в программе “Единства”.

Намного больший дисбаланс наблюдается между уровнями экономических программ КПРФ и “Яблока”. На двух уровнях коммунистической программы социализм имеет примерно равносильные позиции (с небольшим перевесом прикладных положений). Но если уровень принципов тяготеет к консерватизму, хотя и демократические идеи также

** см. ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

задействованы, то уровень политики имеет явный крен в социал-демократизм. Таким образом, уровень политики является практически точным зеркальным отображением уровня принципов относительно оси “либерализм – социализм” (см. рис. 1).

Подобная ситуация наблюдается и в идеологической композиции экономической программы “Яблока” (см. рис 2). Естественно, за тем лишь исключением, что оба ее уровня сильно смещены в сторону либерализма по оси “либерализм – социализм”. Но так же как и в случае с коммунистической программой, уровень принципов здесь тяготеет к консерватизму по оси “консерватизм – демократизм”, а на уровне политики ведущие позиции наряду с либерализмом отдаются демократизму.

Итак, во всех проанализированных экономических программах были обнаружены принципы, заимствованные у разных, порой взаимоотталкивающих идеологических систем. При этом характерно то, что явные противоречия в программах достаточно редки. Это достигается за счет того, что в программу включаются лишь тезисы, не противоречащие “несущей” идеологии (см. табл. 1).

Таблица 1. Распределение принципов “чистых” идеологий по экономическим программам

КПРФ	“Яблоко”	“Единство”
<p><i>КОНСЕРВАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • бережное отношение к традициям, национальному достоянию; • принцип сильной государственности; • активное вмешательство государства в экономику; • приоритет национальных интересов. <p><i>ЛИБЕРАЛИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • эффективность рыночной конкуренции; • свободное развитие творческого потенциала личности. <p><i>ДЕМОКРАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • гарантии социальной защищенности каждого человека; • активная роль профсоюзов в контроле за соблюдением законодательства. <p><i>СОЦИАЛИЗМ, СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • приоритет общественных интересов перед частными; • недопущение частной собственности на землю; • перераспределение доходов от богатых к бедным. 	<p><i>КОНСЕРВАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • принцип умеренного реформизма; • принцип сильной государственной власти; • неприкосновенность сильных. <p><i>ЛИБЕРАЛИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • эффективность частной собственности и свободной конкуренции; • минимальное вмешательство государства в экономику; • свобода экономической деятельности; • материальное вознаграждение является основным стимулом к труду; • свободная торговля и движение капиталов. <p><i>ДЕМОКРАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • децентрализация управления; • принцип объединения граждан и социального диалога; • функции государства: обеспечение минимальных условий существования, защита основных прав граждан. 	<p><i>КОНСЕРВАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • активное вмешательство государства в экономику; • приоритет национальных интересов; • ориентация экономики на внутренние ресурсы. <p><i>ЛИБЕРАЛИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • право частной собственности на землю; • свобода движения капиталов. <p><i>ДЕМОКРАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • функции государства: гарантии основных прав граждан. <p><i>СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТИЗМ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • перераспределение доходов от богатых к малоимущим.

Если же противоречия в программах и встречаются, то они тщательным образом замаскированы. О способах “внедрения” инородных идей, а также о лексической специфике программ и пойдет ниже речь.

Лексическая специфика экономических программ и способы конструирования идеологом

На наш взгляд, перед авторами коммунистической экономической программы стояла самая сложная задача: с одной стороны, им надо было маскировать социалистические принципы, чтобы снискать поддержку как можно более широких слоев населения, а с другой стороны – проводить коммунистические идеи, дабы не потерять свой традиционный электорат. В этом смысле авторам программ “Яблока” и “Единства” было несравненно легче. “Яблочники” традиционно борются за голоса либерально-демократически ориентированного электората, не претендуя на большее. Поэтому, следуя политической моде, они ввели в программу несколько консервативных идей, а дальше принялись доказывать, что реально предлагаемые ими меры лежат в плоскости либерал-демократизма. “Единству” же было необходимо в принципе успеть написать программу. Важно было сделать упор на консерватизм (возможно потому, что консервативное поле в нашей политике является самым “свободным”), но при этом не отпугнуть либерально настроенных граждан чрезмерно “сильным государством”.

Вероятно, лексическая специфика и способы конструирования идеологом в анализируемых экономических программах рознятся во многом благодаря отличиям в первоочередных задачах, стоящих перед авторами программ.

Что касается программы КПРФ, примечательным является то, что термин “социализм” в ней используется совершенно в нетрадиционном значении. Так, например, социалистическое общество, исходя из коммунистической программы, отвечает основным требованиям демократизма.

“Социалистическое общество – это союз граждан, демократическим путем решающих свои проблемы и помогающих нетрудоспособным”.

Таким образом, между социалистическим и демократическим обществом предлагается поставить знак равенства. В принципе, это объяснимо, так как между демократизмом и социализмом существует максимальная сила притяжения. Еще более интересным в этом смысле является следующее положение:

“Социалистическая экономика предполагает, что каждому гражданину будет гарантировано равенство исходных возможностей и соблюдение прав человека”.

Если же верить социалистической и иной литературе, социалистическая экономика предполагает наличие единого плана, а “равенство исходных возможностей и соблюдение прав человека” декларируется либерализмом.

В принципе, фраза строится по форме либеральной идеологии, но наличие в ней слова “социалистическая” заставляет в этом сильно усомниться и вместе с тем не дает права отнести ее к социализму.

Если в случае с определением социалистического общества явного противоречия не было ввиду близости демократизма и социализма, то здесь мы сталкиваемся с довольно уникальной ситуацией, когда определение социалистической экономики дается в терминах наиболее отстоящей от социализма либеральной идеологии. Все это как бы подменяет содержание социализма на содержание других идеологий.

Похожий способ конструирования идеологемы используется и в следующем положении:

“При необходимости, до выхода страны из кризиса, будут введены твердые цены и тарифы на энергоресурсы, топливо, нефтепродукты, услуги транспорта и другую”

продукцию естественных монополий, а также предельные розничные цены на потребительские товары первой необходимости и государственно-договорные цены на основные виды промышленного и сельскохозяйственного сырья”.

Очевидно, что данное положение по своей форме является социалистическим. Однако слова “при необходимости, до выхода страны из кризиса” позволяют отнести этот тезис к консерватизму либо являются оговоркой, специально введенной в социалистическое положение. Такая оговорка дает коммунистам возможность в любой нужный им момент откеститься от идеи государственного контроля за ценами, заявив лишь о том, что “сейчас для этого нет необходимости”.

Следующее, на что мы хотели обратить внимание, - это использование в экономической программе КПРФ социалистической терминологии.

При написании раздела об отношениях собственности авторам программы пришлось пойти на явный компромисс: полностью отрицая частную собственность на землю, коммунисты признают право частной собственности на другие средства производства. То, что это не более чем уступка явствует хотя бы из лексической специфики положений данного раздела (в отличие от программы в целом, он просто напичкан социалистическими терминами). Даже когда высказывается по сути либеральное предложение о необходимости “отпугивать желающих нарушить установленные правила”, с нарушителями предлагается бороться посредством “конфискации или национализации имущества”.

Похожая ситуация наблюдается и когда речь в программе заходит о движении капитала. К свободе торговли и движения капиталов коммунисты относятся достаточно негативно. И все же здесь они также идут на компромисс и включают в программу тезис о том, что

“Целесообразно ввести систему гарантий защиты иностранных капиталовложений от экспроприации”.

Ввод системы гарантий для иностранных капиталов предполагает физическое наличие таковых (хотя напрямую о необходимости иностранных капиталовложений в российскую экономику не говорится). Что, в свою очередь, подразумевает существование свободного движения капиталов. С другой стороны, обращает на себя внимание термин “экспроприация”, прочно ассоциирующийся с социализмом, но использованный в данном случае в рамках либерального положения. Если также учесть, что непосредственно перед обсуждаемым тезисом говорится о “государственном регулировании иностранных инвестиций”, а сразу после него о том, что “для защиты экономической безопасности России на ближайший период будут сохранены определенные ограничения на деятельность иностранных банков”, что отражает социалистическое отношение к движению капиталов, то вполне можно предположить, что читатель данной программы просто не заметит того, что косвенно коммунисты признают либеральную идею свободного движения капиталов. Но, при необходимости, лидеры компартии всегда смогут указать на ее наличие в программе.

Итак, можно выделить несколько приемов, с помощью которых коммунисты, с одной стороны, маскируют социалистическую ориентацию своей программы, а с другой стороны – все же проталкивают необходимые им коммунистические идеи.

Прежде всего делают они это посредством подмены содержания социализма на демократизм, консерватизм, а иногда и либерализм. Плюс к этому, декларирование несоциалистических принципов зачастую происходит в социалистической терминологии, и наоборот. Наиболее активно социалистическая лексика используется в

разделах, в которых коммунисты вынуждены идти на явные уступки. Компромиссные положения содержат огромное число наиболее одиозных социалистических терминов, благодаря чему истинный, антисоциалистический, смысл фразы может ускользнуть от читателя. Но, при необходимости, всегда можно указать на наличие, например, нескольких либеральных положений в разделе об отношениях собственности.

Основной прием конструирования идеологемы сводится к тому, что фраза как бы строится по форме одной идеологии, но в нее вводится определенная оговорка, которая сохраняет возможность в любой момент от данной идеи отказаться либо приписать ее другой идеологии.

Если у коммунистов нет такой основной лексической единицы (слова, фразы, термина), вокруг которой строится вся экономическая программа, то у “яблочников” ключевым, безусловно, является слово “эффективность”. Его содержит буквально каждое второе программное положение. Через эффективность объясняется и необходимость частной собственности на землю, и приоритет свободной конкуренции перед распределительной системой, и многое другое. Тем самым, на наш взгляд, лидеры “Яблока” стремятся подчеркнуть рациональность своей программы, показать, что во главу угла поставлено не слепое следование принципам определенной идеологии, а эффективный и реалистичный выбор экономической политики.

Коммунисты зачастую объясняют свою приверженность социалистической идеологии, указывая на укорененность в российской культуре социалистических ценностей и традиций, в частности, традиций общности и коллективизма, ценности равенства и т.д. “Яблочники” же подчеркивают, что они следуют принципам либерал-демократизма не столько потому, что им близки такие ценности, сколько ввиду объективной эффективности либеральной и демократической идеологии для России в данный момент времени.

Как и в коммунистической программе, в программе “Яблока” используется прием конструирования идеологем, при котором содержание одной идеологии (демократизма) подменяется содержанием другой (консерватизма). Это наглядно демонстрирует следующее положение:

“Мы – демократическая оппозиция. Демократическая – потому что мы исходим из существования сильной государственной власти”.

Таким образом, демократизму приписывается принцип сильной государственности.

Вокруг словосочетания “сильное государство” строится очень любопытная программная линия. Так, провозгласив свою приверженность “сильному государству”, “яблочники” заявляют, что

“сильная государственная власть должна последовательно поддерживать экономические реформы...”.

То есть сила государства определяется его способностью последовательно проводить реформы. Далее в программе указывается, что

“проводимые реформы должны ориентироваться на сокращение государственного вмешательства в экономику”.

Связав воедино этот смысловой ряд, можно интерпретировать понимание “яблочниками” смысла “сильного государства” следующим образом:

Сильным является то государство, которое посредством реформ способно абстрагироваться от экономической сферы общества.

При такой трактовке “сильного государства” не только демократической, но и либеральной оппозиции можно “исходить из существования сильной государственной власти”.

В общем, у лидеров “Яблока” сохраняется возможность двояко интерпретировать смысл “сильного государства”. Рассматривая это словосочетание в отрыве от описанных выше положений, его можно нагрузить традиционным (консервативным) значением. Однако при появлении малейших упреков в отходе от либерализма, всегда можно пояснить, что имеется в виду под “сильным государством” в контексте приведенного выше смыслового ряда.

Показательным является использование антисоциалистических идей в экономических программах “Яблока” и КПРФ.

В экономическую программу “Яблока” антисоциалистические положения вводятся с целью усилить позиции либеральной идеологии. Это своего рода попытка сыграть на контрасте: акцентирование внимания на неэффективности социалистических методов автоматически указывает на рациональность противоположной идеологии (либерализма). Как правило, критикой социализма предваряются либеральные положения. Например:

“Государственная экономика не может обеспечить эффективный экономический рост. – критика социализма. Однако государство может и должно проводить политику, которая обеспечивает свободу экономической деятельности. –либерализм”.

Естественно, что введение антисоциалистических идей в коммунистическую программу не может быть мотивировано желанием подчеркнуть эффективность либерализма. К тому же в программе КПРФ критикуется не вмешательство государства в экономику, а революционное преобразование общества. В этом смысле, антисоциалистические идеи дополняют консервативные положения программы. Все это способствует сближению современного социализма с консерватизмом, точнее – видимому сближению.

Менее разнообразна в плане лексических приемов и способов конструирования идеологием экономическая программа “Единства”, зато эти способы более очевидны.

Как и в программе “Яблока”, здесь наблюдается тенденция начинать либеральные тезисы антисоциалистическими положениями. Однако в данном случае критике подвергается не государственное вмешательство в экономику, а общественная собственность:

“Мы не можем чувствовать себя хозяевами земли до тех пор, пока она находится в монопольной собственности государства. Государство пока не в силах обеспечить эффективное использование богатейшей российской земли. Мы выступаем за право частной собственности на землю. Только когда на земле появится настоящий хозяин, будет возможность эффективного ее использования”.

В данном положении использован еще один примечательный прием, дающий возможность полностью перевернуть смысл выдвинутой идеи. Дело в том, что государство не вообще “не в силах обеспечить эффективное использование ... земли”, а пока не в силах...”. То есть за признанием того, что теперь государство в силах обеспечить эффективное использование земли, автоматически может последовать отрицание необходимости частной собственности.

Наверное, в экономической программе “Единства” ключевой лексической единицей является словосочетание “приоритет национальных интересов”. Естественно, это

указывает на консервативную ориентацию программы. Позаимствовали “медведи” и идею консерватизма об активном вмешательстве государства в экономику, но сделали это очень осторожно. Так, например, в программе говорится о необходимости *“усилить роль государства в регулировании экономики, как гаранта честной конкуренции...”*. Нет никакого сомнения, что до запятой фраза строится по форме консервативной идеологии, но наличие после запятой словосочетания “честной конкуренции” придает ей либеральный оттенок. В принципе, это положение строится одновременно по форме консервативной и либеральной идеологии.

Авторы экономической программы “Единства” были вынуждены пойти на компромисс с либерализмом и в вопросе об иностранных капиталах. В программе подчеркивается, с одной стороны, приоритет ориентации на внутренние ресурсы экономики, а с другой стороны, говорится о необходимости привлечения иностранных капиталов. Хотя, скорее даже это не компромисс с либерализмом, а доказательство учета объективных экономических условий при составлении программы. Но, в любом случае, это положение противоречит принципу ориентации на внутренние ресурсы. Скрывая это противоречие, авторы программы, не мудрствуя лукаво, развели эти два положения в физическом пространстве, дабы в глаза читателям не бросалась их взаимоисключаемость.

Основные принципы конструирования идеологем

Теперь мы попытаемся обобщить наблюдения по поводу способов конструирования идеологем и лексических особенностей программ (см. также табл. 2).

Политикам очень важно иметь возможность в любой момент отказаться от своих программных заявлений и (или) интерпретировать их, в зависимости от ситуации, в нужном русле. Поэтому авторами программ в наиболее спорные идеологические положения закладывается нечто такое, что позволяет менять его смысл на противоположный, не меняя структуры самого положения. Хотя, наверное, правильно бы было сказать, что некоторые положения строятся таким образом, что их первоначальный смысл вообще не возможно понять без соответствующей интерпретации. Достигается это несколькими способами. Один из приемов конструирования идеологем подразумевает, что фраза строится как бы по форме одной идеологии, но ввод в нее определенной оговорки позволяет либо от этой фразы отказаться, либо приписать ее другой идеологии. Менее очевидный прием заключается во введении в положение с определенными идеологическими корнями лексической единицы, свойственной другой идеологии. Так, например, либеральная лексическая единица, встроенная в консервативное положение, способна смягчить его неприязнь к излишней экономической свободе.

Не менее гениальный прием конструирования идеологем сводится к тому, что полностью подменяется содержание одной идеологии на содержание другой.

Более замысловатый способ конструирования идеологических положений, позволяющий давать им разную интерпретацию в зависимости от ситуации, состоит в построении некоего смыслового ряда, включающего в себя несколько программных положений. В этом случае интерпретация положения зависит от того, рассматривается ли оно изолированно от логической цепочки или же в ее структуре.

Современная политика – это искусство уступок и компромиссов. Но оформлять эти компромиссы следует достойно: так, чтобы не потерять лицо перед “своими” и угодить “чужим”. В нелегком деле прописывания какого-либо компромисса в программе на помощь ее авторам приходит возможность манипулирования лексическим

содержанием программы и идеологической терминологией. Всем понятно, что признание коммунистами права частной собственности является явной уступкой, но этот компромисс обставляется достаточно интересным способом. Программный раздел об отношениях собственности просто напичкан социалистическими терминами: даже его либеральные тезисы содержат в себе социалистическую терминологию. Подобным образом в программе КПРФ оформляются и другие компромиссы.

Еще одно замечание по программной лексике касается того, что в программе могут быть равномерно рассеяны термины всевозможных идеологий, но не исключена также такая композиция программы, при которой лидирующее значение отдается одной лексической единице.

В заключение мы хотим подчеркнуть, что представленные здесь наблюдения не претендуют на роль всеобъемлющего и полномасштабного анализа лексического содержания экономических программ. Скорее, здесь просто собраны некоторые интересные замечания по поводу способов конструирования идеологием и лексической специфики программ, сделанные по ходу анализа их идеологических композиций.

Таблица 2. Распределение лексических приемов и способов конструирования идеологем по экономическим программам

КПРФ	“Яблоко”	“Единство”
<i>Специфика лексического оформления</i>		
<ul style="list-style-type: none"> • по программе равномерно распределены социалистические термины; • антисоциалистические положения дополняют консервативные. 	<ul style="list-style-type: none"> • ключевой лексической единицей является слово “эффективность”; • либеральные положения начинаются с критики социализма (критикуется гос. вмешательство в экономику). 	<ul style="list-style-type: none"> • ключевым является термин “приоритет национальных интересов”; • либеральные положения предваряются критикой социализма (критикуется общественная собственность).
<i>Приемы конструирования идеологем и способы оформления компромиссов</i>		
<ul style="list-style-type: none"> • подмена содержания социализма на содержание демократизма, консерватизма и либерализма; • фраза строится по форме одной идеологии, но включение в нее определенной оговорки (не связанной с идеологической терминологией) позволяет в любой момент от нее отказаться или приписать ее другой идеологии; • компромиссные положения активно загружаются социалистической лексикой, либеральные тезисы декларируются в социалистических терминах. 	<ul style="list-style-type: none"> • подмена содержания демократизма на консерватизм; • построение смыслового ряда из нескольких положений. Смысл каждого положения варьируется в зависимости от того, рассматривается оно отдельно или в структуре ряда; • использование консервативной лексики в демократических положениях. 	<ul style="list-style-type: none"> • фраза, построенная по форме одной идеологии, смягчается (тяготеет к гибридности) благодаря наличию в ней лексической единицы, свойственной другой идеологии; • в положение вводится оговорка, позволяющая в любой момент отказаться от выдвинутой идеи; • разведение в пространстве положений, в которых выражаются взаимоисключающие идеи.

Заключение

Суммируя результаты проведенного анализа, можно сделать следующие общие выводы:

1. Экономические программы КПРФ, "Яблока" и "Единства" являются идеологическими гибридами. Структура этих гибридов различна в силу того, что в программах из одних и тех же идеологий выбраны разные принципы. Также различается распределение положений с разными идеологическими корнями по уровням принципов и политики.
2. Идеологические композиции проанализированных программ имеют несколько общих черт. На уровне принципов все экономические программы в большей степени тяготеют к идеологическому центру, нежели на уровне политики. Во всех программах консервативные позиции более сильно выражены на уровне принципов, нежели на уровне политики.
3. При написании всех проанализированных экономических программ их авторы использовали определенные лексические приемы и способы конструирования идеологических положений, позволяющие интерпретировать выдвинутые идеи в любом нужном ключе и (или) вообще от них отказаться. Естественно, что в каждой программе использовались собственные оригинальные лексические приемы и методы конструирования идеологием. На наш взгляд, наиболее изобретательными оказались авторы экономической программы "Яблока", которые умудрились подменить содержание демократизма на содержание консерватизма. Также они активно использовали критику социализма для усиления акцента на эффективность их программы.

Когда авторам коммунистической экономической программы было необходимо "озвучить" несоциалистические идеи, они предпочитали делать это в одиозных социалистических терминах. Этот прием помогает скрыть истинный, антисоциалистический смысл фразы от сторонников социализма и дает возможность при необходимости указать на наличие в программе либеральных идей своим противникам. Кроме этого, для обоснования социалистических ценностей в программе КПРФ часто используется консервативная аргументация. Например, говорится об укорененности ценностей коллективизма в российской культуре.

Экономическая программа "Единства" оказалась не так богата на оригинальные способы конструирования идеологием и лексическое оформление. Основной способ маскировки противоречий заключается здесь в разведении принципов противоборствующих идеологий в текстовом пространстве.

В целом же, авторы всех программ проявили изобретательность в искусстве компромиссов, которое является необходимым для современной политики.

Таким образом, у нас сложилась достаточно целостная картина воспроизводства хозяйственных идеологий на программном уровне. Однако не менее важным и интересным является исследование связей и направлений влияния между различными уровнями (уровнями систем, программ и массового сознания), что позволит описать механизмы воспроизводства различных хозяйственных идеологий. На наш взгляд, первым и, пожалуй, наиболее трудным шагом в этом направлении должно стать изучение воспроизводства хозяйственных идеологий на уровне массового сознания.

Литература

- Берк Э. Размышления о революции во Франции // Социс, 1991. № 9.
- Даль Р. Введение в экономическую демократию. М. : Наука, 1991.
- Манхейм К. Идеология и утопия / Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994.
- Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994.
- Радаев В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998.
- Струве П. Б. О мере и границе либерального консерватизма // Полис, 1994. № 3.
- Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Экономика – МП – эконо, 1992.
- Шапиро И. Введение в типологию либерализма // Полис, 1994. № 3.
- Экономическая программа КПРФ. [http:// www. kprf.ru/](http://www.kprf.ru/)
- Экономическая программа “Яблока”. [http:// www. yabloko.ru/](http://www.yabloko.ru/)
- Экономическая программа “Единства”. Web: [http:// www. blok-edinstvo.ru/](http://www.blok-edinstvo.ru/)

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1. Идеологические композиции экономических программ

Рис. 1. Идеологическая композиция экономической программы КПРФ

————— Уровень принципов

————— Уровень политики

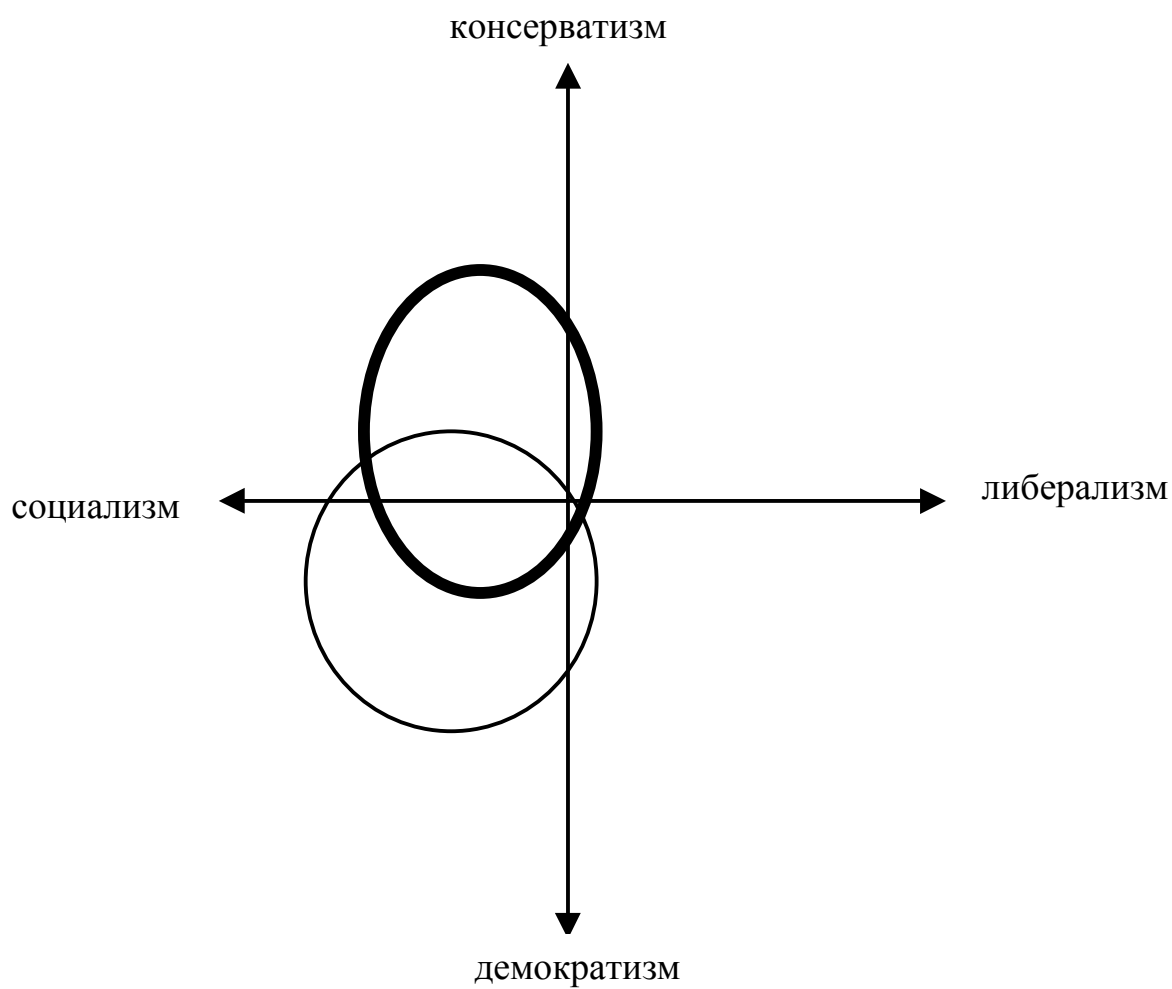


Рис. 2. Идеологическая композиция экономической программы “Яблока”

— Уровень принципов
— Уровень политики

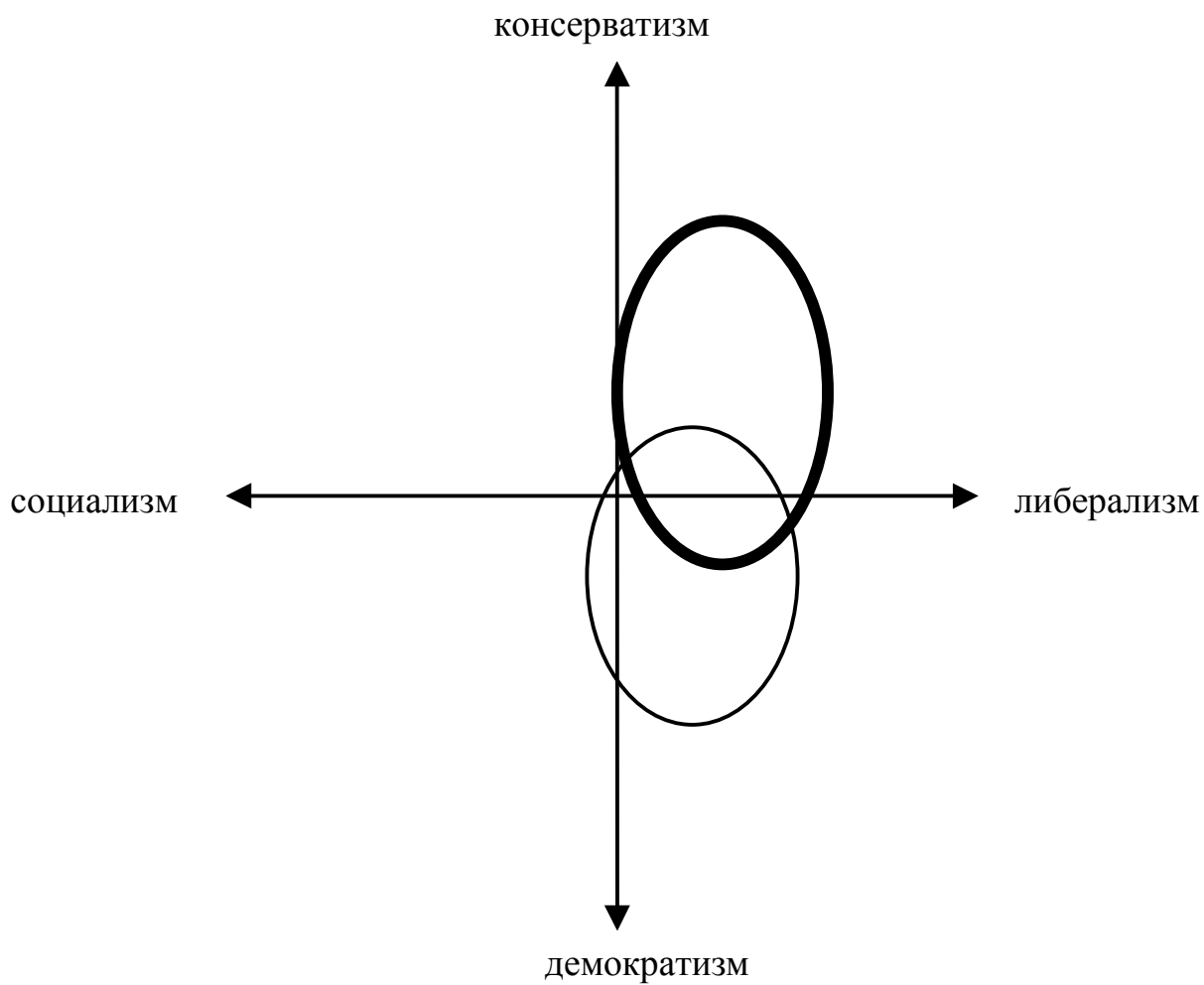
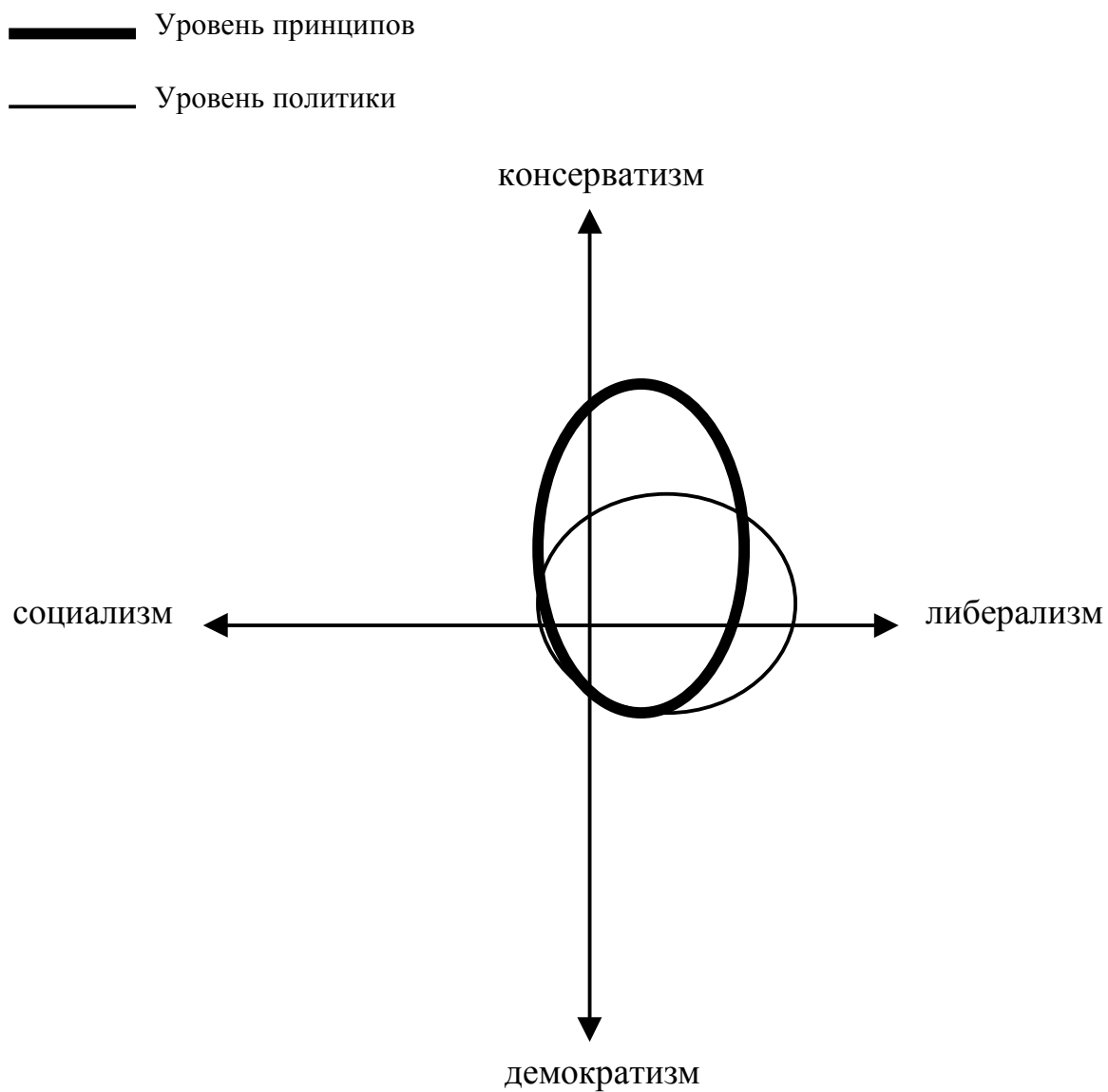


Рис. 3. Идеологическая композиция экономической программы “Единства”



Новые переводы

VR Вашему вниманию предлагается теоретическая часть работы Д. Старка, с полным английским текстом которой Вы уже могли познакомиться на страницах нашего журнала (Том 1, № 2). Ни на один текст пока не было затрачено столько усилий. Но мы надеемся, что они потрачены не напрасно.

ГЕТЕРАРХИЯ: НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ АКТИВОВ И ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗНООБРАЗИЯ В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ¹

Дэвид Старк

Колумбийский университет, США

Введение

На моем столе стоит жестянка, я ее купил в Будапеште осенью 1989. Она гораздо меньше обычной консервной банки с тунцом и почти ничего не весит. Если постучать по ней ногтем, она позвякивает пустотой. Но судя по наклейке с универсальным штрих-кодом, выведенным жирными буквами, банка отнюдь не пуста: в ней содержится «Kommunizmus Utolso Lehelete» – «Последнее дыхание коммунизма».

При желании я мог бы воспользоваться этой банкой как первой пришедшей мне в голову метафорой, характеризующей перемены в Восточной Европе. «Последнее дыхание коммунизма», выставленное на продажу расторопным предпринимателем, выражает неукротимое стремление к обмену и торговле, выпущенное на волю свежим ветром свободного рынка: «Выдохните коммунизм, вдохните капитализма!»

Однако обстоятельства, при которых на самом деле появилась на свет моя банка, заслуживают особого внимания: она выпущена не в переоборудованном в мастерскую гараже мелкого предпринимателя, а в чреве государственного предприятия. Ее изготовила бригада работников, которые начиная с 1982 г. пользовались статьей законодательства, позволяющей организовывать на социальных предприятиях «внутрифирменные товарищества» [intra-enterprise partnerships]. Как и многие тысячи других внутрифирменных товариществ, эта группа из тридцати работников крупной фабрики использовала фабричное оборудование в нерабочие часы и выходные дни, выступая по отношению к материнскому предприятию в качестве субподрядчиков и выполняя сторонние заказы. Небольшая партия «Последнего дыхания коммунизма» была лишь неплохой шуткой, но само начинание было вполне серьезным делом.

¹ Мы сохранили название из первого варианта данного текста (прим. научн. ред.).

В 1980-е годы работавшие на субподряде внутрифирменные товарищества являли собой любопытную смесь общественной собственности и частной выгоды. Поскольку они размывали границы существующей организации, товарищества выступали как форма организационной гибкости: менеджеры получали возможность действовать более гибко в отношении государственной собственности, а рабочие могли получать более высокие доходы, не теряя при этом преимуществ, которые давала занятость в социалистическом секторе. В субконтрактных подразделениях партнеры делили между собой заработанные средства и координировали процесс производства на основании смешанных оценочных принципов, отражавших одновременно логику рынка, перераспределения и реципрокности (reciprocity)².

Аналогичная практика организационной гибкости [organizational hedging], приводящая к размыванию границ между общественным и частным, а также сосуществование множества обосновывающих ее принципов, лежат в основе той эклектичной мозаики гибридных (рекомбинантных) процессов, которые являются главной характеристикой нынешнего постсоциалистического периода.

Таким образом, запаянная жестянка на моем столе символизирует пустоту упрощенного понимания «рыночного перехода», располагающего общественной собственностью и государственные субсидии по одну сторону, а частную собственность и рынок – по другую. Она говорит о непрерывности рекомбинантных практик в репертуаре организационных инноваций акторов на сцене предприятия.

В данной работе я рассматриваю организационные стратегии восточноевропейских фирм, возникающие как реакция на необычайную неопределенность системной трансформации, последовавшей за политическими переворотами 1989 г. Моя начальная посылка такова: постсоциалистическая Восточная Европа – это настоящая социальная лаборатория, причем не просто потому, что исследователи могут в ней проверять соперничающие теории, но и потому, что сами люди активно экспериментируют здесь с новыми организационными формами. В отличие от ученых они не ставят свои эксперименты намеренно – они и не должны этого делать. Попытка искусственными средствами создать целую экономику, а потом управлять ею была громадным просчетом Ленина, и при попытках создать капитализм по определенному образцу (проекту) эти ошибки следовало бы учесть. Эксперименты, осуществляемые снизу, скорее напоминают самодельный «коллагж» [bricolage]: берется то, что есть под рукой. Однако, если под рукой у людей оказываются уже существующие институциональные материалы, это не означает, что их можно упрекнуть в копировании прошлого. Как показали в самых различных контекстах Йозеф Шумпетер (1934), Харрисон Уайт (1993), а также биологи Франсуа Якоб (1977), Эдгар Морен (1974) и Джон Холланд (1992), построение новых сочетаний из старых кубиков также является средством инновации – это инновация путем рекомбинирования.

² Форма товарищества была организационной инновацией, которая в сфере промышленного производства модифицировала организационные формы, заимствованные у сельскохозяйственных кооперативов 1970-х годов. Те, в свою очередь, переняли такую практику у «личных подсобных хозяйств», получивших развитие в колхозах после окончания эпохи сталинизма в конце 1950-х годов. Подробнее о политике «второй экономики», ее связи с товариществами, а также о функционировании последних в рамках социалистического предприятия см.: Stark, 1989. Описание кейс-стади, предметом которого послужило переплетение нескольких режимов оценки во внутренней динамике одного товарищества за пятилетний период, см.: Stark, 1990.

Может показаться, что инновации в условиях постсоциализма должны быть нацелены на адаптацию: предприятия приспосабливаются к новым рыночным условиям, а национальные экономики – к мировым рынкам. Не задаваясь вопросом о необходимости общей реструктуризации, в первом разделе этой работы я утверждаю, что излишнее внимание к краткосрочной адаптации может помешать способности к адаптации в долгосрочной перспективе. Обосновывая данный тезис, я предлагаю концепцию «замыкания» [lock-in]. Так обозначается процесс, в ходе которого прежние успехи могут проложить путь последующим вложениям новых ресурсов в то же самое направление деятельности, и в конечном итоге развитие остановится, не достигнув оптимальной точки. Но должны ли организации и социальные системы мириться с подобной участью? Существуют ли организационные формы, лучше приспособленные к тому, чтобы извлекать уроки из внешней среды? Таким организациям понадобятся практики, распознающие (узнающие вновь) новые ресурсы в продолжающемся процессе реструктуризации организационных активов.

Эти проблемы едва ли являются уникальной особенностью постсоциалистических трансформаций. И в следующем разделе данной работы я покажу, что термин «трансформирующиеся экономики» применим к обществам Северной Америки и Западной Европы в не меньшей мере, чем к обществам Восточной Европы и бывшего Советского Союза. В обоих типах экономик предприятия ныне сталкиваются с чрезвычайной неопределенностью, вызванной в западных экономиках, – стремительностью технологических изменений или крайним непостоянством рынков, в восточных – политической и институциональной неопределенностью. Реакцией на эту неопределенность служит возникающая самоорганизующаяся форма, которую я называю *гетерархией* [heterarchy]. Анализируя ее особенности, я отмечаю процессы горизонтальной или распределенной власти и рассматриваю то, как организации могут с выгодой для себя использовать наблюдаемое нами соперничество конкурирующих систем верований.

Дав краткую характеристику формам гетерархии, я затем перейду к специфическим проблемам, с которыми сталкиваются постсоциалистические экономики в условиях новой для них неопределенности, касающейся ситуации в сфере международной торговли, а также одновременного расширения прав собственности и гражданских прав. В следующем разделе я подробно опишу рекомбинантные практики [recombinant practices], используемые постсоциалистическими предприятиями³, а также порождаемые ими сетевые свойства. Я при этом подробнее остановлюсь на Венгрии и Чешской Республике, ссылаясь и на опыт некоторых других постсоциалистических стран. Более детальное рассмотрение двух стран позволяет выявить некоторые разветвления в общем русле зарождающегося восточноевропейского капитализма. В этих подразделах я остановлюсь на последних венгерских достижениях, сопоставлю их с чешскими аналогами, попытаюсь объяснить различия в широких сетевых структурах двух стран, а также дать читателю представление об особой форме «управления портфелем активов» [portfolio management], наблюдаемой в современном постсоциализме. Работа завершается дискуссией по проблемам принципов оценки, сопровождающей неодолимое стремление к организационной гибкости.

³ В центре моего анализа – *постсоциалистические фирмы* (как правило, крупные фирмы, уже существовавшие при социализме). Анализ же «фирмы в постсоциалистической экономике» был бы значительно более широким исследованием, которое должно было бы охватывать вновь созданные частные компании, малые и средние фирмы, а также дочерние компании и венчурные капиталовложения зарубежных межнациональных корпораций.

Организация разнообразия

Каждый вечер во время сезона охоты индейцы Наскапи, жившие на полуострове Лабрадор, держа над огнем лопатку канадского оленя карибу, определяли, куда завтра отправиться за дичью. Рассматривая следы копоты на ней, шаман указывал группе охотников направления охоты⁴. Таким образом, индейцы Наскапи вводили в свои действия элемент случайности, позволяющий избежать давления краткосрочной рациональности, которая заставляет предполагать, что наилучший способ найти дичь завтра – поискать там же, где ее нашли сегодня. Каждый день изучая следы, оставленные копотью на лопатке оленя, они могли избежать ловушки «замыкания» на первых успехах: удача, достигнутая в краткосрочном периоде, в длительной перспективе обернулась бы истреблением оленей карибу в округе и тем самым снизила бы вероятность последующей удачной охоты. Разрывая связь между местом будущей охоты и прошлыми охотничьими успехами, традиция «чтения по лопатке оленя» выступала средством, позволявшим избежать зависимости от одних и тех же охотничьих троп.

Наиболее распространенные представления о постсоциалистическом «переходе» как о замещении одного набора экономических институтов другим, уже доказавшим свою эффективность, страдают теми же проблемами краткосрочной рациональности, которых пытались избежать индейцы Наскапи. Придерживаясь варианта политики «охотиться завтра там, где нашел дичь сегодня», нелиберальные советчики рекомендуют принять в высшей степени стилизованную версию институтов цен и собственности, которые «хорошо работали на Западе». По их утверждениям, экономическая эффективность будет максимизирована только в случае стремительной и всеобъемлющей приватизации и тотального перехода к рыночным отношениям. Я же, напротив, утверждаю, что хотя подобная институциональная гомогенизация и может способствовать *адаптации* [adaptation] экономики в краткосрочном периоде, последующая утрата институционального разнообразия затруднит *способность к адаптации* [adaptability] в долгосрочном периоде (см. Grabher 1997). Поиск эффективных институтов и организационных форм только «в месте охоты, хорошо известном на Западе» и характеризуемом испытанными и оправдавшими себя схемами, замыкает социалистические экономики и вынуждает их использовать уже известную территорию – ценой забвения (или же отказа от освоения) навыков нахождения новых решений.

Последние исследования в области эволюционной экономики и организационный анализ позволяют предположить, что организации, которые учатся слишком быстро, жертвуют при этом своей эффективностью. Аллен и МакГлейд (Allen & McGlade 1987) приводят пример поведения рыбаков Новой Шотландии [провинции Канады – прим. перев.] в качестве свидетельства возможных компромиссов, сочетающих использование старых проверенных методов и исследование новых возможностей. В их модели рыбаки поделены на два класса: первый - это рациональные «картезианцы», забрасывающие свои сети только в местах, известных своим хорошим клевом; второй – «стохасты», берущие на себя бремя риска и открывающие новые косяки рыбы. В моделях, где все капитаны судов, флотилии относительно мало производительны, поскольку знания о том, где рыба клюет хорошо, остаются невостребованными; однако же действия чисто «картезианской флотилии» замыкаются рамками «самого хорошего» места и ведет к быстрому исчерпанию всех рыбных ресурсов. Более эффективными оказываются модели, которые соединяют «картезианцев» (последователей старого) и

⁴ Это описание почерпнуто мною из Weick, 1977, p. 45.

«стохастов» (открывателей нового) - как это и происходит в реальной практике рыболовецких флотилий Новой Шотландии.

Модель Джеймса Марча, предложенная им в работе «Использование старого и открытие нового в организационном обучении» (1991) дает схожие результаты. Она показывает, что совокупные решения тех, кто обучается быстро, по качеству часто уступают решениям группы, состоящей из обучающихся как быстро, так и медленно. Организации, обучающиеся слишком быстро, *эксплуатируют ресурсы* в ущерб *открытию ресурсов*, тем самым замыкаясь в рамках не самых оптимальных практик и стратегий. Чисто «картезианская» флотилия в исследовании Аллена и МакГлейда, как и гомогенные организации тех, кто быстро обучается, в работе Марча, демонстрируют потенциальную угрозу положительного усвоения и недостатки тесного сотрудничества. Подобно тому, как офицеры-пехотинцы приказывают барабанщикам во время движения по мосту нарушать ритмичность шага марширующих солдат, чтобы резонанс не вызвал разрушения моста, я пытаюсь извлечь из анализа свой урок: диссонанс способствует организационному обучению и экономической эволюции.

Переводя проблему на язык новой экономики адаптивных систем (Arthur, 1994, 1999), можно сказать, что проблема любой трансформирующейся экономики состоит в том, что сами механизмы, способствующие эффективности распределения ресурсов, могут в конечном итоге замкнуть развитие в рамках неэффективного с точки зрения динамики пути. Двигаясь в этом русле, мы отходим от проблемы адаптации и обращаемся к проблеме способности к адаптации, переходя от вопроса о том, как быстрее «вписаться» в новые экономические условия, к другому вопросу – о том, как изменить организационную структуру так, чтобы она усилила свою способность реагировать на непредсказуемые будущие перемены во внешней среде (см. Grabher 1997).

У социологов, работающих в традиции организационной экологии, есть готовое решение этой проблемы. На уровне экономической системы способность к адаптации стимулируется *разнообразием организаций*: система, характеризующаяся бóльшим разнообразием организационных форм (более разнообразным организационным «генофондом»), с большей вероятностью найдет удовлетворительное решение в случае изменения внешних условий (Hannan, 1986: 85). С этой точки зрения, проблема социализма состояла не только в том, что ему недоставало механизма отбора (предприятиям не давали банкротиться), но также и в том, что почти все экономические ресурсы были замкнуты в одной организационной форме – крупного государственного предприятия. Эта форма была приемлема для разворачивания индустриализации; однако, будучи закрытой для инноваций, впоследствии она безнадежно проиграла в конкуренции с Западом. Аналогично проблема нынешнего периода трансформации состоит в том, что «успех», достигнутый во время этого перехода посредством усиленной гомогенизации, идеалом которой выступает частная корпорация, способна подавить организационное разнообразие, препятствуя тем самым способности к адаптации на следующем витке глобальной конкуренции⁵.

⁵ Разнообразие и вариативность позволяют эволюции следовать одновременно несколькими путями, каждый из которых предполагает различные сочетания организационных форм. Тем самым снижается риск того, что локальная максимизация заведет в эволюционный тупик. При поисках выхода из лабиринта непредсказуемых изменений во внешней среде наличие двух и более траекторий окажутся более действенным средством, нежели одна-единственная траектория. Воспроизводство разнообразия зависит от способности различных уровней эффективности к одновременному сосуществованию. С одной стороны, эволюция прекращается в том случае, когда менее эффективные формы сразу исчезают в процессе

Однако откуда же берутся новые организационные формы? Трактую организационные изменения почти исключительно как результат возникновения и исчезновения организаций, организационная экология недооценивает организационное обучение и не учитывает возможности организационных инноваций, появляющихся в результате рекомбинирования уже имеющихся форм⁶.

Выдвигая организационную инновацию на передний план, я утверждаю, что, в дополнение к разнообразию способов организации в масштабе всего общества, способность к адаптации стимулируется также и *организацией разнообразия* [organization of diversity]⁷ внутри предприятия. Она скорее всего проявит весь свой эволюционный потенциал там, где различные организационные принципы сосуществуют в ситуации активного соперничества внутри одного предприятия⁸. Под соперничеством я понимаю не враждующие лагеря и фракции, а сосуществующие логики и схемы действия. Организация разнообразия – это активный и устойчивый процесс, в котором всегда сосуществует несколько путей организации, обозначения, трактовки и оценки одного и того же действия. Соперничество способствует «перекрестному опылению».⁹ Оно расширяет возможности долгосрочной способности к адаптации путем лучшего поиска – лучшего не потому, что он более последователен,

отбора: иными словами, недостаточное разнообразие приводит к прекращению всякой эволюции. С другой стороны, однако, отсутствие какого бы то ни было механизма эволюционного отбора может привести к тому, что разнообразие превратится в «шум», на фоне которого ни одна организационная форма не сможет стать доминирующей и определять траекторию эволюции: избыток разнообразия опять-таки устраняет эволюцию (Grabbner and Stark, 1997; Lewontin, 1982). Определение точек перелома, в которых организационного разнообразия экономических систем становится недостаточным и в которых, напротив, возникает его излишек, остается вопросом, открытым для эмпирического сравнительного исследования.

⁶ Рискую быть неверно понятым, а то и вовсе выставить себя в комическом свете, тем не менее попытаюсь сформулировать это положение «на пальцах» с помощью осторожного и непременно отстраненного использования биологической метафоры, - организационной экологии не хватает метафоры секса. Иначе говоря, в литературе по экологии организаций достаточно редко встречаются ссылки на «перекрестное опыление», «скрещивание» или рекомбинирование «генетических» организационных материалов.

⁷ «Сфера комплексности – это сфера организованного разнообразия, организации разнообразия» (Morin, 1974: 558).

⁸ В широком смысле подобное смещение внимания от вариаций в организационных популяциях (характеристика организационной экологии) к организации разнообразия внутри фирм можно сравнить с различиями между популяционной биологией и новыми работами в области компьютерной биологии, посвященными происхождению организаций. «В отличие от традиционного подхода, конструктивная динамическая система определяет взаимодействия между объектами не извне, а обращаясь к внутренним характеристикам объектов как функции их собственной структуры... Система воспроизводит саму себя, когда она постоянно регенерируется путем внутренних системных трансформаций» (Fontana and Buss, 1993:3). Описание дискуссии по проблемам эволюции *вариабельности* и генетического контроля фенотипических и генотипических признаков см.: Wagner and Altenberg (1996).

⁹ «Рекомбинирование играет решающую роль в процессе открытия нового, порождая вполне убедительные новые правила на основании части уже проверенных правил» (Holland, 1992: 26). «Новое возникает из незамечаемых прежде связей старого материала. Создать – значит найти новое сочетание» (Jacob, 1977: 1163). Или же, используя терминологию Харрисона Уайта (1993): «ценности воссоединяются, чтобы подвергнуться изменению».

изящен или логичен, но именно потому, что комплексность, которую стимулирует подобный поиск, и недостаток простых связей, с которым он вынужден смириться, увеличивает разнообразие выбора. Проблема организации разнообразия заключается в том, чтобы найти решения, которые способствовали бы развитию конструктивной организационной рефлексивности или же способности переопределить и рекомбинировать ресурсы. Я называю возникающие организационные формы, обладающие подобными свойствами, *гетерархиями*.

Гетерархия

Гетерархия представляет собой новый способ организации, не являющийся ни рыночным, ни иерархическим. В то время, как иерархии предполагают отношения *зависимости*, а рынки – отношения *независимости*, гетерархии предполагают отношения *взаимозависимости*¹⁰ [interdependence]. Как следует из самого термина, гетерархии характеризуются минимальной степенью иерархичности и организационной гетерогенностью (на этих двух понятиях я остановлюсь ниже).

Неразрывные свойства гетерархии связаны с реакцией на возрастающую комплексность горизонтов, определяющих стратегии фирмы (Lane and Maxfield, 1996), и ее «модели приспособления» [fitness landscapes] (Kauffman 1993). В постоянно меняющихся организациях, где (если взять крайний случай) нет определенности даже в том, какой продукт фирма будет производить в ближайшем будущем, горизонт стратегии фирмы непредсказуем и ее модель приспособления не отлажена¹¹. Чтобы справиться с этой неопределенностью, вместо сосредоточения своих ресурсов посредством стратегического планирования, осуществляемого маленькой группой высших менеджеров, или путем передачи этой функции специализированному отделу, фирмы могут пойти на радикальную децентрализацию, в ходе которой практически каждое подразделение оказывается вовлеченным в инновации. Иными словами, вместо специализированной поисковой рутины, когда одни отделы занимаются открытием нового, а другие вынуждены использовать уже имеющееся знание, функции открытия нового распределяются по всей организации. Например, поиск новых рынков уже не

¹⁰ В более широком контексте, гетерархия характеризуется как процесс, в котором отдельно взятый элемент – заявление, сделка, идентичность, организационный блок, структура генетического кода, структура компьютерного кода, структура юридического кода – одновременно отображается во множестве пересекающихся сетей. Мои рассуждения сосредоточены на гетерархии как организационной форме. В процессе подготовки данной работы Элеонора Вестни показала мне превосходную статью Хедлунда (Hedlund 1993), который использует термин «мультинациональные корпорации».

¹¹ Отлаженная модель приспособления характеризуется правильной формой и имеет одну вершину, отражая тем самым единственное оптимальное решение, которое фиксирует наивысший (по сравнению со всеми другими решениями) уровень приспособления. Более сложная – или еще не сложившаяся [rugged] – модель приспособления, напротив, не поддается описанию в терминах линейного программирования (т.е. снижения издержек путем экономии на масштабах), поскольку ее топография – полна изломов, имеет неправильную форму и несколько вершин, указывающих на наличие нескольких оптимальных решений. Здесь используются генетические алгоритмы поиска, при которых выбираются первоначально не самые обещающие пути, что позволяет нам избежать опасности «взобраться на ближайшую вершину», которая может попросту оказаться наивысшей точкой в долине, окруженной еще более высокими вершинами. Об использовании этих алгоритмов см.: Holland (1992). Об адаптации в рамках не сложившихся [rugged] моделей приспособления см.: Kauffman (1989).

является исключительной прерогативой отдела маркетинга, если подразделения, отвечающие за закупки и снабжение, также ищут возможности качественно новых вложений, способных привести к открытию новых свойств продукта.

Развитие в этом направлении увеличивает взаимозависимость между подразделениями, отделами и рабочими командами внутри фирмы. Однако в силу большей сложности этих циклов обратной связи, процесс координирования нельзя проектировать, контролировать или направлять иерархическим образом. Результатом взаимозависимости должно стать увеличение автономии рабочих подразделений от центральной системы управления. В то же время более сложная взаимозависимость усиливает потребность в филигранной координации работы все более самостоятельных подразделений.

Эти воздействия становятся гораздо более мощными в условиях грандиозных перемен, происходящих в последовательности видов деятельности в рамках производственных отношений. По мере того как жизненный цикл продукта сокращается с нескольких лет до нескольких месяцев, гонка в освоении новых рынков ставит под сомнение жесткую очередность проектирования и производства. В силу значительных преимуществ того, кто делает первый шаг – первым выпускает новый продукт (и особенно вводит новый промышленный стандарт), захватывает неконтролируемую долю рынка, получая все большую прибыль, – фирмы, которые не могут начать производство, до завершения проектирования, расплачиваются более низкой конкурентоспособностью. Как и в производстве «В-фильмов»¹², съемка которых начинается прежде, чем закончено написание сценария, успешные стратегии объединяют проектирование и производство, причем существенные этапы производственного процесса начинаются еще до того, как завершен проект.

Производственные отношения претерпевают еще более серьезные изменения в процессах, названных Сейбелем и Дорфом (1998) *параллельной разработкой* [simultaneous engineering]. Традиционное планирование предполагает определенную последовательность: в первую очередь детально проектируются ключевые подсистемы, которые задают рамки для проектирования менее значимых компонентов. В случае же параллельной разработки, различные самостоятельные проекторочные команды занимаются всеми подсистемами одновременно. Они вовлечены в процесс постоянного взаимного мониторинга, поскольку инновации порождают множество идей по улучшению общей схемы, порой конкурирующих между собой.

Таким образом, всё менее отработанные модели приспособления порождают всё более сложные взаимозависимости, а те, в свою очередь, -- всё более сложные проблемы координации действий. Там, где функция поиска не отдана какому-то одному отделу, а обобществлена и распределена по всей организации, и, соответственно, проектирование осуществляется не поэтапно, а раскреплено и распределено по всем стадиям процесса производства, решением проблемы является *распределенная власть* [distributed authority] (Powell, 1996).

¹² В-фильм – сленговое выражение, возникшее по аналогии с принятой в США системой классификации фильмов (G-movie, PG-movie, R-movie, X-movie), и описывающее фильм, который сделан настолько плохо, что это низкое качество становится его главным достоинством; зрителями таких фильмов являются, как правило, представители «субкультуры», получающие особое удовольствие от созерцания абсурда. О B-movies см. также: www.terriblemovies.com. (Прим. перев.).

В условиях параллельного проектирования, когда сами контуры проекта могут быть усовершенствованы и изменены разными подразделениями, власть уже не делегируется по вертикали, а скорее формируется по горизонтали. В качестве симптома этих перемен можно привести слова менеджеров, прошедших социализацию при прежнем режиме и выражающих исследователям свое недоумение вопросом: «Одну вещь я никак не могу понять, - кто мой начальник?» В условиях распределенной власти менеджеры все еще могут отчитываться перед вышестоящими органами; однако они все больше становятся подотчетными перед другими рабочими группами. Таким образом, успех параллельного проектирования зависит от обучения посредством взаимного мониторинга.

Взаимозависимости, возникающие в результате попыток справиться с дисгармоничными моделями приспособления, неверно отражены в понятиях «матричных организаций» или в вовсе причудливых воззрениях, согласно которым фирма представляет собой несколько «внутренних рынков», где каждое ее подразделение вынуждено рассматривать любое другое подразделение собственной фирмы как своего «клиента». Эти представления неадекватны, поскольку они рассматривают границы фирмы и границы ее внутренних подразделений в виде жестко заданных параметров.

Во-первых, как показал и Вальтер Пауэлл (1990, 1996) и другие исследователи, границы фирмы, особенно в передовых отраслях, иссечены линиями тесных связей перекрестного владения собственностью (Kogut и др. 1992) и сложных схем стратегических альянсов. Чем более подвижна и неопределенна среда, тем в большей степени действительной единицей экономического анализа становится не изолированная фирма, а сеть фирм. Подобно сетям, связывающим интеллектуальные репрезентации и физические предметы в «распределенном когнитивном процессе» (“distributed cognition”) (Hutchins 1995), сети стратегических альянсов создают возможности для развития «распределенного интеллекта» (distributed intelligence), выходящего за границы фирмы.

Во-вторых, по мере того как фирма продвигается от старой поисковой практики к ситуации, когда поиск становится общим делом, она постоянно меняет свой облик. В условиях стремительных технологических изменений и непостоянства продуктов и рынков кажется, что одного-единственного наилучшего решения просто не может быть. Если бы можно было рациональным образом выбрать какое-то одно решение и бросить все ресурсы на его реализацию, то выгода от мимолетного преимущества не компенсировала бы потери от последующих упущенных возможностей. Поскольку менеджеры пытаются отгородиться от подобной неопределенности, результатом становятся гибридные формы (Sabel 1990). Хорошие менеджеры не просто берут на себя ответственность за ситуацию, при которой дверь для использования разных возможностей остается открытой; они также создают организационное пространство, открытое для постоянного переопределения того, что могло бы сформировать новый выбор. Вместо рационального выбора из нескольких уже известных вариантов, мы имеем практическое действие, плавно переопределяющее сам набор возможных вариантов. Менеджмент становится искусством формировать организацию, способную реорганизоваться собственными силами.

Проблема современной фирмы – будь то постсоциалистическая фирма, пытающаяся справиться с неопределенностью изменений всей системы, или же фирма, занимающаяся цифровыми технологиями, сражающаяся с непредсказуемостью стратегических горизонтов, – состоит в построении организаций, которые способны

обучаться. Гибкость требует способности переопределять и рекомбинировать активы – словом, она требует прагматической рефлексивности.

Эта способность к самоопределению основана на организационной гетерогенности, характеризующей гетерархии. Гетерархии – это *комплексные* адаптивные системы, поскольку в них переплетается множество организующих принципов. Новые организационные формы гетерархичны не только потому, что в них сглажена иерархия, но также и потому, что они являются аренами столкновения и сосуществования ценностных систем. Возросшая взаимозависимость все более автономных рабочих групп приводит к увеличению числа критериев оценки работы. Распределенная власть не только подразумевает, что подразделения будут подотчетны друг перед другом, но и то, что каждое из них будет оцениваться с разных позиций. Например, новая фирма, работающая в области средств коммуникации, должна сформировать достаточно однородную среду, чтобы обеспечить взаимодействие между дизайнерами, разработчиками деловых стратегий и технологами в рамках междисциплинарных команд – без подавления чьей-либо идентичности¹³. Подобное сотрудничество сглаживает иерархию без устранения разнообразия. Гетерархии создают богатство посредством допущения более чем одного пути оценки благ.

Гетерархии – это организации с множественными мировоззренческими позициями и системами верований, в результате действия которых продукты, процессы и свойства имеют несколько «этикеток» или интерпретаций (Clark 1999; Clippinger 1999). Успешное функционирование неотработанной модели приспособления требует широкой организационной рефлексивности, которая не столько подавляет эту комплексность, сколько поддерживает ее существование. Поскольку ресурсы не закреплены в какой-то одной системе интерпретации, а могут существовать сразу в нескольких из них, гетерархии создают активы из самой неоднозначности¹⁴.

Этот аспект гетерархии построен на введенном Фрэнком Найтом (1921) различии между понятиями *риска* (где распределение возможных последствий можно описать с точки зрения вероятности их наступления) и *неопределенности* (где последствия просчитать невозможно). В то время как неоклассическая экономическая теория рассматривает все ситуации как ситуации риска, Найт утверждает, что в будущем мире обобщенного знания по поводу вероятности тех или иных событий не остается места для извлечения прибыли (как особого остаточного дохода, не поддающегося механизму контрактации в силу невозможности его измерения *ex ante*), а, значит, – и места для предпринимательской деятельности. Аналогично: в то время как представители французской школы экономики конвенций (Boltanski and Thevenot 1991) показывают институты как социальные технологии, призванные трансформировать неопределенность в поддающиеся просчитыванию проблемы, они не касаются вопроса

¹³ Молодой специалист, разрабатывающий бизнес-стратегию в ведущей консалтинговой фирме в области новых средств массовой информации в Силиконовой долине, интуитивно чувствует эту проблему. Когда я спросил, может ли он говорить на языке дизайнеров и технологов, работающих над его проектом, он ответил, что да, часто он это делает. Затем на секунду задумался и добавил: «Но не всегда. Если бы я всегда говорил с технологом на его языке, тогда он бы никогда не понял *меня*».

¹⁴ Борясь с крайне не определенной организационной средой, гетерархии обращаются к той неопределенности, чей режим оценивания является определяющим. Они превращают неоднозначность в актив. Создавая активы, способные работать согласно нескольким режимам оценивания, они порождают неоднозначность активов.

о возможности возникновения неопределенности, по поводу которой институт или «режим оценки» («regime of worth») действует в течение некоторого времени. Таким образом, предлагаемая Найтом концепция предпринимательства как эксплуатации неопределенности в нашей работе переформулируется в терминах гетерархии: предпринимательство – это способность сохранять существование нескольких режимов оценки и оборачивать себе на пользу, возникающую в результате неоднозначности (Stark 1998, 2000).

Оптимальное использование ресурсов как не самый оптимальный путь к капитализму

В то время как менеджеры в продвинутых секторах экономики сражаются с непостоянством рынков, стремительными технологическими изменениями и проблемами параллельного проектирования, те, кто определяет политику в постсоциалистическом мире, вынуждены примериваться к ряду других, не менее сложных стратегических горизонтов.

Реструктуризация постсоциалистической фирмы происходит в контексте двойной трансформации - политики и отношений собственности: спаренные процессы демократизации и приватизации, сопровождающие крушение коммунизма, одновременно расширили и права гражданства, и права собственности¹⁵. Действительно, эта одновременность оказывается отличительной особенностью постсоциализма. Несколько восточноазиатских стран, вступивших на путь демократизации, в отличие от Восточной Европы и бывшего Советского Союза, сделали это уже после экономических реформ, когда открыли свои экономики для мирового рынка в период экспансии глобальной экономики. В Латинской Америке экономическая либерализация и политическая демократизация происходили одновременно, но, в отличие от Восточной Европы, экономические реформы здесь не подразумевали фундаментальной трансформации режимов собственности.

Изошренные в борьбе с бюрократической неопределенностью центрального планирования менеджеры бывших социалистических предприятий неожиданно оказались перед необходимостью преодолевать неопределенность совершенно другого характера. После распада ранее существовавшего, просоветски ориентированного Совета Экономической Взаимопомощи требовалось устанавливать отношения с новыми торговыми партнерами; поставщики и заказчики уже не навязывались вышестоящими органами, а определялись на контрактной основе (сфера подобных практик была непроверенной и, следовательно, неопределенной). Новое законодательство, регулирующее бухгалтерский учет, процедуры банкротства и корпоративное управление, привело к появлению в самой сердцевине фирмы новых необычных профессиональных групп (бухгалтеров, юристов, членов советов директоров). Более того, эта новая неопределенность в деловом окружении предприятия осложнялась новой политической неопределенностью, возникшей в результате массовой безработицы среди работников/граждан, недавно обладавших властью передвигать политические фигуры.

¹⁵ Одновременное появление новых классов собственников и новых, освобожденных от подчинения групп, получивших политические права, приводит к возникновению основной проблемы постсоциализма: как реструктуризовать экономику, когда властью на перестановки политических фигур обладают именно те, кто считает, что их интересы окажутся ущемленными в результате экономических перемен. Сравнительное исследование этой проблемы см.: Stark and Bruszt 1998.

В результате, люди, делавшие политику и определявшие стратегии предприятия, столкнулись со сложным и непривычным горизонтом стратегий. Как им следовало реорганизовывать экономику и реструктурировать предприятия в условиях столь экстраординарной неопределенности?

Для многих западных политических консультантов, появившихся в этом регионе (часто почти не знавших его особенностей), ответы носили однозначный характер, и на передний план быстро вышли две позиции. Одна из них - позиция неолибералов: лучший способ реструктуризации – это использовать сильные рынки; рынки являются собой не только целью, но и средством. В качестве основных политических рецептов предлагались ускоренная приватизация, либерализация торговли и цен, жесткие законы о процедуре банкротства, прекращение государственных субсидий. Однако глубина и скорость экономического падения, последовавшего за событиями 1989 г., ослабили энтузиазм восприятия неолиберальной программы. В качестве альтернативы появилась другая - неоклассическая - позиция, утверждавшая, что неолиберальная стратегия смешивает цели и средства. Процесс создания рынков нельзя попросту доверить самим рынкам. Усиление рынка требует сильного государства.

Выбор, казалось бы, совершенно ясен: сильные рынки против сильного государства. Проблема, однако, состояла в том, что исторически постсоциалистические общества не имели ни развитого рынка, ни крепкого государства. Отсутствие отправных точек для проведения как неолиберальной, так и неоклассической политики напоминает один анекдот. В далеком захолустье спросили ирландца: «Как лучше добраться до Дублина?» Минутку подумав, он ответил: «Не отсюда».

Подобная ирония сквозит и в ответах жителей Восточной Европы: они столь же хорошо понимают, что *лучшие* пути к капитализму начинаются где-то в других местах. И наши современники-попутчики стоят перед выбором не лучшего, а возможного пути. Соответственно, в данной работе избирается иная отправная точка – прагматичная, самостоятельно складывающаяся позиция жителей Восточной Европы, которые вместо того, чтобы спрашивать: «Как лучше добраться до капитализма?» вынуждены задавать вопрос: «Как нам добраться до него отсюда?» Вместо лекарств, рецептов, формул и чертежей «дизайнеров капитализма» постсоциалистические предприятия вынуждены были избрать другую стратегию: будучи не в состоянии выйти на лучшую дорогу к капитализму, они стараются выбрать лучшее из того, что есть под рукой.

С какими институциональными ресурсами начинали постсоциалистические общества? Им не хватает сильных рынков и сильного государства, однако за их плечами десятилетия опыта существования в рамках мощных сетей при социализме. Эти реципрокные [reciprocal] связи оказались незапланированным результатом попытки «научного управления» экономикой целого государства. На уровне цеха – дефицит и нехватка поставок вели к торгам между управляющими и неформальными группами. На уровне теневой экономики «серого» рынка – диспропорции центрального планирования воспроизводили условия для существования сетей «частичных» предпринимателей. На уровне управленцев – задача выполнения плана порождала плотные сети неформальных связей, пронизывавших предприятия и местные организации.

Некоторые из этих связей рассыпались в трансформирующихся постсоциалистических экономических условиях. Другие – укрепились по мере того, как предприятия, индивиды, банки, местные органы управления и прочие экономические акторы осваивали стратегии выживания (не все из них были легальными, а в некоторых

странах многие были связаны с коррупцией). Третьи – родились на новой почве, поскольку те же акторы ищут новых заказчиков и поставщиков, новые источники кредитов и доходов, новых стратегических союзников. Существование параллельных структур в неформальных и межфирменных сетях, заимствованных у социализма, означает, что вместо институционального вакуума мы обнаруживаем повседневные практики, способные стать активами, ресурсами и основой для надежных обязательств и скоординированных действий. Словом, ассоциативные связи выстроили новые формы взаимозависимости [association], поскольку «связи, которые обязывают» [«ties that bind»], формируют столь же обязывающие соглашения.

Будучи взаимозависимыми активами, сетевые связи «принадлежат» не какой-то отдельно взятой фирме, а относительно дискретным деловым группировкам, встроенным между отдельными предприятиями, и касаются общих межорганизационных прав собственности. Иными словами, в нижеследующем анализе мы переходим от рассуждения о *сети как свойстве* (например, «социальном капитале») к рассуждению о *свойствах сети*. Мы намеренно обыгрываем здесь полисемантический характер слова «собственность»¹⁶, с целью подчеркнуть структурные свойства (характеристики) перекрестного владения. Таким образом, словосочетание *network properties* неоднозначно¹⁷. В рамках теории собственности оно означает взаимозависимость активов поверх организационных границ. В то же время, в рамках сетевого анализа оно характеризует свойства сетей, которые различаются, например, такими характеристиками, как плотность, распространенность, центрированность, схемы построения сильных или слабых (прямых или косвенных) связей.

Такой аналитический сдвиг во многом определяет то, как категории структуры, стратегии и управления (столь важные в сфере организационного анализа) выступают в этом исследовании. Когда мы говорим о различных *группах* фирм, формирующих для себя различные сетевые портфели (различающиеся по степени концентрации/диверсификации, формам, контурам и конфигурациям), меняется сама единица стратегического действия: структура и стратегия становятся формирующимися свойствами групп. Встав на эти позиции, мы иначе рассматриваем проблему владения и контроля, столь широко представленную в литературе по управлению предприятием. Вместо вопросов о роли собственности в корпоративном управлении постсоциалистическим предприятием на первый план выходят вопросы о значении структурных свойств сетевых связей для управления постсоциалистической экономикой и для ее внутренних секторов.

Однако сетевые связи – это лишь часть той ситуации, в которой постсоциалистические фирмы пытаются провести реструктуризацию в трудных условиях нехватки новых ресурсов. Помощь, кредит и прямые инвестиции – ничтожны в сравнении с масштабами экономической и политической трансформации в рассматриваемом регионе. В этой ситуации одним из принципиально важных ресурсов

¹⁶ Property (англ.) имеет минимум два значения: 1) собственность или объект собственности; 2) свойство, черта. Получается игра слов, поскольку автор использует слово property в обоих смыслах. Русским эквивалентом, включающим оба этих значения, может быть слово «принадлежность»: это и нечто объектное, и нечто, характеризующее «атрибут объекта». Однако такая семантическая связь для русского языка не привычна, и, к сожалению, в данном контексте слово property приходится переводить двумя разными словами, поэтому игру слов в русскоязычной версии статьи воспроизвести не удастся (Прим. перев.).

¹⁷ Его можно понять как «сетевые свойства» и «сетевая собственность» (Прим. перев.).

постсоциалистического предприятия оказывается его способность к нахождению ресурсов как таковых [resourcefulness]. Будучи скорее продуктом импровизации, нежели планомерным процессом, реструктурирование зачастую напоминает самодельный коллаж: используется то, что находится под рукой, старые активы перебрасываются на выполнение других задач, ресурсы рекомбинируются как внутри организации, так и поверх организационных границ. В результате агрегирования и рекомбинации уже существующих строительных блоков воздвигаются поистине новые структуры и процессы.

Подобные рекомбинантные практики носят особый характер в постсоциалистических экономиках, где сейчас проходит глубинная трансформация режимов собственности. Обычно этот процесс обозначается как «приватизация» и понимается как прямая передача общественной собственности в частные руки. На самом деле значительная часть процесса трансформации собственности в постсоциалистических фирмах не является ни простым переходом от общественного к частному, ни прояснением прав собственности. Вместо этого появляющиеся новые формы собственности стирают границы между общественным и частным, размывают организационные границы между фирмами и умножают действующие оценочные принципы, посредством которых фирма обосновывает свой доступ к ресурсам. Я называю эту совокупность характеристик *рекомбинированной собственностью*¹⁸.

Рекомбинированная собственность – это форма организационной гибкости, следуя которой акторы реагируют на неопределенность организационной среды посредством диверсификации своих активов, а также путем переопределения и рекомбинирования ресурсов. В своей крайней форме, это попытка сохранить и именовать ресурсы, в отношении которых существует более одного стандарта обоснования и оценки использования. Взаимное наложение нескольких режимов собственности в условиях постсоциализма не просто означает то, что несколько собственников пытаются по-разному использовать ресурсы фирмы, но скорее то, что эти несколько режимов собственности обеспечивают фирме несколько путей получения этих ресурсов. «Диверсификация активов» в таких случаях существенно отличается от диверсификации активов, производимой менеджером портфеля взаимного фонда [mutual fund portfolio manager], чью стратегию можно свести к алгоритму, описывающему оптимизацию предпочтений по функциям риска, краткосрочных доходов, долгосрочного роста и т.п. Напротив, рекомбинантные стратегии при постсоциализме – это практики, нацеленные на управление неоднозначностью активов. В условиях взаимозависимости активов некоторые из них нам более ценны именно там, где режим собственности наименее прояснен. Таким образом, в условиях равнозначности нескольких обосновывающих принципов акторы выигрывают там, где они могут обернуть в свою пользу возможность нескольких обоснований своих претензий на ресурсы. Следовательно, в этой крайне неопределенной среде выживание предприятия может зависеть от способности превращать саму неоднозначность в активы. [...]

¹⁸ Понятие рекомбинированной собственности уже известно российским читателям. См.: Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996, № 6. с. 4-24.

Библиография

- Allen, Peter M., and J.M. McGlade. 1987. "Modeling Complex Human Systems: A Fisheries Example." *European Journal of Operational Research* 24: 147-67.
- Arthur, W. Brian. 1994. *Increasing returns and path dependence in the economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Boltanski, Luc and Laurent Thevenot. 1991. *De la justification: Les economies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Brom, Karla and Mitchell Orenstein. 1994. "The 'Privatized' Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy." *Europe-Asia Studies* 46 (6): 893-928.
- Buck, Andrew. 1999. "Organizing for the Market: Financial-Industrial Groups in Russia." Unpublished manuscript, Department of Sociology, Columbia University.
- Buxbaum, Richard M. 1993. "Is 'Network' a Legal Concept?" *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149(4): 698-705.
- Camic, Charles. 1989. "Structure after 50 Years: The Anatomy of a Charter." *American Sociological Review* 95(1): 38-107.
- Clark, Andy. 1999. "Leadership and Influence: The Manager as Coach, Nanny, and Artificial DNA." Pp. 47-66 in *The Biology of Business: Decoding the Natural Laws of Enterprise* edited by John Clippinger. San Francisco: Jossey-Bass.
- Clippinger, John. 1999. "Tags: The Power of Labels in Shaping Markets and Organizations." Pp. 67-88 in *The Biology of Business: Decoding the Natural Laws of Enterprise* edited by John Clippinger. San Francisco: Jossey-Bass.
- Coffee, John. 1996. "Institutional Investors in Transitional Economies: Lesson from the Czech Experience." Pp. 111-186 in *Corporate Governance in Central Europe and Russia: Volume I. Banks, Funds and Foreign Investors*, edited by Roman Frydman, Cheryl W. Gray, and Andrzej Rapaczynski. Budapest: Central European University Press.
- Dornisch, David. 1997. "The Project Life-Cycle: Local Initiative, Economic Restructuring and Social Innovation in Post-Socialist Poland." Unpublished PhD dissertation, Department of Sociology, Cornell University.
- Fontana, Walter and Leo W. Buss. 1994. "The Arrival of the Fittest: Toward a Theory of Biological Organization." *Bulletin of Mathematical Biology* 56(1): 1-64.
- Grabher, Gernot. 1997. "Adaptation at the Cost of Adaptability? Restructuring the Eastern German Regional Economy." Pp. 107-134 in *Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialism*, edited by Gernot Grabher and David Stark. London and New York: Oxford University Press.
- Grabher, Gernot, and David Stark. 1997. "Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis, and Postsocialist Transformations." Pp. 1-32 in *Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialism*, edited by Gernot Grabher and David Stark. London and New York: Oxford University Press.
- Hannan, Michael T. 1986. "Uncertainty, Diversity, and Organizational Change." Pp.

- 73-94 in *Behavioral and social sciences : fifty years of discovery : in commemoration of the fiftieth anniversary of the "Ogburn report"*, edited by Neil J. Smelser and Dean R. Gerstein. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Hedlund, Gunnar. 1993. "Assumptions of Hierarchy and Heterarchy, with Applications to the Management of the Multinational Corporation." Pp. 211-36 in *Organization Theory and the Multinational Enterprise*, edited by Sumantra Ghoshal and Eleanor Westney. London: Macmillan.
- Holland, John. 1992. "Complex Adaptive Systems." *Daedalus* 121(1): 17-30.
- Hutchins, Edwin. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Hutter, Michael and Günther Teubner. 1993. "The Parasitic Role of Hybrids." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149(4): 706-715.
- Kauffman, Stuart A. 1989. "Adaptation on rugged fitness landscapes." Pp. 527-618 in D. Stein, ed., *Lectures in the Science of Complexity*. Vol. 1. Reading, MA: Addison-Wesley, Longman.
- 1993. *The Origin of Order: Self-Organization and Selection in Evolution*. London: Oxford University Press.
- Krackhardt, David, M. Lundberg and L. O'Rourke. 1993. "KrackPlot: A Picture's Worth a Thousand Words". *Connections* 16: 37-47.
- Ickes, Barry W., Randi Ryterman, and Stoyan Tenev. 1995. "On Your Marx, Get Set, Go: The Role of Competition in Enterprise Adjustment." Unpublished Manuscript, The World Bank, September.
- Jacob, Francois. 1977. "Evolution and Tinkering." *Science* Vol. 196, number 4295 (10 June):1161-66.
- Johnson, Juliet. 1997. "Russia's Emerging Financial-Industrial Groups." *Post-Soviet Affairs* 13(4):333-365.
- Kim, Taehwan. 2000. "Resisting the Market: The Politics of Hierarchies and Networks in Russian Fuel and Metallurgy Industries." , Columbia University, Department of Political Science, unpublished Ph.D. dissertation.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston & NY: Houghton Mifflin.
- Kogut, Bruce, Weijan Shan, and Gordon Walker. 1992. "The Make-or-Cooperate Decision in the Context of an Industry Network." Pp. 348-65 in *Networks and Organizations*, edited by Nitin Nohira and Robert G. Eccles. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Lane, David, and Robert Maxfield. 1996. "Strategy under complexity: Fostering generative relationships." *Long Range Planning* vol. 29(2): 215-31.
- Lewontin, Richard C. 1982. *Human Diversity*. New York: Scientific American Books.
- March, James G. 1991. "Exploration and Exploitation in Organizational Learning." *Organization Science* 2(1): 71-87.
- McDermott, Gerald A. 1997. "Rethinking the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic." Pp. 70-106 in *Restructuring Networks in Postsocialism*:

- Legacies, Linkages, and Localities*, edited by Gernot Grabher and David Stark. Oxford: Oxford and New York University Press.
- Miner, Anne, Terry L. Amburgey, and Timothy M. Stearns. 1990. "Interorganizational Linkages and Population Dynamics: Buffering and Transformational Shields." *Administrative Science Quarterly* 35:689-713.
- Morin, Edgar. 1974. "Complexity." *International Social Science Journal*, 26(4): 555-82.
- Padgett, John F. and Christopher K. Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434." *American Journal of Sociology* 98(6): 1259-1319.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization." Pp. 295-336 in *Research in Organizational Behavior* edited by Barry Staw and Lawrence L. Cummings. Greenwich, CT: JAI Press.
- 1996. "Inter-organizational Collaboration in the Biotechnology Industry." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152: 197-215.
- Sabel, Charles F., and Michael C. Dorf. 1998. "A Constitution of Democratic Experimentalism" *Columbia Law Review* 98(2): 267-529.
- Sabel, Charles. 1990. "Moebius-Strip Organizations and Open Labor Markets: Some Consequences of the Reintegration of Conception and Execution in a Volatile Economy." In *Social Theory for a Changing Society*, ed. Pierre Bourdieu and James Coleman, pp. 23-54. Boulder, Colo., and New York: Westview Press and the Russell Sage Foundation.
- Schumpeter, Joseph. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Stark, David. 1989. "Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy." Pp. 137-168 in *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*, edited by Victor Nee and David Stark. Stanford: Stanford University Press.
- 1990. "La valeur du travail et sa rétribution en Hongrie." *Actes de la recherche en sciences sociales* (Paris) #85, November:3-19. Available in English as "Work, Worth, and Justice." www.sociology.columbia.edu/faculty/stark/worth.
- 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101: 993-110.
- 1998. "Violating Parsons Pact: New Directions for Economic Sociology." Paper presented at the Conference on the Economics of Conventions. Bretesche, France.
- 1999. "From Bureaucracy and Mass Communication to Collaborative Organization and Interactive Media: Organizational Innovation in Silicon Alley." Paper presented at the Annual Meetings of the American Sociological Association. Chicago: August.
- 2000. "For a Sociology of Worth." Conference on Economic Sociology at the Edge of the Third Millenium, Moscow, January.
- Stark, David and László Bruszt. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. New York and London: Cambridge University Press.

- Stark, David, Szabolcs Kemeny, and Ronald Breiger. 1998. "Post-Socialist Portfolios: Network Strategies in the Shadow of the State." Paper presented at the 1998 annual meeting of the ASA, San Francisco.
- Tamas, Pal. 1993. "Inovacios teljesitmenyek es vallalati strategiak (Achievement in Innovation and Company Strategies)." Budapest: Institute for the Study of Social Conflicts, Working Paper.
- Teubner, Günther. 1991. "Beyond Contract and Organizational?: The External Liability of Franchising Systems in German Law." Pp. 105-132 in *Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States*, edited by Christian Joerges. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- 1996. "Double Bind: Hybrid Arrangements as De-Paradoxifiers." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152(1): 59-64.
- Wagner, Gunter P. and Lee Altenberg, 1996. "Complex Adaptations and the Evolution of Evolvability." *Evolution*, 50(3): 967-76.
- Weick, Karl E. 1977. "Organization Design: Organizations as Self-Designing Systems." *Organizational Dynamics* 6(2): 31-45.
- White, Harrison. 1993. "Values Come in Styles, Which Mate to Change." Pp. 63-91 in *The Origins of Value*, edited by Michael Hechter, Lynn Nadel, and Richard E. Michod. New York: Aldine de Gruyter.

Новые книги

ИР Нам по-прежнему не хватает рецензий, которые бы выходили за рамки формальных оценок и изложения содержания новых книг по главам и содержали бы самостоятельные авторские размышления. Предлагаемая рецензия А.Н.Стрельниковой нам кажется достаточно удачным опытом таких размышлений.

Иллюзия свободы в крупном городе
(размышления по поводу сборника «Российское городское пространство:
попытка осмысления»¹)

Стрельникова Анна Владимировна

Московская высшая школа социальных и экономических наук

E-mail: annets@inbox.ru

Данная работа представляет собой размышления по поводу статей, вышедших в сборнике «Российское городское пространство: попытка осмысления». Отталкиваясь от общего тематического горизонта – вопросов городской сегрегации и трансформаций социального зонирования российских городов, – авторы предлагают вниманию читателей **содержательно разноуровневые** работы. В то же время, в ходе осмысления тех или иных аспектов городского пространства России, высвечиваются обобщенные категории, которые и создают каркас рассуждений. На них мы и обратим внимание.

Инструментальность в использовании городского пространства

Изначально на размещение городов сильно влияли военные и политические мотивы². Города и их форма отражали задачи властей по надзору и дисциплинированию низших классов. Большинство авторов сходятся во мнении, что доминирование идей порядка и экономической продуктивности порождало инструментальность в обустройстве городов³. Инструментальному восприятию способствовала и классификация – названия районов, улиц, нумерация домов.

Историческое развитие городов влекло за собой целый ряд изменений жизнеустройства. С ростом населения происходило укрупнение городов и превращение их в мегаполисы. Анонимность связей между их обитателями увеличивалась. И если в небольших по численности и занимаемой площади городах жизнь индивида или семьи протекала публично, то в процессе их укрупнения актуализировались ценности частной жизни. Как следствие, стали возникать новые скрепки и нитки для организованностей.

Приведем в пример наблюдаемые признаки того, что пространство современных российских городов перестает быть публичным. Так, отдельные организации

¹ Российское городское пространство: попытка осмысления / Коллектив авторов, отв. ред. В.В. Вагин. М.: МОНФ, 2000. 164 с. (Серия «Научные доклады», № 116).

² European Urban History: Prospect and Retrospect / Ed. by R. Rodger. Leicester and London: Leicester University Press, 1993. p. 22.

³ European Urban History: Prospect and Retrospect / Ed. by R. Rodger. Leicester and London: Leicester University Press, 1993. p. 82.

присваивают близлежащие части улиц под свои автостоянки, огораживают части площадей, которые ранее были общедоступными. Но вытеснение с данного пространства может являться следствием не только физического, но также и **символического** разграничения. Например, подчеркнуто-дорогие фасады, облагоустроенная близлежащая территория и/или размещение на ней той или иной символики могут служить не столько абстрактно-эстетическим целям, сколько задаче дифференцирования тех, чей доступ следует минимизировать или исключить, и тех, кого следует привлечь на данную территорию.

Ранее в России формально стремились к равенству между разными городами, что выражалось в использовании одних и тех же названий для районов, в стирании старой социальной памяти посредством замены исторических наименований улиц и мест. Авторы статей рассматривали трансформации инструментальности, которые происходят в российских городах по сравнению с советским периодом. Так, **А. Чешкова** в статье «Методологические подходы к изучению городской пространственной сегрегации» представляет вниманию читателей описание обобщенного образа советского города как специфической морфологической модели, а **Л. Бляхер** в статье «Пространственная сегрегация г. Хабаровска: теоретико-методологические этюды» пишет, что в городах советского периода было ярко выражено «наступление публичной сферы на частную»⁴. Это заключалось в предопределенности мест коллективного отдыха и проживания тем предприятием, на котором человек работал. Постсоветский период принес изменения данного порядка, и сейчас публичная сфера уходит на второй план, порождая практики исключения тех, кто ранее пользовался ею.

В наиболее структурированной работе сборника – статье **С. Барсуковой** «Тенденции социального зонирования российских городов» – обсуждается заметная выраженность современной пространственной сегрегации в России в сравнении с советским периодом. Автор рассматривает также появление «законодателей городской сегрегации», которыми становятся наиболее мобильные и обеспеченные. Они не только имеют возможность зафиксировать себя в пространстве города в наиболее выгодном положении, но и вынуждают перемещаться с занимаемых прежде мест тех, кто не соответствует по социальным параметрам проживанию в данной части пространства.

Общий вывод по данному разделу заключается в следующем: городская стратификация пережила трансформацию от практически однородного размещения, регулируемого только партийно-идеологическими механизмами, до обусловленности иерархических различий индивидуальной деятельностью человека в самых различных сферах. Пространство современных российских городов становится инструментом как вовлечения (инклюзии), так и исключения (эксклюзии) из тех или иных сфер жизни.

Центр как пространственная единица городского зонирования

Центр считается эфемерным понятием, под которым можно подразумевать разное содержание, его пространственные границы чаще всего размыты (неясно, например, на сколько шагов нужно отойти от «центра», чтобы оказаться уже за его пределами). Если попытаться выразить представление большинства людей о центре города (создать проекцию мнения большинства), то, по-видимому, появятся следующие **маркеры**: это место, где назначают свидания и встречи, где не возникает проблем в поиске места для питания, в проведении тех или иных манипуляций с финансами (получения наличных и

⁴ Российское городское пространство: попытка осмысления, с. 63.

обмена валют), в выборе вида транспорта для своих перемещений. Это пространство, где многолюдно и при этом не возникает ощущения толпы; где много разнопрофильных магазинов и всевозможной рекламы. В то же время, **Л. Бляхер** отмечает, что в пространстве центра сосредоточена и значительная часть административно-деловых функций⁵.

Все вышесказанное, на наш взгляд, верно для дневного времени. Вероятно, со сменой времени суток меняется и структура города. Соответственно, и определиться с тем, где искать центр в темное время суток, нужно по-новому. Мы считаем, что в этом случае центр – это место, куда едут или идут ночью, то пространство города, где есть ночная жизнь – ночные клубы, индустрия развлечений. Таким образом, центр может быть «плавающим» - то есть перемещаться туда, где в данное время можно получить больше в плане тех или иных видов развлечений (в своей статье **Л. Бляхер** приводит метафорическое высказывание, которое отражает это явление: «дрейфует по городу индустрия развлечений»⁶). Однако в целом эти границы могут в той или иной степени отличаться от центра, зафиксированного в дневное время.

Ответ на вопрос о том, что человек считает центром, косвенно означает **презентацию его схемы пространства**. Этот сюжет оказался не затронутым в статьях рассматриваемого сборника, поэтому приведем свои рассуждения. С одной стороны, у людей имеются конвенциональные установки по этому поводу (что есть центр). Следовательно, можно предположить, что в случае, если человек **не знает** о том, что в данном городе есть именно эти – конвенционально определенные – реперные точки, то он маргинален в данном пространстве. Либо, если возникают затруднения при ответе на подобный вопрос, или называются другие точки, не те, которые большинство нагружает смыслом «центра», – это может означать, что человек принадлежит к какой-то особой социальной группе. На наш взгляд, было бы перспективно проверить это в эмпирическом исследовании.

Как уже отмечалось, особенностью статей, составляющих сборник, является их **полистиличность**. Презентация авторского почерка иногда вытесняет заявленную тематику. Так, **Антон Карпов**, начиная свою статью «Имплозия городского пространства: проблема существования центра в городах современной России», осознает необходимость пояснения выбранного заглавия. В ходе расшифровки значения слова «имплозия» он апеллирует к лингвистическим теориям, что демонстрирует наличие у него научного интереса к социологии коммуникации, однако несколько уводит в сторону от урбанистической тематики. Впрочем, это можно воспринимать как своеобразие авторского стиля.

Прослеживается неявная полемика **Л. Бляхера** и **А. Карпова** по поводу того, как следует расценивать процесс «растаскивания» функций центра. **Л. Бляхер** встает на позицию одобрения полицентричной модели, позитивно оценивает процесс возникновения «новых центров притяжения социальных контактов», которые образуются, «исходя из устремлений участников, а не из-за характеристик места»⁷. **А. Карпов** избирает другие точки отсчета. Он полагает, что «...характеристики городского образа жизни, и те возможности и шансы, которые представляет... центр большого города – являются безусловным благом для цивилизации в целом и для

⁵ Российское городское пространство: попытка осмысления, с. 65.

⁶ Там же, с. 64.

⁷ Российское городское пространство: попытка осмысления, с. 65.

каждого отдельного горожанина в частности»⁸. Однако современные российские города переживают размывание общегородского центра, вследствие чего «пороки и недостатки городской жизни сохраняются и становятся менее контролируемыми, а достоинства и преимущества... смазываются или ликвидируются вообще»⁹. В целом **А. Карпов** обеспокоен тем, что право на ощущение **гармонии** в символическом восприятии города, которое трудно подвергнуть операционализации, у современных горожан утрачивается. Мы склонны разделить его мнение, которое находит подтверждение в работах других исследователей. Вот что пишет, например, Л.В.Стародубцева: «во всех символических, сновидческих и воображаемых городах... имеется нечто общее: все они тяготеют к «чистым» формам, идеальным конструкциям... «архетипический» город устроен... геометрически ясно. И потому воображаемые грады, которые рисовали в сознании древние индийцы и вавилоняне, удивительно похожи на города, которые сняты человеку конца второго тысячелетия»¹⁰.

Городская жизнь и свобода

Попробуем определиться с тем, уместно ли говорить о современной жизни в городах в терминах свободы? Если ответ положителен, то какие сферы городской жизни представляют собой пространство для реализации тех или иных видов свободы? Если нет, то какие структуры мегаполиса поглощают свободу, сдерживают возможности ее реализации?

На первый взгляд, городская жизнь наполнена различными вариантами тех или иных возможностей: будь то поиск работы, выбор вариантов потребительского и досугового поведения, поиск сексуального партнера или человека со сходными интересами. И действительно, город предоставляет многовариантное воплощение этих возможностей, но не безвозмездно. Взамен горожане негласно принимают на себя обязанности соблюдать установленные в данном сообществе правила.

Свобода человеческих отношений воспринимается как одна из наиболее важных черт существования в мегаполисе. Люди стремятся приехать в город, «чтобы почувствовать себя «свободными во всех отношениях», и чем крупнее город, тем значительней представляется степень свободы в нем. Однако наличие значительного пространства само по себе еще не говорит о возможности зафиксировать себя в нем наиболее удобным образом.

Рассмотрим, например, **свободу в выборе досугового и потребительского поведения**. В статье «Петербургские кафе – география неформального общения» **Э.Панях** отмечает, что среди трех сфер, на которые можно разделить пространственно-временные ресурсы горожанина (место проживания, место работы и места рекреаций), «наименьшей свободой житель большого города пользуется при выборе места жительства», а наибольшей – при определении мест рекреации и неформального общения. Однако данное утверждение не бесспорно.

Что касается модели потребления в городских условиях, то она зависит не столько от личных пристрастий и уровня доходов (впрочем, и то, и другое также не является независимыми переменными, о чем будет сказано далее), сколько от сформированных жизнью в данном городе представлений о должном, одобряемом, уважаемом. Такие

⁸ Там же, с. 92.

⁹ Там же, с. 112.

¹⁰ Стародубцева Л.В. Город как метафора урбанизируемого сознания // Урбанизация в формировании социокультурного пространства. М.: Наука, 1999. с. 77.

представления могут стимулировать актора на то, чтобы приобрести квартиру в данном районе, обеспечивать себя теми или иными товарами в определенных магазинах, читать определенные журналы и смотреть определенные фильмы. Этот же принцип касается и досуга: отсюда массовые, повальные увлечения, которые переживают почти все горожане (или отдельные социально-демографические группы) – в особенности это касается общегородских праздников, которые демонстрируют наиболее яркие черты массовой безликости происходящих в городе взаимодействий.

А. Карпов связывает «более высокий уровень свободы и более широкий выбор – во всех аспектах жизни»¹¹ с возможностями и шансами, которые может представлять центр крупного города. Но при этом он апеллирует преимущественно к собственному жизненному (не исследовательскому) опыту. В то же время, существуют эмпирические исследования, показывающие, что «прибавочное свободное время – совокупное достояние и исключительная привилегия жителей центральной части столицы... говорило об их свободе в сравнении с несвободой обитателей окраин располагать собой, об их независимости в сравнении с зависимостью населения отдаленных районов от шлейфа территориальных условий, привязанных к адресу и воплощавших социальное принуждение через общественно организованную инфраструктуру и через общественно организованный транспорт»¹². То есть более высокий уровень свободы в центре, его социально-культурное превосходство противопоставляется несвободе и подчиненности периферийных частей города и, соответственно, несвободе их обитателей.

С размышлениями о свободе городской жизни тесно связано представление о наличии образа города. Можно принять за аксиому, что у каждого города свой образ. Некоторые города имеют определенный имидж в той или иной сфере, существование которого признается большинством. К примеру, Амстердам в глазах многих является городом вседозволенности, Прагу считают голубой столицей Европы... Притягательность многих городов также обусловлена их столичным статусом и, соответственно, представлениями о широте предоставляемых ими возможностей (достаточно иллюзорными, как было рассмотрено выше). Крупные российские города, по нашим реальным и виртуальным наблюдениям, на всевозможных уровнях пропагандируют идеи унисекса. Это модно – демонстрировать свою нетрадиционную сексуальную идентичность, быть гомосексуальным, или же бисексуальным, это считается «правильным», на это рассчитаны шоу-бизнес, индустрия развлечений. Эта идея приняла грандиозные масштабы. Получается, что больше возможностей для самовыражения в такой ситуации имеют те обитатели мегаполиса, которые позиционируют себя в качестве представителей ориентации, прежде считавшейся нетрадиционной. Следовательно, чтобы вписаться в жизненные ритмы такого города человек должен соотносить свое поведение с тем, которое «требуется» от него в данном городе (конечно, вряд ли такие требования предъявляются формально, человеку необходимо самому настраиваться на соответствующую волну). Получается, что город навязывает модели и стили поведения. Иначе говоря, выбрав сознательно тот или иной город для проживания, человек сам становится другим, меняется его восприятие значимых событий. Несмотря на высокую анонимность отношений в городском сообществе, некая сущность – «душа города», «коллективное

¹¹ Российское городское пространство: попытка осмысления, с. 92.

¹² Трущенко О.Е. Престиж центра: городская социальная сегрегация в Москве. М.: Socio-Logos, 1995. с. 63.

бессознательное города» – задает определенные правила взаимодействий в этом сообществе.

Быстрый темп и информационная насыщенность современной городской жизни, на наш взгляд, будут и далее обезличивать и размывать взаимоотношения людей в крупном городе, даже если они и объединены формальным образом в те или иные группы. Ресурс возможных описаний этих процессов не исчерпан рассмотренным сборником работ, и можно надеяться, что будут появляться новые тексты по данной проблематике.

Итак, мы последовательно рассмотрели представления о городском пространстве как о вместилище свободы и пришли к заключению, что этот тезис оказался в значительной мере иллюзорным. Существуют определенные принципы взаимодействий в крупном городе, где высока деперсонализация связей, где мнения, представления о чем-либо имеют значительную фрагментацию. Так, принимая решение в той или иной ситуации, люди ориентируются на других людей, особенно на «значимых других». Этот принцип может проявляться при совершении самых разных действий: от решения что-либо купить (отсюда – чувствительность горожан к тенденциям моды) до заимствования жизненных стилей.

Таким образом, жизнь современного человека в городских реалиях наполнена скорее не свободой, а представлениями о ней.

Список литературы

1. Benevolo L. *The European City* / Translated from the Italian by C.Ipsen. Oxford: Blackwell Publishers, 1988. 242 p.
2. *European Urban History: Prospect and Retrospect* / Ed. by R. Rodger. Leicester and London: Leicester University Press, 1993. 198 p.
3. *Ferdinand Tönnies: A new evaluation* / Ed. and with an introduction by W.J. Cahnman. Leiden: E.J. Brill, 1973. 302 p.
4. Lynch K. *Good City Form*. Cambridge, Massachusetts, and London: The MIT Press, 1981. 493 p.
5. Pahl R.E. *Patterns of urban life*. L.: Longman Group Limited, 1971. 152 p.
6. Кэмпбелл Дж. Свобода и сообщество // *Вопросы философии*. 1992. № 12. С. 112-126.
7. *Российское городское пространство: попытка осмысления* / Коллектив авторов, отв. ред. В.В. Вагин. М.: МОНФ, 2000. 164 с. (Серия «Научные доклады», № 116).
8. Сайко Э.В. Урбанизация – явление и процесс исторического развития // *Урбанизация в формировании социокультурного пространства*. М.: Наука, 1999. с. 11-46.
9. Стародубцева Л.В. Город как метафора урбанизируемого сознания // *Урбанизация в формировании социокультурного пространства*. М.: Наука, 1999. с. 70-93.
10. Трущенко О.Е. Престиж центра: городская социальная сегрегация в Москве. М.: *Socio-Logos*, 1995. С. 112.

11. Филиппов А. Ф. Обоснование теоретической социологии. Введение в концепцию Георга Зиммеля // Вопросы социологии. 1993, № 3.
12. Филиппов А. Социология пространства: общий замысел и классическая разработка проблемы.
13. URL: <http://www.ruthenia.ru/logos/number/2000_2/09.html>.
14. Яницкий О.Н. Урбанизация и социальные противоречия капитализма. М.: Наука, 1975. с. 333.

Профессиональные обзоры

ИР В страновых обзорах состояния экономической социологии дело, наконец, дошло и до России. Поскольку российская ситуация большинству из нас ближе и роднее, предлагаемый краткий материал может вызвать разные мнения. Если Вы имеете другое видение ситуации, напишите нам.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В РОССИИ¹

Валерий Якубович

Стенфордский университет (Калифорния)

Институт сравнительных исследований трудовых отношений (Москва)

valery@stanford.edu

Светлана Ярошенко

Институт социальных и экономических проблем Севера РАН

Стенфордский университет (Калифорния)

sveta@stanford.edu

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Истоки экономической социологии в России можно обнаружить в 1960-1970-х гг., когда российские социологи активно разрабатывали экономические темы в рамках индустриальной социологии и социологии труда, а экономисты регулярно использовали в своих исследованиях социологическую аргументацию. Вплоть до начала 1980-х никто не выделял экономическую социологию как самостоятельную область знания. А в начале 1980-х гг. перед социологами Новосибирского института экономики и организации промышленного производства задумались о том, как назвать новый курс для студентов. Они сформулировали предмет и очертили границы новой дисциплины, равно как и дали ей название, по всей видимости, независимо от своих западных коллег [Заславская, Калугина 1999]. Таким образом, формирование области знания, которую ниже мы будем называть экономической социологией, произошло за десятилетие до крушения государственного социализма. Однако только на волне социальных и экономических потрясений начала 1990-х развитие экономической социологии вышло за пределы относительно изолированных региональных

¹ Перевод статьи: Yakubovich, Valery and Yaroshenko, Sveta. Economic Sociology in Russia, *Economic Sociology, European Economic Newsletter*, // www.siswo.uva.nl/ES.

исследовательских центров. По всей стране начали появляться новые кафедры, учебники, курсы, ученые степени и конференции, имеющие «экономическую социологию» в качестве титула. Эти организационные процессы сопровождались значительными изменениями в содержании дисциплины: их львиная доля обязана влиянию западной экономической социологии; меньшее воздействие оказало богатое наследие дореволюционной российской социологии. В аналитических целях мы выделяем это новое интеллектуальное течение как новую экономическую социологию. На практике обе эти традиции – и старая, и новая – тесно переплетаются и зачастую развиваются одними и теми же исследователями. Мы считаем происходящие перемены ре-институционализацией российской экономической социологии, которая зависит от своего первоначально выбранного пути и формируется теоретическими и эмпирическими проблемами, характеризующими переход России от государственного социализма к рынку, а также все большей открытостью российского социологического сообщества внешнему миру.

В этом очерке мы остановимся на основных интеллектуальных течениях, появляющихся в результате выше названных процессов. Поскольку эта тема достаточно широка, размер статьи ограничен, а границы дисциплины, особенно в ее российском варианте, все еще находятся в стадии формирования, наш обзор неизбежно окажется субъективным и неполным.

Эволюция старой экономической социологии

Тот факт, что новая область знания зародилась в рамках Новосибирского института экономики и организации промышленного производства – т.е. экономического института, – обозначает тенденцию, появившуюся в начале 1960-х гг. Мыслящие экономисты видели огромную разницу между марксистско-ленинской теорией социализма, с ее картиной динамичного экономического развития на основе государственной собственности и централизованного планирования, с одной стороны, и окружающей их действительности, в которой планы зачастую оставались на бумаге, технологические инновации постоянно проваливались, а государственная собственность превратилась в объект для извлечения частной выгоды, с другой стороны. Эти наблюдения привлекли их внимание к рядовым экономическим агентам, упрямо отказывавшимся вести себя как послушные винтики в государственной машине. Т.И.Заславская и ее коллеги пришли к заключению, что структурная позиция индивида в процессе производства и его культурные черты оказывают серьезное влияние на экономическое поведение. Следовательно, основной акцент экономической социологии должен быть на анализе социальной стратификации и экономической культуры [Заславская, Рывкина 1991]. Различия в экономическом поведении можно объяснить дифференциацией акторов в зависимости от отрасли экономики, региона, пола, возраста, этнической принадлежности, семейного положения, образования и квалификации, опыта работы и т.д. В отличие от западной ветви, российская экономическая социология первоначально была нацелена скорее на анализ позиций, чем отношений, и фокусировалась на микро- и мезоуровнях анализа, практически не затрагивая роли таких социетальных институтов, как коммунистическая партия и социалистическое государство.

Эта исследовательская традиция не исчезла и в 1990-е гг. Анализ индивидов и групп как субъектов и объектов социально-экономических реформ по-прежнему опирается в значительной степени на концептуальные и методологические инструменты и понятия ранней новосибирской школы. В русле этой традиции находится, например, исследование Р.В.Рывкиной [Рывкина 1998], нацеленное на выявление конкретных

экономических агентов, чьи совместные действия привели к знаменитым провалам российским реформ, которые проявились в задержках зарплаты, падении уровня жизни, криминализации экономики и общества. Это объяснялось коррупцией политических структур, действовавших в интересах тех или иных групп (клик), а не общества в целом. На более общем уровне, автор полагает, что советская и постсоветская политические элиты не обладали навыками и интеллектуальными ресурсами для того, чтобы творчески встроить новую экономическую политику в исторически сложившую культурную среду российского общества. Достаточно далеко отходя от доперестроечной традиции, Рывкина анализирует экономическую роль российского государства и приходит к выводу, что именно оно в первую очередь виновно в провале рыночных реформ.

О.Э.Бессонова [Бессонова 1997] предполагает, что этот провал следует рассматривать в исторической перспективе. Она пишет, что в течение одиннадцати веков российская экономика была раздаточной экономикой. Такая экономика характеризуется следующими чертами: (1) собственность дается при условии определенных обязательных услуг и может быть конфискована тем, кто стоит у власти, если она используется не по правилам, или если услуги оказываются неудовлетворительными; (2) материальные ресурсы, необходимые для оказания услуг, предоставляются через институты раздач; (3) накопление общественного богатства происходит через институты сдачи; (4) система административных жалоб являет собой механизм обратной связи, передающий реакцию слуг государю (патрону); наконец, (5) раздача и сдача координируются системой управления и финансовыми институтами.

Представленная здесь институциональная концепция очень близка к понятию редистрибутивной экономики К.Поланьи [Polanyi 1957]. Единственное различие – в том, что у Бессоновой распределение (раздача) первично по отношению к поставке (сдаче); Поланьи же считает эти две стороны редистрибутивного механизма одинаково важными. Интересно, что анализ российской экономической организации как образования, стабильного на фоне столетий, противоречит переформулированному Селеньи утверждению Поланьи, где он разграничивает традиционное перераспределение (редистрибуцию) в феодальных обществах и рациональное перераспределение при государственном социализме.

Появление новой экономической социологии

В новой экономической социологии в России доминируют две школы мысли: новый институционализм, представленный в работах Р.Коуза, Д.Норта и О.Уильямсона, и концепция укорененности [экономических отношений в социальной структуре], развиваемая К.Поланьи, Х.Уайтом и М.Грановеттером. Особенно важными являются работы В.В.Радаева, использующие эти и другие идеи западной экономической социологии в своей преподавательской и исследовательской работе. В его исследованиях стратификации, предпринимательства, неформальной экономики и экономики домохозяйства наиболее существенные стороны российской экономической действительности рассматриваются с мультипарадигмальных позиций. Новый институционализм служит схемой для анализа проблем, столь острых для России переходного периода, – высоких транзакционных издержек и низкого уровня дисциплины в сфере контрактных отношений. Концепция укорененности используется для анализа неформальности и персонификации, свойственных российским экономическим отношениям.

В предпринятом Радаевым исследовании предпринимательства [Радаев 1998] развенчивается миф о том, что российские деловые практики совершенно лишены

всякой этики и основываются на коррупции и насилии. Он показывает слабость и неэффективность попыток государства укрепить дисциплину в сфере контрактных отношений – в силу чего и возникает необходимость их дополнения и замены неформальными механизмами. Однако эти механизмы необязательно криминальны или основаны на насилии; они включают также и стабильные деловые сети, в которых решающую роль играют доверие, реципрокность и лояльность. Наиболее интересный вопрос для дальнейших исследований, имеющий также и серьезные выходы в сферу политики, – это при каких условиях развивается тот или иной тип горизонтальных механизмов. В качестве первого шага в этом направлении полезно исследовать размер и плотность сетей, лежащих в основе доверия и реципрокности.

Авторы данного очерка имели возможность заниматься сходными проблемами в рамках эмпирического исследования рынков труда и бедности. Ряд исследований убедительно показывает, что на российском рынке труда роль личных контактов не уменьшается, а, наоборот, увеличивается по сравнению с дореформенным периодом [Clarke 1999; Гимпельсон и Магун 1994; Козина 1997]. Более пристальное изучение рынка труда в российском городе позволяет предположить, что найм часто происходит в пределах небольших и плотных сетей, которые, с одной стороны, ограничивают возможности получить работу, а с другой – превращают процесс найма в реципрокный обмен услугами. Можно утверждать, что логика реципрокности здесь вытесняет логику обмена [Yakubovich 2000].

Феномен бедности служит хорошей иллюстрацией серьезных и одновременных провалов многих институциональных механизмов. Традиционные российские предприятия и организации, на которых все еще занято большинство населения, выплачивают минимальную зарплату, и то часто с задержками. Обедневшее государство не в состоянии содержать систему социальной помощи даже на минимальном уровне и, как следствие, обеспечивает поддержку лишь небольшой группе домохозяйств. Последняя выделена на основе зарегистрированного дохода, который, как правило, совершенно не оценивает уровень их реального благосостояния. Таким образом, на основании этого критерия помощь предоставляется домохозяйствам, которые живут не хуже, чем многие из тех, кто такой помощи не получает. Наконец, те, кто находится в наиболее неблагоприятном экономическом положении, вовлечены в закрытые сети неформального обмена и, оказавшись в таком замкнутом круге, не имеют возможности улучшить свое экономическое положение [Ярошенко 1998].

Новая экономическая социология в России находится в начальной стадии своего развития. После многих лет оторванности от западной традиции, которую и сейчас трудно преодолеть в силу языкового барьера, существует огромная потребность в качественных переводах и интерпретации лучших работ западных ученых. Книги Ю.В.Веселова, В.И.Ильина и, особенно, В.В.Радаева [Веселов 1995; Ильин 2000; Радаев 1997] отчасти восполняют этот пробел, однако впереди еще очень большая работа. Очень важно также быстро освоить уже используемые исследовательские методы. Мы отнюдь не утверждаем, что эти методы совершенны и что нет возможности как-либо их улучшить или изобрести что-то новое. Однако весьма маловероятно, что движение вперед окажется возможным без освоения уже накопленного объема знаний и навыков. В этом смысле, особенно ценны усилия американского социолога Майкла Сваффорда и его российских коллег П.М.Козыревой и М.С.Косолапова. Эта группа организовала и в течение уже почти десяти лет проводит Российское лонгитюдное обследование (RLMS), являющееся единственным национальным репрезентативным многоцелевым исследованием российского населения, открытым для всего научного сообщества. Этот проект отвечает стандартам

количественных социальных исследований и, тем самым, помогает устанавливать эти стандарты в России.

Крайняя непродолжительность свободного в идеологическом отношении развития отчасти объясняет теоретический эклектизм современной экономической социологии в России, ее описательный характер, а также метания между метафорическим и безоговорочным принятием западных подходов и таким же метафорическим и полным их отрицанием и игнорированием. Между тем, наше интеллектуальное наследие уже содержит наиболее фундаментальные предпосылки экономической социологии. Так, например, в книге, написанной в сталинских застенках в 1930-32 гг. и впервые опубликованной в 1991 г., экономист с мировым именем Н.Кондратьев рассуждает по поводу русского слова «хозяйство», английский аналог которого, по его мнению, отсутствует. Кондратьев определяет хозяйство как систему отношений внутри реальной группы людей, которая появляется и воспроизводится в деятельности, направленной на обеспечение средств к удовлетворению потребностей [Кондратьев 1991: 110-113]. Он называет хозяйство предметом экономической теории. В современной российской литературе слова «хозяйство» и «экономика» используются как взаимозаменяемые. Кондратьев же, напротив, полагает, что термин «хозяйство» соответствует содержательному значению экономической деятельности по К.Поланьи, в то время как «экономика» соответствует ее формальному значению [Polanyi 1957]. Кроме того, Кондратьев намеренно называет главу, в которой изложены эти идеи, «Общество и хозяйство», утверждая тем самым первичность общества по отношению к экономическим делам и настаивая на необходимости в анализе экономической деятельности двинуться дальше формальных рассуждений о соотношении издержек и выгоды. Идеи Кондратьева, предвосхитившие некоторые основные достижения нашей дисциплины на пару десятилетий, заставляют нас уверовать в то, что экономическая социология в России обладает потенциалом, достаточным для того, чтобы преодолеть начальные трудности и вступить во взаимовыгодный диалог с западным профессиональным сообществом.

Примечания

Бессонова О.Э. (1997) Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН.

Гимпельсон В.Е., Магун В.С. Уволенные на рынке труда: новая работа и социальная мобильность // Социологический журнал, № 1. С. 134-149.

Заславская Т.И., Калугина З.И. (ред.) (1999) Социальная траектория реформируемой России. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. Новосибирск: Наука.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. (1991) Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991.

Ильин В.И. (2000) Поведение потребителей: Учебное пособие. Сыктывкар: Сыктывкарский университет.

Кондратьев Н.Д. (1991) Основные проблемы экономической статики и динамики. Москва: Наука.

Козина И. (1997) Поведение на рынке труда: анализ трудовых биографий // Социологические исследования, № 4. С. 55-64.

Радаев В.В. (1997) Экономическая социология: курс лекций. Москва: Аспект Пресс.

- Радаев В.В.* (1998) Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. Москва: Центр политических технологий.
- Рывкина Р.В.* (1998) Экономическая социология переходной России. Москва: Дело.
- Веселов Ю.В.* (1995) Экономическая социология: история идей. С.-Петербург: С.-Петербургский университет.
- Ярошенко С.* (1998) Бедные в социальной стратификации постсоветской России // Альманах социальных исследований «Рубеж», № 12.
- Clarke, S.* (1999), *The Formation of a Labour Market in Russia*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Polanyi, K.* (1957) *The Economy as Instituted Process* // *Trade Market in the Early Empires* / Ed. by K.Polanyi, C.M.Arensberg, H.W.Pearson. Glencoe: The Free Press.
- Szelenyi, I.* (1978) *Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies* // *International Journal of Comparative Sociology*, No 19. P. 63-87.
- Yakubovich, V.* (2000) *Institutions, Social Networks, and Market Exchange: Matching Workers and Jobs in Russia* // Paper presented at the International Conference “Economic Sociology at the Edge of the Third Millennium,” Moscow: InterCenter.

VR Данным материалом мы открываем серию обзоров электронных ресурсов в области экономической социологии. Надеемся, что со временем поле для нашей работы будет устойчиво расширяться.

Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии

Новикова Елена Геннадиевна

Московская Высшая школа социальных и экономических наук

E-mail: MSS001007@msses.ru

Вступительное слово автора

Сайтов, целиком посвященных экономической социологии, в Интернете откровенно мало, а в рунете ее место и того скромнее. Зато страниц, завязанных на социологии в целом, предостаточно. Существует много сильных, в том числе и русскоязычных, каталогов ссылок и поисковых систем по социологическим ресурсам всемирной сети. Конечно, без “шума”, имеющего мало отношения к социологии как научной дисциплине, здесь не обошлось. Тем не менее, у нас существует глубокое убеждение, что путем “перескакивания” со страницы на страницу по бесконечным ссылкам всегда можно докопаться до необходимой информации. Хотя дело усложняется тем, что добрая половина содержания любого сайта посвящена ссылкам друг на друга, и часто приходится описывать круги по всемирной паутине в поисках нужного материала, к тому же “искать” приходится по существу в двух направлениях: на социологических и экономических сайтах. Но в конечном итоге эти труды скорее всего будут вознаграждены. Вот только затратить на поиск нужной информации придется достаточное количество такого драгоценного в наши дни времени.

Открываемая нами серия обзоров была задумана, чтобы сэкономить время наших коллег. Конечно, пока мы не претендуем на быстрое создание всеобъемлющего каталога ссылок на “интернетовские” ресурсы по экономической социологии. Но, безусловно, такой каталог появится, и надеемся, не без помощи читателей журнала.

Начнем же мы с обзоров русскоязычных сайтов, которые могут быть интересны экономическому социологу. Эти обзоры не нацелены на детальное описание всех разделов сайтов и критический анализ их дизайна. Мы постараемся давать максимально краткие и содержательные характеристики наиболее интересных материалов и возможностей, имеющихся на сайтах.

МОСКОВСКИЙ ЛИБЕРТАРИУМ

<http://www.libertarium.ru>

Сайт, из названия которого вовсе не очевидно, что он может быть интересен экономическому социологу. Тем не менее, мы нашли на нем немало полезной информации.

Наибольший интерес представляет Библиотечка московского либертариума: <http://www.libertarium.ru/libertarium/library>

Здесь размещено собрание русскоязычных, в том числе и переводных, книг и статей либертарианской направленности. Представлены работы таких авторов, как Л. фон Мизес, Ф. Хайек, Г. Беккер, Э. де Сото, В. Найшуль, Р. Капелюшников, Б. Львин, А. Левенчук, Е. Пескин, Г. Сапов.

Данная библиотечка достаточно неплохо организована. Тексты размещены по разделам (“книги и сборники”, “хрестоматия либерализма”, “статьи отдельных авторов”), выделение которых, правда, не пронизано единой логикой, но работе это не мешает. Самый обширный и, на наш взгляд, самый полезный раздел называется “книги и сборники”. Здесь вы найдете книгу Эрнандо де Сото “Иной путь”, главу из книги Г. Бэккера “Человеческий капитал”, а также несколько наиболее известных трудов Хайека и Мизеса. Естественно, наш список не полон.

Кроме этого, в отдельные разделы собраны работы российских авторов Р. Капелюшникова, В. Найшуля и Б. Львина.

Содержание библиотечки регулярно обновляется (примерно раз в два месяца). При этом вам не придется искать по всем разделам, чтобы найти новые статьи или сборники, так как авторами сайта любезно предусмотрена функция “новые материалы для этой странички (библиотечки)”.

Людей, не склонных держать при себе мнение об интересной прочитанной книге, может заинтересовать функция “высказаться”. Высказываться можно по поводу всех выложенных на сайте материалов. Большинство подобных виртуальных дискуссий не отличаются особой живостью. К сожалению, не является исключением и эта попытка “завязывания” диалогов в сети. Хотя отдельные материалы вызывают некоторое оживление. Наибольшее количество высказываний вызвала работа Андрея Илларионова “Цена социализма” от 12 апреля 1999 года. Причем ее виртуальное обсуждение не прекратилось и по сей день.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<http://ie.boom.ru/>, <http://institutional.narod.ru/>

На сайте собраны тексты по институциональной экономике.

Главная страница представляет собой список новостей. Правда, новости эти касаются только самого сайта и почему-то не имеют дат. Тут же имеется список разделов.

В разделе СТАТЬИ И ЭССЕ, кроме классических текстов Д. Норта, представлены также более 40 работ российских ученых. Часть размещенных в разделе статей опубликована в журнале “Вопросы экономики”, однако значительное большинство работ публиковалось в малодоступных сборниках, поэтому “вывешивание” их в Интернете не только оправдано, но и крайне полезно. Статьи и эссе размещены по рубрикам, в зависимости от авторства. Если же попытаться разбить все материалы по темам, то получится следующая картина. В статьях с позиций институционализма рассматриваются такие темы как:

- Неформальная экономика;
- Особенности переходной экономики России;
- Политическая экономия;

- Рынок труда;
- Денежное обращение.

В разделе КНИГИ доступны полные тексты работ Норта Д. *Институты, институциональные изменения и функции экономики*, Капелюшникова Р. И. *Экономическая теория прав собственности* и две главы из книги Бессоновой О. Э. *Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России*.

Также полезным может оказаться раздел ЛИТЕРАТУРА, в котором Вы найдете библиографию по неинституционализму и список работ нобелевских лауреатов в области экономики.

Содержание в остальных разделах отчасти дублируется и пересекается, вследствие чего создается впечатление, что материалов на сайте больше, чем есть на самом деле.

На сайте не обошлось без ФОРУМА. Причем он является вполне “живым”, вот только используется, как нам кажется, не совсем по назначению. В основном с помощью этой рубрики, призванной завязывать научные дискуссии, посетители сайта узнают, где можно достать необходимую книгу или статью.

ЦЕНТР ПО ИЗУЧЕНИЮ НЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<http://corruption.rsuh.ru>

Данная страничка может быть полезна всем, кто интересуется исследованиями в области неформальной экономики. Сайт находится в стадии разработки, и такие разделы как “база данных” и “конференции” на середину февраля 2001 года, к сожалению, не доступны. Вообще, несмотря на довольно большое количество разделов, информации на сайте, на наш взгляд, маловато. Пожалуй, наибольший интерес представляют разделы: “книги” и “журнал”.

В разделе КНИГИ доступны:

- полный текст работы Клямкина И. М. и Тимофеева Л. М. “Теневой образ жизни. Социологический автопортрет постсоветского общества”;
- несколько глав из сборника “Экономическая деятельность Русской Православной Церкви и ее теневая составляющая”;
- оглавление и предисловие книг Тимофеева Л. М. “Институциональная коррупция” и “Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли”.

Также на сайте “выложены” два номера журнала “Экономическая теория преступлений и наказаний”, которые посвящены различным темам. В первом номере вы найдете статьи непосредственно по экономической теории преступлений и наказаний; во втором же номере речь идет о неформальном секторе экономики за рубежом. Все статьи представлены в полнотекстовом варианте.

Кроме этого, в разделе ПУБЛИКАЦИИ собран список статей и интервью Клямкина И. М. и Тимофеева Л. М. Небольшая часть этих материалов доступна в полнотекстовом режиме.

В разделе ССЫЛКИ вы найдете пока только одну ссылку, однако есть надежда, что авторы сайта будут работать в направлении создания более полноценного каталога ресурсов интернет по неформальной экономике.

Исследовательские проекты

ИР Представляемый в номере **Исследовательский проект** является на сегодняшний день наиболее обстоятельной попыткой эмпирического изучения российских средних классов, предпринятой коллективом исследователей на базе Московского Центра Карнеги. Первоначальная стадия данного проекта была реализована в Бюро экономического анализа, по ее итогам вышла книга "Средний класс в России: количественные и качественные оценки" (М. ТЕИС, 2000).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ СРЕДНЕГО КЛАССА

Финансирование: Фонд Форда, Фонд Карнеги за Международный Мир

Период: апрель 2000 - декабрь 2001

Руководитель проекта: Малева Татьяна Михайловна, кандидат экономических наук, заведующая сектором Фонда "Бюро экономического анализа", член Научного совета Московского центра Карнеги.

Исследовательский коллектив:

Авраамова Елена Михайловна, доктор экономических наук, заведующая Лабораторией хозяйственной деятельности населения ИСЭПН РАН;

Михайлюк Михаил Васильевич, доктор физико-математических наук, ведущий научный сотрудник ГУ-ВШЭ;

Овсянников Анатолий Александрович, доктор экономических наук, заведующий кафедрой прикладной социологии и маркетинга, Международный Университет;

Овчарова Лилия Николаевна, кандидат экономических наук, заведующая лабораторией уровня жизни, ИСЭПН РАН;

Радаев Вадим Валерьевич, доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономической социологии, Проректор ГУ-ВШЭ;

Рощина Яна Михайловна, кандидат экономических наук, доцент Кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ.

Цель исследования: определить характер и состав российского среднего класса, выявить используемые им стратегии и степень его вовлечения в инновационные формы активности.

Задачи исследования:

- Разработать методологические критерии и инструментарий для выделения различных средних классов. Определить масштабы и характер каждого среднего класса.
- Сопоставить позиции средних классов с пограничными протоклассами и нижними классами.

- Проанализировать пересечения средних классов, охарактеризовать средний слой в целом и его статистическое «ядро».
- Составить реестр ключевых инновационных форм активности и используемых стратегий в основных сферах социально-экономической деятельности населения.
- Проследить степень участия средних классов и среднего слоя в целом в инновационных формах активности, выделить часть средних классов, образующих группы инновационного действия.
- Сформулировать выводы относительно характера социальной и экономической дифференциации российского общества.
- Предложить систему мер социальной и экономической политики, основанную на результатах исследования.

Объектом исследования выступают российские домохозяйства.

Методы сбора данных: анкетирование по национальной репрезентативной выборке 5 тысяч домохозяйств в Республике Коми, Санкт-Петербурге, Рязанской области, Москве, Нижегородской области, Воронежской области, Ульяновской области, Ростовской области, Свердловской области, Томской области, Иркутской области и Приморском крае.

Результаты проекта: подготовка и публикация коллективной монографии.

Тел.: (095) 935-8904, факс: (095) 935-8906 (Московский центр Карнеги, координатор проекта Фирсова Наталья).

Учебные программы

СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

(Программа учебного курса)

Радаев Вадим Валерьевич

E-mail: radaev@hse.ru

Курс читается на факультете социологии Московской высшей школой социальных и экономических наук в качестве обязательного курса (14 недель), в том числе: 14 лекций и 13 семинаров.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КУРСА:

1. Исходные понятия теории социальной стратификации
2. Типы стратификационных систем
3. Социальная мобильность
4. Марксизм и классовая теория
5. Функционализм и социальная стратификация
6. Веберизм: класс, статус и партия
- 7-8. Новые аспекты социальной стратификации
9. Теории элит
10. Теории средних классов
11. Теории нижних социальных слоев
12. Советские и восточноевропейские исследования социальной стратификации
13. Стратификация в советском и постсоветском обществах
14. Конец классового анализа?

БАЗОВОЕ УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ:

Радаев В.В., Шкаратан О.И. *Социальная стратификация*. 2-е изд. М. Аспект Пресс, 1996 (или 1-е изд. - М. Наука. 1995).

Тема 1. ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ.

Социальная структура и социальная стратификация. Номинальные и реальные группы. Критерии стратификации: социальные, экономические, политические, профессиональные. Взаимосвязь структуры, сознания и действия как основная проблема классового анализа. "Объективная" и "субъективная" стратификация. Декомпозиция статусов и социальная маргинальность. Исследование как стратифицирующая деятельность.

Основная литература:

- Вебер М. Класс, статус и партия /Социальная стратификация (отв. ред. С.А.Белановский). Вып. 1. М.: 1992, с. 19-38 или Weber, M. *Economy and Society*. Vol 2, p. 926-940) или Giddens, A., and Held D. (eds.). *Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates*, London: Macmillan, 1982, p. 60-73.
- Дэвис К. Концептуальный анализ стратификации /Социальная стратификация (отв. ред. С.А.Белановский). Вып. 1. М.: 1992, С. 139-159.
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997, Глава 15.
- Turner, B.S. *Status*. Buckingham: Open University Press, 1990. Chapter 1, p. 1-16.

Дополнительная литература:

- Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. 5, С. 147-156.
- Гидденс А. Социология. М.: Эдиториал-УРСС, 1999, с. 196-232.
- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. Введение, глава 2.
- Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность /Человек, цивилизация, общество. М. Политиздат. 1992. 302-373.
- Dahrendorf, R. On the Origin of Inequality Among Men / Laumann E.O., Siegel P.M., Hodge R.W. (eds.). *The Logic of Social Hierarchies*. Chicago: Markham, 1971, p. 3-30.
- Lenski, G. *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*. New York: McGraw Hill, 1966.
- Tumin, M. *Social Stratification: The Forms and Functions of Inequality*. New Jersey: Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, 1967.

Тема 2. ТИПЫ СТРАТИФИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Понятие стратификационной системы. Основные типы систем: физико-генетическая, рабовладельческая, кастовая, сословная, профессиональная, классовая, этакратическая, культурно-нормативная, культурно-символическая. Общество как комбинация стратификационных систем (на примере России).

Основная литература:

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996. Глава 3. с. 49-58 (или М.: 1995. с. 44-51).

Turner, B.S. *Status*. Buckingham: Open University Press, Chapter 2, p. 17-41.

Waters, M. Succession in the Stratification System, in: Lee, D., Turner, B. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*. London: Longman, 1996, p. 71-83.

Дополнительная литература:

Бурдые П. Социальное пространство и генезис "классов" // Вопросы социологии. Т. 1. 1992, 1. С. 17-36 (или Бурдые П. Социология политики, с. 55-97).

Гидденс А. Социология. М.: Эдиториал-УРСС, 1999, с. 196-198.

Ильин В.И. Социальное неравенство. М.: Институт социологии РАН, 2000, Части 2 и 3.

Lenski, G. *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*. Chapter 2, p. 43-72.

Runciman, W.G. Towards a Theory of Social Stratification, in: Parkin, F. (ed.). *The Social Analysis of Class Structure*. London: Tavistock Publications, 1974, p. 55-68.

Toennis, F. Estates and Classes, in: Bendix, R., Lipset, S.M. (eds.). *Class, Status, and Power*. London: Routledge and Kegan Paul, 1967, p. 12-21.

Weber, M. The Development of Caste, in: Bendix, R., Lipset, S.M. (eds.). *Class, Status, and Power*, p. 28-36.

Тема 3. СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

Понятие социальной мобильности, ее основные виды и формы. Социальная мобильность и открытость общества. Исторические тенденции социальной мобильности (П.Сорокин). Американские исследования социальной мобильности (Р.Бендикс, С.Липсет, О.Данкен, Р.Хаузер). Британские исследования социальной мобильности (Д.Гласс, Дж.Голдторп, Э.Хит). Характер социальной мобильности в современной России.

Основная литература:

- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996. Глава 8. с. 184-199 (или М.: 1995. Глава 8).
- Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность /Человек, цивилизация, общество, с. 373-424.
- Erikson, R., Goldthorpe, J.H. *The Constant Flux*. Oxford: Clarendon Press, 1992, p. 1-27.
- Lipset, S. M., Bendix, R., and Zetterberg, H. Social Mobility in Industrial Society, in: Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press, 1994, p. 250-259).

Дополнительная литература:

- Берто Д., Берто-Вьям И. Наследство и род: трансляция и социальная мобильность // Вопросы социологии. Том. 1. 1992, 2, С. 106-122.
- Blau, P.M., and Duncan, O.D. *The American Occupational Structure*. New York: Wiley, 1967. Chapter 5, p. 163-205 (or Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, p. 317-329).
- Goldthorpe, J.H. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press, 1980. Chapters 1-2, 9.
- Heath, A. *Social Mobility*. Glasgow: William Collin Sons, 1981. Chapters 1-2, p. 3-77.
- Marshall, G. *Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies*. London: Sage, 1997, p. 1-13.
- Stewart, A., Prandy, K., Blackburn R.M. *Social Stratification and Occupations*. London: Macmillan, 1980.

Тема 4. МАРКСИЗМ И КЛАССОВАЯ ТЕОРИЯ

Исходные положения марксовой теории классов. Многоликость неомарксизма. От теории собственности к теории трудового процесса. Концепция деквалификации и новая классовая структура. Марксистский структурализм: отказ от экономического детерминизма и примат классовой борьбы. Исторический марксизм: класс как отношение. Аналитический марксизм и проблемы эксплуатации.

Основная литература:

- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996. Глава 5. с. 105-121 (или М.: 1995. Глава 5. с. 81-94).
- Poulantzas, N. On Social Classes, in: Giddens, A., and Held D. (eds.). *Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates*, p. 101-111.
- Wright, E.O. (ed.). *The Debate on Classes*. London: Verso, 1990, p. 3-43.

Дополнительная литература:

- Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. Соч. 2-е изд. т. 4. С. 424-436.
- Монсон П. Марксизм /Его же (ред.) Современная западная социология: теории, традиции, перспективы. Санкт-Петербург: Нотабене, 1992. С. 109-156.
- Braverman, H. *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York: Monthly Review Press, 1974.
- Darendorf, R. Class and Class Conflict in Industrial Society, in: Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, 82-93.
- Gorz, A. *Farewell to the Working Class: An Essay on Post-Industrial Socialism*. London: Pluto Press, 1982, p. 1-21.
- Scase, R. *Class*. Buckingham: Open University Press, 1994.
- Thompson, E.P. *The Poverty of Theory and Other Essays*. London: Merlin Press, 1978, p. 35-91.
- Van Parijs, P. A Revolution in Class Theory, in: Wright, E.O. (ed.). *The Debate on Classes*, p. 213-242.

Тема 5. ФУНКЦИОНАЛИЗМ И СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

Основные принципы функционализма. Первые исследования статусных позиций (У.Уорнер и др.). Развитая система категорий социальной стратификации (К.Дэвис, У.Мур, Т.Парсонс и др.). Ценностно-нормативное единство общества и шкалы социального престижа. Критика функционализма (В.Весоловски и др.)

Основная литература:

Дэвис К., Мур У. Некоторые принципы стратификации / Социальная стратификация (отв. ред. С.А.Белановский). Вып. 1, с. 160-177 (или Bendix R., and Lipset S.M. (eds.). *Class, Status, and Power*, p. 47-53).

Парсонс Т. Аналитический подход к теории социальной стратификации / Социальная стратификация (отв. ред. С.А.Белановский). Вып. 1, с. 114-137.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996, с. 93-97 (или М.: 1995, с. 26-28, 75-80).

Warner, W.L. et al. Social Class in America, in: Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. p. 190-196.

Дополнительная литература:

Весоловски В. Некоторые замечания относительно функциональной теории стратификации / Социальная стратификация (отв. ред. С.А.Белановский). Вып. 1, с. 207-221 (на английском см.: Bendix R., and Lipset S.M. (eds.). *Class, Status, and Power*, p. 64-69).

Дэвис К. Концептуальный анализ стратификации / Социальная стратификация (отв. ред. С.А.Белановский). Вып. 1, с. 139-159.

Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997, Глава 16 или Радаев В. Основные направления стратификационной теории // Российский экономический журнал. 1995. 1, с. 64-66.

Laumann, E.O., Siegel, P.M., and Hodge, R.W. (eds.). *The Logic of Social Hierarchies*. Chicago: Markham, 1971, p. 132-148.

Тема 6. ВЕБЕРИАНСТВО: КЛАСС, СТАТУС И ПАРТИЯ

Исходные положения веберовской стратификационной теории. Социальное действие и классовая структура. Власть как основа стратификационных критериев. Множественность оснований стратификационного деления. Класс как рыночная позиция. Понятие статусной группы. Партия и мобилизация коллективного действия. Неовеберовские эмпирические исследования.

Основная литература:

- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996. Глава 5, с. 121-139 (или М.: 1995. Глава 5, с. 94-109).
- Giddens, A. The Class Structure of Advanced Societies. Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. p. 131-140.
- Goldthorpe, J., Marshall, G. The Promising Future of Class Analysis, in: Marshall, G. *Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies*, p. 49-64 or in: Lee, D., Turner, B. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*, p. 98-109.
- Parkin, F. *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. London: Tavistock Publications, 1979, p. 44-73 (or Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press, 1994, p. 141-154).

Дополнительная литература:

- Bechhofer, F., and Elliot B. (eds.). *The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum*. London: Macmillan, 1981, p. 38-70, 182-200.
- Giddens, A. Power, the Dialectic of Control and Class Structuration, in: Giddens A., and Mackenzie, G. (eds.). *Social Class and the Division of Labour*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982, p. 29-45.
- Holton, R. Has Class Analysis a Future? in: Lee, D., Turner, B. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*, p. 37-40.
- Lockwood, D. *The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness*. London: Allen and Unwin, 1958, p. 201-213.
- Parkin, F. *Max Weber*. London: Routledge, 1993, p. 90-108.
- Runciman, W.G. How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // *Sociology*. Vol. 24, No. 3. August 1990, p. 377-396.

Тема 7-8. НОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Современные сдвиги в социально-профессиональной структуре населения. Сегментация рынка труда как форма стратификации. Класс и гражданство. Активная роль государства в формировании социальной структуры. Стратификация и потребительские классы. Стратификация и гендерные отношения. Стратификация и расово-этнические отношения. Постструктурализм и классовая борьба (новая французская социология).

Основная литература:

- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996. Глава 6, с. 139-165 (или М.: 1995. Глава 6).
- Esping-Andersen, G. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 1990. p. 9-34.
- Sarre, P. Race and the Class Structure, in: Hamnett C. et al. (eds). *Changing Social Structure*. London: Sage, 1989, p. 125-132.
- McDowell, L. Gender Divisions, in: Hamnett C. et al. *Changing Social Structure*, p. 159-169.
- Hamnett, C. Consumption and Class in Contemporary Britain, in: Hamnett C. et al. *Changing Social Structure*, p. 200-215.

Дополнительная литература:

- Бурдые П. Социальное пространство и генезис "классов" // Вопросы социологии. Т.1. 1992, 1, С. 17-36 (или Его же. Социология политики, С. 55-97).
- Barbalet, J.M. *Citizenship: Rights, Struggle and Class Inequality*. London: Open University Press, 1988.
- Bourdieu, P. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge and Kegan Paul, 1984, p. 466-484 (or Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, p. 404-429).
- Crompton, R. *Class and Stratification: An Introduction to Current Debates*. Cambridge: Polity Press, 1993.
- Marshall, G. *Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies*, p. 1-30.
- Miles, R. Racism and Class Structure: Migrant Labour in Contemporary Capitalism, in: McDowell, L. et al. (eds.). *Divided Nation*, p. 93-110.
- Saunders, P. *A Nation of Home Owners*. London: Unwin Hyman, 1990.
- Szelenyi, S. Women and the Class Structure, in: Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, p. 577-582.

Тема 9. ТЕОРИИ ЭЛИТ

Структурные и меритократические подходы в теории элит. Правящая элита и массы (Г.Моска). "Железный закон олигархии" (Р.Михельс). Циркуляция элит (В.Парето). Элита и восстание масс (Х.Ортега-и-Гассет). Институциональный подход (Р.Миллс). Группы "вето" (Д.Рисман). Репутационный подход и механизм принятия решений. Наступление технократов. "Новый класс" в системе советского типа (М.Джилас).

Основная литература:

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996. Глава 7, с. 166-183 (или М.: 1995. Глава 7).

Giddens, A. Elites in the British Class Structure / Scott, J. (ed.). *The Sociology of Elites*. Vol. 1, An Elgar Reference Collection, 1990, p. 3-30.

Kornhauser, W. "Power Elite" or "Veto Groups", in: Bendix R., and Lipset S.M. (eds.). *Class, Status, and Power*, p. 210-218, or Scott, J. (ed.). *The Sociology of Elites*. Vol. 1, p. 68-76.

Дополнительная литература:

Ашин Г.К., Охотский Е.В. Курс элитологии. М.: Спортакадемпред, 1999.

Вайда М. Проблема "новой элиты" //Путь. 1992. 1, С. 254-258.

Миллс Р. Властвующая элита. М.: Изд-во Иностранной литературы, 1959, С. 25-31.

Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс // Вопросы философии. 1989, № 3-4.

Aron, R. Social Class, Political Class, Ruling Class, in: Bendix, R., and Lipset S.M. (eds.). *Class, Status, and Power*, p. 201-210.

Bottomore, T. *Elites and Society*. Harmondsworth: Penguin Books, 1977.

Giddens, A. Elites and Power, in: Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, 170-174.

Pareto, V. Elites and Their Circulation, in: C.S.Heller (ed.) *Structured Social Inequality*. New York: Macmillan, 1969, p. 34-39.

Scott, J. *Who Rules Britain?* Cambridge: Polity Press, 1991.

Тема 10. ТЕОРИИ СРЕДНИХ КЛАССОВ

Многообразие подходов к выделению средних классов. Старые и новые средние классы (Р.Миллс и др.). Противоречивость классовых позиций и интеграция средних классов в марксистские схемы (Э.О.Райт). "Обслуживающий класс" (К.Реннер). Веберовские исследования средних слоев (Ф.Бичхофер, Д.Локвуд, Х.Ньюби). Взлет и падение "общества среднего класса".

Основная литература:

Butler, T. The Debate over the Middle Classes, in: Butler T., and Savage M. (eds.). *Social Change and the Middle Classes*. London: UCL Press, 1995, p. 26-36.

Sarre, P. Recomposition of the Class Structure, in: Hamnett C. et al. (eds). *Changing Social Structure*, p 102-113.

Wright, E.O. (ed.). *The Debate on Classes*, p. 323-348.

Дополнительная литература:

Радаев В. Социальная стратификация, или как подходить к проблемам социального расслоения // Российский экономический журнал. 1994. 11, С. 87-88.

Радаев В.В. Средний класс в России, или к появлению нового мифа // Знание-сила. 1998. 7. с. 74-78.

Тихонова Н.Е. Средний класс в современном российском обществе. М. РОССПЭН, 1999.

Balzer, H. (ed.). *Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History*. Armonk, New York: M.E.Sharpe, 1996. p. 293-320.

Crompton, R. *Class and Stratification: An Introduction to Current Debates*, p. 89-93.

Giddens, A. *The Class Structure of Advanced Societies*. London: Hutchinson, 1973, p. 177-197.

Goldthorpe, J. On the Service Class, Its Formation and Future, in: Giddens, A., and Mackenzie, G. (eds.) *Social Class and the Division of Labour*, p. 162-185.

Lockwood, D. *The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness*, p. 217-262.

Mills, C. W. *White Collar: The American Middle Classes*. New York: Galaxy Book, 1956.

Savage, M. et al. *Property, Bureaucracy and Culture: Middle Class Formation in Contemporary Britain*. London: Routledge, 1992, p. 9-131.

Тема 11. ТЕОРИИ НИЖНИХ СОЦИАЛЬНЫХ СЛОЕВ

Основные подходы к изучению рабочего класса. Деиндустриализация и исчезновение пролетариата. "Обуржуазивание" рабочего класса. Угрозы пролетаризации "низших средних" классов. Формирование культуры рабочего класса.

Подходы к определению бедности. Способы измерения бедности. Исследования "андекласса". Безработица, этничность и другие факторы формирования андекласса. Культура бедности.

Основная литература:

- Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению М.: Моск. Центр Карнеги, 1998, 15-20.
- Morris, L. *Dangerous Classes: The Underclass and Social Citizenship*. London, New York: Routledge, 1994. p. 80-110.
- Sarre, P. Recomposition of the Class Structure, in: Hamnett C. et al. (eds). *Changing Social Structure*, p 113-120.
- Wilson, W.J. The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy, in: Grusky, D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, p. 560-567.

Дополнительная литература:

- Atkinson, A.B. *Poverty in Europe*. Oxford: Blackwell, 1998, 10-51.
- Braverman, H. *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York: Monthly Review Press, 1974.
- Giddens, A. *The Class Structure of Advanced Societies*, p. 198-222.
- Goldthorpe, J. Intellectuals and the Working Class in Modern Britain, in: Rose, D. (ed.). *Social Stratification and Economic Change*. London: Hutchinson, 1988, p. 39-56.
- Goldthorpe, J., Lockwood, D., Bechhofer, F., and Platt, J. *The Affluent Worker in the Class Structure*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969, p. 3-27.
- Marshall, G. Proletarianization in the British Class Structure? in: Marshall, G. *Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies*, p. 126-143.
- Morris, L. Classes, Underclasses and the Labour Market, in: Lee, D., Turner, B. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*, p. 184-195.
- Thompson, E.P. *The Making of the English Working Class*. London: Gollans, 1963.
- Townsend, P. *Poverty in the United Kingdom: A Survey of Household Resources and Standards of Living*. Allen Lane: Penguin Books, 1979. Chapters 1, 2.

Тема 12. СОВЕТСКИЕ И ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Ортодоксальная советская теория классов. Зарождение стратификационных подходов. Основные проблемы: неоднородность труда; социальные перемещения; выбор профессии. Структура рабочего класса как основной объект исследования. Восточноевропейские исследования: транслирование западных концепций. Выхолащивание и модификации марксизма.

Основная литература:

- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991, Раздел 3.
- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. Глава 10, с. 222-264.
- Yanowitch, M. *Social and Economic Inequality In the Soviet Union: Six Studies*. New York: White Plains, M.E.Sharpe, 1977, p. 3-11 (перевод см.: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация, 1995, С. 182-190).

Дополнительная литература:

- Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения СССР. М.: Мысль, 1971.
- Весоловский В. Классы, слои и власть. М.: Прогресс, 1981.
- Голенкова З.Т., Игитхянян Е.Д. Социальная структура и стратификация /Ядов В.А. (ред.) Социология в России. М.: Институт социологии РАН, 1998, С. 104-129.
- Гордон Л.А., Назимова А.К. Рабочий класс СССР: Тенденции и перспективы социально-экономического развития. М.: Наука, 1985.
- Колоши Т. Стратификация и социальная структура в Венгрии //Мировая экономика и международные отношения. 1990. 5. С. 102-109.
- Руткевич М.Н. Становление социальной однородности. М. 1982.
- Шкаратан О.И. Проблемы социальной структуры рабочего класса СССР. М.: Мысль, 1970.
- Djilas, M. *The New Class: An Analysis of the Communist System*. London: Thames and Hudson, 1957 (см.: Джилас М. Лицо тоталитаризма. М.: 1992).
- Feher, F., Heller, A., and Markus, G. *Dictatorship Over Needs*. Oxford: Blackwell, 1983.
- Haller, M. (ed.). *Class Structure in Europe: New Findings of East-West Comparisons of Social Structure and Mobility*, Armonk: M.E.Sharpe, 1990.
- Konrad, G., and Szelenyi, I. *The Intellectuals on the Road to Class Power*. New York: Harcourt Brace Jovanivich, 1979.

Тема 13. СТРАТИФИКАЦИЯ В СОВЕТСКОМ И ПОСТСОВЕТСКОМ ОБЩЕСТВАХ

Становление советского общества. Бесклассовая система. Этакратическая система. Ранговая система. Партиномиальная система. Корпоративная система. Патерналистская система. Основные тенденции развития: от "казармы" к "застою".

Основные факторы трансформации социальной структуры советской России. Динамика основных стратификационных систем. Смена элит. Реструктурирование средних слоев. Углубление социального "дна". Возрождение экономических классов и социально-экономическая дифференциация. Сегментация рынка труда. Проблемы социальной маргинализации.

Основная литература:

- Заславская Т.И. Социальная структура современного российского общества, в кн.: Заславская Т.И. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М.: МШСЭН, 1997, с. 226-253.
- Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: 1996. Глава 11, с. 265-286, Глава 12, С. 287-312 (или М.: 1995. Глава 11).
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций, Главы 21-22, С. 307-338.
- Evans, G. Social Class and Interest Formation in Post-Communist Societies, in: Lee, D., Turner, V. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*, p. 225-244.

Дополнительная литература:

- Головачев Б.В., Косова Л.Б., Хахулина Л.А. Формирование правящей элиты в России / Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. М. ВЦИОМ. 1995, 6, С. 18-24; 1996, 1, С. 32-38.
- Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус //Социологические исследования. 1995. 3, С. 3-12.
- Ильин В.И. Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ: 1917-1996 гг. Сыктывкар. Сыктывкарский университет. 1996.
- Радаев В., Шкаратан О. Власть и собственность // Социологические исследования. 1991, 1. С. 50-61.
- Рывкина Р.В. Формирование новых экономических классов //Социологический журнал. 1994. 4, С. 36-47.
- Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М. РОССПЭН, 1999.
- Feher, F., Heller, A., and Markus, G. *Dictatorship Over Needs*, p. 114-133.
- Konrad, G., and Szelenyi, I. *The Intellectuals on the Road to Class Power*. Chapter 4.

Тема 14. КОНЕЦ КЛАССОВОГО АНАЛИЗА?

Класс второстепенен: структуралистская критика классового анализа. Класс умер: пост-структуралистская критика классового анализа. Массовизация общества и возникновение толп. Глобализация общества и индивидуализация стилей жизни. От классового к статусному подходу. Перспективы стратификационных исследований в современной России.

Основная литература:

Ионин Л.Г. Культура и социальная структура // Социологические исследования. 1996. 3, С. 31-42.

Московичи С. Век толп. М.: Центр психологии и психотерапии, 1996, С. 46-56.

Lee, D., Turner, B. Introduction: Myths of Classnessness and the 'Death' of Class Analysis, in: Lee, D., Turner, B. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*, p. 1-20.

Pahl, R., Is the Emperor Naked? in: Lee, D., Turner, B. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*, p. 89-97.

Дополнительная литература:

Бурдьё П. Социальное пространство и генезис "классов" // Вопросы социологии. Т. 1. 1992, 1, С. 17-36 (или Бурдьё П. Социология политики, с. 55-97).

Giddens, A. Power, the Dialectic of Control and Class Structuration, in: Giddens A., and Mackenzie G. (eds.). *Social Class and the Division of Labour*, p. 29-45.

Marshall, G. *Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies*, p. 13-18, 49-64 (with J.H.Goldthorpe).

Pakulski, J. The Dying of Class or of Marxist Class Theory? in: Lee, D., Turner, B. (eds.) *Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism*, p. 60-70.

Pakulski, J., and Waters, M. *The Death of Class*. London: Sage, 1996.

Ориентировочные темы письменных работ

1. Как комбинировать стратификационные системы.
2. К чему приводит статусное рассогласование.
3. Как определить уровень и характер социальной мобильности.
4. Высока ли социальная мобильность в современной России.
5. Многоликость неомарксизма в исследовании классовой структуры общества.
6. Что лежит в основе функционалистского подхода к социальной стратификации.
7. Каковы преимущества плюралистических стратификационных подходов.
8. Как исследуется классовая структуризация в неовеберинской традиции.
9. Можно ли считать сегментацию рынка труда формой стратификации.
10. Велика ли роль государства в формировании социальной структуры.
11. Что нового вносят гендерные исследования в теорию социальной стратификации.
12. Вытеснит ли этничность классовые отношения.
13. Как выделять элитные группы.
14. Интеллектуалы и бюрократы: борьба за элитные позиции.
15. Сколькими способами можно выделить средние классы.
16. Может ли возникнуть "общество среднего класса".
17. Каков наилучший способ определения и измерения бедности.
18. Исчезает ли рабочий класс в процессе деиндустриализации.
19. Что лежит в основе формирования современного андекласса.
20. Культура бедности: основы концепции.
21. Постструктуралистская критика классового анализа.
22. Массовизация общества и возникновение толпы.
23. Мифологические построения в стратификационной теории.
24. Ключевые тенденции трансформации социальной структуры в современной России.
25. Возрождение экономических классов и социально-экономическая дифференция в постсоветской России.

Конференции

ИР Большинство коллег, интересующихся экономической социологией, несомненно знают о работе программы “Социальная политика: реалии XXI века”. Тем не менее, мы решили еще раз привлечь внимание к результатам ее последнего конкурса. В дальнейшем мы планируем знакомить читателей с наиболее интересными проектами нового тура данной программы.

Конференция программа “Социальная политика: реалии XXI века” 8-9 декабря 2000 года

Летом 2000 года программа “Социальная политика: реалии XXI века” при финансовой поддержке Фонда Форда объявила конкурс на гранты для поддержки новаторских исследований в сфере социальной политики. Тема конкурса: “Социальная политика в условиях трансформации российского общества”. Заявки подавались до 2 октября 2000 г.

Целью проведенного конкурса является поддержка исследований и социальных инициатив, имеющих **социальный эффект**. Соискатели должны продемонстрировать способность:

1. оценить существующую социальную политику и программы с целью повышения их эффективности;
2. предложить новые идеи, подходы в социальной политике с целью их публичного обсуждения;
3. информировать политиков и других лиц, влияющих на социальную политику, о социальных последствиях принятых решений и реализуемых программ;
4. информировать политические сообщества и общественность об удачных действиях в области социальной политики с целью распространения "положительного опыта".

В рамках заключительного этапа конкурса исследовательских проектов 8-9 декабря 2000 года была проведена конференция финалистов конкурса. Согласно условиям конкурса, конференция является заключительным этапом конкурса, участие в котором – обязательно. Каждый дошедший до финальной стадии отбора проект должен быть представлен на конференции только одним из его участников.

Из 170 поступивших на конкурс заявок для участия в конференции Экспертным советом было отобрано 25 проектов. Не все финалисты в итоге получили гранты, поскольку грантовый фонд ограничен. Тем не менее, участие в отборочной конференции уже является свидетельством того, что исследовательский проект заслуживает обсуждения.

Конференция финалистов по условиям конкурса является закрытым мероприятием и имеет довольно жесткую рамку: в течение двух дней Экспертным советом заслушиваются и обсуждаются только заявки финалистов конкурса по темам

предлагаемых ими проектов. Продолжительность выступления не должна превышать 15 мин., следующие 15 мин. отводятся на вопросы и ответы.

В своих выступлениях участники должны были:

- Как можно более точно определить цели и задачи планируемого исследования.
- Описать основные гипотезы и информационную базу исследования: источники, структуру данных.
- Подробно остановиться на методах анализа данных.
- Объяснить, в какой мере предлагаемый инструментарий соответствует поставленным в исследовании задачам, позволяет проверить выдвинутые гипотезы.
- Кратко описать ожидаемые результаты работы над проектом.

Особенностью конференции является тот факт, что финалисты имеют уникальную возможность обсудить свой проект с членами Экспертного совета лично.

Программа конференции

8 декабря 2000 г.

Вступительное слово Научного руководителя Программы Л.А. Хахулиной (заместителя директора ВЦИОМ), поздравила всех участников с выходом в финал.

Доклады:

Дегтярев Г.П. Мониторинг последствий введения единого социального налога.

Горный М.Б. Прикладной анализ местных бюджетов как инструмент повышения эффективности социальных расходов - адаптация международного опыта.

Несмелова М.Ю. Социальный работник как субъект социальной политики (на примере Республики Татарстан).

Миськова Е.В. Место низовых общественных организаций аборигенов Севера, Сибири и Дальнего Востока в социальной политике РФ.

Манзанова Г.В. Модель социального партнерства как инструмент обеспечения взаимной стабильности социальных учреждений села и сельских хозяйств в условиях формирующегося рынка.

Шлосберг Л.М. Влияние государственной границы на формирование стратегии экономического поведения жителей и выработку социальной политики в приграничных с Белоруссией, Латвией и Эстонией муниципальных образованиях Псковской области.

Рязанцев С.В. Миграционная мобильность экономически активного населения российской провинции в контексте формирования новых жизненных стратегий.

Стукен Т.Ю. Рабочая сила региона: образование, профессиональная подготовка, квалификация. Проблемы регулирования.

Агранович М.Л. Разработка образовательной политики на уровне региона (на материале Московской области).

Рощина Я.М. Профессиональное образование в современной России: социальные детерминанты неравенства доступа, мотиваций и спроса.

Кабалина В.И. Профессиональное обучение и переподготовка в условиях структурной перестройки российской экономики: роль государственной службы занятости.

Денисова И.Н. Региональный рынок труда: роль федеральной службы занятости.

9 декабря 2000 г.:

Чепуренко А.Ю. Стартовые малые предприятия в российских регионах после кризиса 1998 г.: занятость, трудовые отношения и взаимодействие с локальными рынками труда.

Шабанова М.А. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России.

Максимова С.Г. Социальный механизм воздействия системы социальной защиты на адаптацию лиц пожилого и старческого возраста (в контексте формирования социальных аттитюдов общества к старшему поколению).

Иванова Е.И. Пожилой человек в сельской местности: родственные связи и межпоколенные трансферты.

Абрамова Е.А. Исследование возможности адаптации матерей-подростков в современных условиях (на примере Алтайского края).

Шилова Л.С. СПИД в России: группы и зоны риска, ВИЧ-инфицированные, профилактика (на примере Тверской области).

Саганенко Г.И. Семьи с наркозависимыми детьми: составляющие развития критической ситуации, возможности позитивного результата. Факторы проницаемости современной российской семьи для наркотиков.

Омельченко Е.Л. Государственное администрирование, гражданская инициатива или коммерческое предприятие? Пути и механизмы включения новых антинаркотических практик в региональную социальную политику.

Панов А.И. Кадровые военные запаса в российском гражданском обществе начала XXI века: политика и механизмы социальной интеграции, личный и институциональный потенциал, модели и прогноз социального поведения, предложения обществу и власти.

Травин И.И. Армия и город: экономическое поведение и адаптационные возможности групп населения Санкт-Петербурга, связанных с оборонным комплексом.

Грабарь В.В. Анализ социальной напряженности в закрытых административных территориальных образованиях (ЗАТО) как необходимое условие обеспечения социальной защиты населения в ходе реформирования Вооруженных Сил (РВСН).

Корнев Н.Р. Социально-пространственная дифференциация населения Санкт-Петербурга.

Овчарова Л.Н. Причины и масштабы распространения бедности городского населения России и адресная социальная помощь беднейшим.

Итоговый список грантополучателей проведенного конкурса:

№	Город	Ф.И.О руководителя	Название проекта
1.	Барнаул	Абрамова Екатерина Анатольевна	Исследование возможности адаптации матерей-подростков в современных условиях (на примере Алтайского края)
2.	Москва	Агранович Марк Львович	Разработка образовательной политики на уровне региона (на материале Московской области)
3.	Москва	Бухвальд Евгений Моисеевич	Стартовые малые предприятия в российских регионах после кризиса 1998 г.: занятость, трудовые отношения и взаимодействие с локальными рынками труда
4.	Воронеж	Денисова Ирина Анатольевна	Региональный рынок труда: роль федеральной службы занятости
5.	Москва	Заславская Татьяна Ивановна	Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России
6.	Москва	Иванова Елена Игоревна	Пожилой человек в сельской местности: родственные связи и межпоколенные трансферты
7.	Москва	Кабалина Вероника Ивановна	Профессиональное обучение и переподготовка в условиях структурной перестройки российской экономики: роль государственной службы занятости
8.	Москва	Калабанов Александр Николаевич	Место низовых общественных организаций аборигенов Севера, Сибири и Дальнего Востока в социальной политике РФ
9.	Санкт-Петербург	Корнев Николай Ростиславович	Социально-пространственная дифференциация населения Санкт-Петербурга
10.	Барнаул	Максимова Светлана Геннадьевна	Социальный механизм воздействия системы социальной защиты на адаптацию лиц пожилого и старческого возраста (в контексте формирования социальных аттитюдов общества к старшему поколению)
11.	Улан-Удэ	Манзанова Галина Владимировна	Модель социального партнерства как инструмент обеспечения взаимной стабильности социальных учреждений села и сельских хозяйств в условиях формирующегося рынка
12.	Казань	Несмелова Марина Юрьевна	Социальный работник как субъект социальной политики (на примере Республики Татарстан)
13.	Москва	Овчарова Лилия Николаевна	Причины и масштабы распространения бедности городского населения России и адресная социальная помощь беднейшим
14.	Ульяновск	Омельченко Елена Леонидовна	Государственное администрирование, гражданская инициатива или коммерческое предприятие? Пути и механизмы включения новых антинаркотических практик в региональную социальную политику

- | | | |
|---------------------|-------------------------------|--|
| 15. Москва | Рощина Яна Михайловна | Профессиональное образование в современной России: социальные детерминанты неравенства доступа, мотиваций и спроса |
| 16. Ставрополь | Рязанцев Сергей Васильевич | Миграционная мобильность как форма адаптации экономически активного населения в условиях трансформации российской экономики: роль и эффективность государственной политики |
| 17. Санкт-Петербург | Саганенко Галина Иосифовна | Семьи с наркозависимыми детьми: составляющие развития критической ситуации, возможности позитивного результата. Факторы проницаемости современной российской семьи для наркотиков |
| 18. Омск | Стукен Татьяна Юрьевна | Рабочая сила региона: образование, профессиональная подготовка, квалификация. Проблемы регулирования |
| 19. Санкт-Петербург | Травин Игорь Иванович | Армия и город: экономическое поведение и адаптационные возможности групп населения Санкт-Петербурга, связанных с оборонным комплексом |
| 20. Пермь | Трефилов Виктор Александрович | Анализ социальной напряженности в закрытых административных территориальных образованиях (ЗАТО) как необходимое условие обеспечения социальной защиты населения в ходе реформирования Вооруженных Сил (РВСН) |

Дополнительная информация содержится на сайте: www.socialpolicy.ru
 Материал подготовлен Людмилой Крыловой.