

## Экономическая социология

электронный журнал

[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)

Том 4. № 4. Сентябрь 2003

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

E-mail: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

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

E-mail: [mdobryakova@hse.ru](mailto:mdobryakova@hse.ru)

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

E-mail: [lukyanchuk@hse.ru](mailto:lukyanchuk@hse.ru)

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

E-mail: [neg@msses.ru](mailto:neg@msses.ru)

Проект осуществляется при поддержке

[Московской высшей школы социальных и экономических наук](#)

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

## Редакционный совет журнала

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

## Содержание

Вступительное слово главного редактора.....	5
<u>Интервью</u>	
Андре Шик ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> ) .....	7
<u>Новые тексты</u>	
Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура .....	15
Стребков Д.О., Грибанова О.Б. Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения .....	37
<u>Новые переводы</u>	
Сведберг Р., Смелсер Н. Социологический подход к анализу хозяйства ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> ).....	48
<u>Взгляд из регионов</u>	
Балабанова Е.С., Балабанов А.С. Процессы накопления преимуществ и углубления депривации: к постановке исследовательской проблемы.....	62
<u>Дебютные работы</u>	
Метельская Е.А. Влияние неопределенности дохода на на принятие решения о покупке или аренде жилья .....	79
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Кавальканти Х. Социология труда в Латинской Америке: Обзор динамичной дисциплины ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> ). .....	100
<u>Новые книги</u>	
Neef, Rainer and Manuela Stanculescu (eds.) <i>The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe</i> . Aldershot: Ashgate, 2002 ( <i>В.В. Радаев</i> ) .....	124

Исследовательские проекты

Три ассоциации – три исследовательских проекта: «Издержки легализации в сфере электробытовой техники», «Конкурентная ситуация и развитие рынков потребительских товаров», «Масштабы серого импорта и контрафактной продукции на российском рынке потребительских товаров» (В.В. Радаев и др.).....128

Учебные программы

**Кузина О.Е.** Социология финансового поведения населения (*интернет-программа*).....132

Конференции

**Sixth Conference of the European Sociological Association:**  
Ageing Societies, New Technologies.  
Section on *Economic Sociology*.....143

## *VR Вступительное слово главного редактора*

По свидетельствам умных людей, в стране растет спрос на формальные правила. Мы тоже ощущаем эту тягу к формализации и продолжаем институционализировать наш журнал. Он уже имеет свой ISSN 1726-3247. К нему добавилась государственная регистрация в Министерстве печати России (свидетельство Эл № 77-8029). Теперь мы приступили к формированию Редакционного совета журнала и хотим поблагодарить наших коллег, которые любезно согласились войти в его состав.

Теперь о новом номере журнала.

Вновь он открывается специальным **интервью**. У нас в гостях *Андре Шик* – ведущий венгерский социолог, один из самых оригинальных восточно-европейских исследователей, организатор крупнейшего венгерского панельного обследования домохозяйств, проводимого в 1990-е гг. В 2000 г. Андре выступал на международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» в Москве, а в 2002 г. – в ГУ–ВШЭ на семинаре в рамках нашей серии «Социология рынков». Немного грустное интервью наводит на мысли о непростых судьбах исследований в разных странах.

В рубрике «**Новые тексты**» вашему вниманию предлагаются две работы. Первая посвящена анализу различных определений неформальной экономики, подходов к ее изучению и концептуализации понятия. Предложен весьма обширный обзор самых разных взглядов. Ускользающее явление – ускользающие определения... Это очередная работа нашего постоянного автора – *С.Ю. Барсуковой*, которая в настоящее время готовит к изданию новую книгу, посвященную неформальной экономике.

Второй текст – социологический анализ весьма практического вопроса. Если семье не хватает средств, почему бы не попробовать взять кредит в банке? Об этом рассуждают авторы статьи – *Д.О. Стребков* и *О.Б. Грибанова*. Насколько известно, авторы уже попробовали свои силы не только в написании статей, но и в «изъятии» банковского кредита.

В рубрике «**Новые переводы**» предлагается основная часть работы Н. Смелсера и Р. Сведберга «Социологический подход к анализу хозяйства». Это вводная статья к самой знаменитой на сегодняшний день хрестоматии – «The Handbook of Economic Sociology» (1994)<sup>1</sup>. Авторов статьи (и по совместительству редакторов указанной хрестоматии) представлять уже нет необходимости. Интервью с ними опубликованы ранее в нашем журнале:

*Сведберг Р.* Интервью (Ю.В. Веселов) // Экономическая социология. Том 2. № 4. С. 6–12.

*Сведберг Р.* Интервью (В.В. Радаев) // Экономическая социология. Том 3. № 1. С. 12–19.

*Смелсер Н.* Интервью // Экономическая социология. Том 4. № 2. С. 6–15.

(<http://www.ecsoc.msses.ru/Discussion.php>).

Добавим, что данный перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

В рубрике «**Взгляд из регионов**» нас ожидает статья *Е.С. Балабановой* и *А.С. Балабанова*, посвященная социальной депривации. Проблема не новая, но, к сожалению, по-прежнему актуальная.

Размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст подготовлен на основе дипломной работы выпускницы факультета социологии ГУ–ВШЭ *Е.А. Метельской*. В работе исследуется поведение молодых москвичей в отношении покупки или аренды жилья, при этом в качестве

---

<sup>1</sup> Smelser, N., Swedberg, R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.

основного фактора, определяющего данное поведение, берется определенность / неопределенность доходов.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» дается материал о социологии труда в далекой Латинской Америке. О развитии данной дисциплины в этом регионе пока мало известно, причем, не только российским исследователям, но и «соседям» – североамериканцам. В чем причина?

В рубрике «**Новые книги**» публикуется рецензия *В.В. Радаева* на книгу: Neef, Rainer and Manuela Stanculescu (eds.) *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*. Aldershot: Ashgate, 2002. Первоначальный вариант этой рецензии был подготовлен автором по заказу журнала *European Societies*.

В данном номере в рубрике «**Исследовательские проекты**» мы представляем связку из трех проектов, осуществленных в 2001–2003 гг. исследовательской группой ГУ–ВШЭ под руководством *В.В. Радаева*:

- «Иждержки легализации в сфере электробытовой техники» (апрель-июнь 2001 г.),
- «Конкурентная ситуация и развитие рынков потребительских товаров» (май-июнь 2002 г.)
- «Масштабы серого импорта и контрафактной продукции на российском рынке потребительских товаров» (январь-февраль 2003 г.).

В рубрике «**Учебные программы**» мы рассказываем об эксперименте, начатом в ГУ–ВШЭ в рамках проекта федерального образовательного портала. Речь идет о так называемых интернет-программах, в которых вся основная и значительная часть дополнительной литературы находится в открытом доступе в интернете. Программы размещены по адресу: <http://www.ecsocman.edu.ru>.

В данном номере мы размещаем одну из таких программ: «Социология финансового поведения населения» (автор – *О.Е. Кузина*).

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы публикуем программу сессий исследовательской сети «Экономическая социология» на VI Конгрессе Европейской социологической ассоциации (23–26 сентября 2003 г., Мурсия, Испания).

\* \* \*

Под мудрым руководством Редакционного совета – к новым свершениям!

**VR:** У нас в гостях *Андре Шик* – ведущий венгерский социолог, один из самых оригинальных восточно-европейских исследователей, организатор крупнейшего венгерского панельного обследования домохозяйств, проводимого в 1990-е гг. В 2000 г. Андре выступал на международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» в Москве, а в 2002 г. – в ГУ–ВШЭ на семинаре в рамках нашей серии «Социология рынков». Немного грустное интервью наводит на мысли о непростых судьбах исследований в разных странах.

---

**Андре Шик [Endre Sik]. 8 июля 2002 г. Брисбан, Австралия<sup>1</sup>.**

Впервые мы встретились в начале 1990-х гг. в круглой башне исследовательского центра Университета Эссекса в Великобритании. Там Андре изучал опыт проведения британского панельного исследования домашних хозяйств, чтобы вскоре запустить подобное исследование в Венгрии. А интервью было записано много лет спустя на другом конце земного шара – в далекой Австралии. Мы сидели в небольшом кафе на верхней «палубе» Конгресс-Центра. А внизу шумел Всемирный Конгресс социологов.

*– Вы, без сомнения, один из ведущих экономсоциологов Восточной Европы. И полагаю, Вы считаете себя экономсоциологом. Как это началось? Когда Вы поняли: то, чем я занимаюсь, – это экономическая социология?*

– Я принадлежу к числу людей, у которых не одна, а несколько идентичностей. Так что Вы ставите вопрос совершенно правильно. Мне потребовались определенные силы и время, чтобы понять, какая же из моих идентичностей – главная. К тому же время от времени они менялись. Наверное, это просто был некоторый органичный процесс, в результате которого я пришел к выводу, что то, чем я занимаюсь, – это экономическая социология. Это был вывод инструментального характера. По образованию я сельскохозяйственный инженер – т.е. не имею ничего общего с экономической социологией. И в университете я совершенно не занимался экономической теорией. Моя докторская [PhD] диссертация (правда, она была написана позднее) посвящена исследованию сетей или взаимопомощи между домохозяйствами. Я просто следовал здравому смыслу, обращая внимание на эти сети и их роль для домохозяйств, на то, как они позволяли увеличить их трудовой потенциал. Теперь я читаю курс об этом, он представляет собой разновидность экономики труда [labor economics].

Затем, почти случайно, мои интересы коснулись и других аспектов экономической социологии – исследований безработицы и гибкости рынка труда, домашнего труда (в связи с принятием решений по поводу взаимоотношений домохозяйства с рынком труда), а также сетевого анализа и социального капитала. Мне кажется, что последний – тоже ресурс, правда, не такой традиционный, как те, что изучает экономическая теория.

Еще одно интересующее меня направление – исследования миграции. И это тоже часть экономической социологии, поскольку я занимаюсь изучением финансовой политики и политики на рынке труда, которые определяют поведение на рынке труда. В целом, куда бы я ни отходил от своих первоначальных интересов, оказывалось, что это экономическая социология.

---

<sup>1</sup> Перевод М.С. Добряковой.

– Все мы знаем, насколько важны слова сами по себе. Когда произошло признание Вами экономической социологии как таковой, когда появилось имя – «экономическая социология»?

– Это результат или побочный продукт различных семинаров и конференций, которые я в то время посещал.

– Разные люди рассказывали мне сходную историю: «Я занимался этим много лет. Потом прочел какую-то работу – скажем, Ричарда Сведберга – и понял, что, да, это экономическая социология».

– Абсолютно правильный пример. Когда-то я писал свою первую диссертацию... Не знаю, помните ли Вы Ульфа Химмельштрадта [Ulf Himmelstradt]. Он тогда был ведущей фигурой в шведской экономической социологии. Ричард Сведберг тоже был связан с этим проектом. Так вот, когда я описал тему моей диссертации, он отнес ее к разделу «Экономическая социология» в первом из трех томов «Современной социологии». И мне было лестно, что меня отнесли к экономсоциологам. Вы правы, мою работу действительно совершенно случайно отнесли к экономической социологии. Позднее это получило более институционализированную форму. Я тогда стал уже достаточно зрелым исследователем, вошел в комитет Международной социологической ассоциации и стал более формально заниматься этим на публичном уровне. Я тогда просмотрел состав различных исследовательских групп и решил присоединиться не к группе по социологии труда [sociology of work], а к группе по экономической социологии, потому что социология труда была в то время чересчур идеологизирована – в отличие от экономической социологии.

И – опять-таки совершенно случайно – я обратился к исследованию неформальной экономики. В 1970-е гг. ею интересовались Иван Селеньи [Ivan Szelenyi] и Рей Пал [Ray Pahl], и эта область исследований тоже была отнесена к экономической социологии. Да, с моей стороны это был осмысленный шаг.

– Как Вы считаете, каковы сейчас основные методологические и теоретические подходы в рамках экономической социологии?

– Во-первых, определенно – структуралистская социология. Парадигма социального капитала важна и сама по себе, и в силу того, что позволяет решить проблему связи между макро- и микроуровнями анализа. А это важно, если изучаемый нами актор – не индивид и не общество.

– Вы говорите о мезоуровне?

– Да, это мезоуровень. Есть серия книг под редакцией Берковица и Велмана [Berkowitz & Wellman]<sup>2</sup>, которая была классифицирована как структурная социологическая теория [structural sociological theory].

Во-вторых, мне кажется очень полезной теория зависимости от первоначально избранного пути [path dependency] – она придает проблемам динамический элемент. Мне кажется, она особенно полезна для исследования стабильных или медленно изменяющихся элементов общества, которые пока изучены и объяснены недостаточно в силу массового распространения транзитологии в данном регионе. А теория зависимости от первоначально избранного пути

---

<sup>2</sup> Wellman, Barry and S.D. Berkowitz (eds.) *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge [Cambridgeshire], N.Y.: Cambridge University Press, 1988; Norwood, NJ: Ablex Pub., 1996; Greenwich, Conn.: JAI Press, 1997.



позволяет увидеть проблему в реальной исторической перспективе (а не той упрощенной версии, которую используют Дэвид Старк<sup>3</sup> и другие).

– *То есть, получается, сетевой подход и теория зависимости от первоначально выбранного пути, взятая в историческом ракурсе.*

– Обе работают на мезоуровне. Первая – структуралистская, вторая – историческая. И обе они в определенном смысле институциональны. Я бы сказал, обе являются частью институциональной социологии.

– *До сих пор Вы говорили о Ваших собственных интересах в рамках экономической социологии. А каковы, на Ваш взгляд, основные направления современной венгерской экономической социологии, какие подходы пользуются наибольшим методологическим и теоретическим влиянием?*

– Новый институционализм в его различных ипостасях. Что еще? Плодотворно развивается структуралистская социология, особенно в исследовании индустриальных районов [industrial districts] и социального капитала как формы некоммерческого сектора. Я думаю, в Венгрии также развиваются традиционная экономика труда, ведется социологическое исследование проблем, скрытых в стратегиях хозяйственной жизни и домашнего производства [domestic production].

– *А есть ли четкая грань между экономикой труда [labor economics] и социологией труда [sociology of work]?*

– Социология труда очень... Она никуда не ведет. А экономика труда хорошо развита в Венгрии. Мне кажется, это неравновесные направления.

– *Вы имеете в виду экономику труда в неоклассическом понимании?*

– Нет, не в обычном неоклассическом понимании. Она открыта и для модификаций институционального характера. Это не только экономическая теория. У нас – молодых политологов и социологов – были неплохие шансы найти что-то интересное в социологии и политике.

– *Если взять последние, скажем, три-четыре года, какие книги или статьи показались Вам наиболее интересными, важными, может быть, что-то натолкнуло на какие-то новые мысли? Речь идет не о классике, а о последних работах.*

– Есть, например, очень хороший сборник под редакцией Р. Пала [R. Pahl].

– *Вы имеете в виду «О труде»? Но это была середина 1980-х гг., т.е. более пятнадцати лет назад<sup>4</sup>.*

---

<sup>3</sup> См., например: Stark, D. Ambiguous assets for uncertain environments: Heterarchy in Post-Socialist Firms // [Экономическая социология. Том 1. № 2. 2000](#), а также перевод статьи: *Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах* // [Экономическая социология. Том 2. № 2. 2001](#); или в кн: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47–95.

<sup>4</sup> Pahl, R. (ed.) *On Work*. Oxford: Basic Blackwell, 1988.

– Да, Вы правы. Но в любом случае это очень хороший сборник. А из других работ – «Рынки и иерархии» Уильямсона<sup>5</sup>, «Социальный капитал» Нэн Лин [Nan Lin]<sup>6</sup>.

– Да, она вышла недавно.

– Опять же, книга о подпольной экономике [underground economy] под редакцией Эдварда Фейджа [Edward Feige]<sup>7</sup>.

– Это которая вместе с Катариной Отт?

– Нет, это новая. А первое издание появилось в начале 1990-х гг. Еще... Я не могу так сразу сказать, мне надо подумать.

– Да, это один из наиболее трудных вопросов.

– А, еще «Хрестоматия по экономической социологии» [Handbook of Economic Sociology]<sup>8</sup>.

– Под редакцией Смелсера и Сведберга?

– Да. Это ключевая вещь. И мне она действительно понравилась. В ней много нового. Затем работа по структуристской социологии Берковица и Велмана – я уже упоминал ее. И «Структурные пустоты» Рональда Бёрта<sup>9</sup>.

– Да, но опять же это начало 1990-х гг. Теперь она уже стала классикой. А если взять самые свежие работы? Я знаю, что это непростой вопрос. И почти все называют разные имена и разные книги.

– Вот, есть еще новая книга о социальном капитале, изданная Всемирным банком. Авторы – Шерагелдин и Дасгупта<sup>10</sup>. Это новая, чрезвычайно интересная работа.

– А было ли что-то среди недавно опубликованных работ, что удивило Вас или привлекло внимание, показалось неожиданным? Может быть, что-то выходило в Венгрии?

– О, много всего. Но мне трудно сейчас сказать.

– Вопрос по поводу будущего. Какие области исследований и какие методологические направления экономической социологии кажутся Вам наиболее перспективными? Что бы Вы порекомендовали Вашим аспирантам?

---

<sup>5</sup> Williamson, Oliver. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: The Free Press, 1975.

<sup>6</sup> Lin, N. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.

<sup>7</sup> Feige, E.L. (ed.) *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge [England], N.Y.: Cambridge University Press, 1989; Feige, E.L.: *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, *World Development* (1990). Vol. 18. No. 7. 1990. С. 989–1002.

<sup>8</sup> Smelser, N., Swedberg, R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.

<sup>9</sup> Burt R.S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.

<sup>10</sup> Dasgupta, P. and Serageldin, I. (eds.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank, 2000.

– Во-первых, исследования миграции. В начавшемся столетии это будет весьма актуальной проблемой. Миграция в контексте глобализации, в контексте новых технологий, в контексте стратегической политики [policy format]. Появляются новые международные агенты, и это прекрасный пример для анализа хозяйственного поведения. Ведь в процессе миграции акторы меняют абсолютно все. Например, возникает такой вопрос: от чего зависит успех мигранта? Или вопрос социального и политического характера: что более вероятно – ассимиляция или интеграция мигрантов? На все эти вопросы еще предстоит ответить.

[Во-вторых], это правда, что домашнее производство как форма хозяйства отстывает в прошлое. Соответственно, встает вопрос о том, какие новые формы производственных систем будут развиваться. И именно по этой причине в качестве единицы анализа избирается фирма.

Важны также исследования деформализации [informalization] и различных форм увеличения гибкости [flexibilization]. Речь идет не просто об увеличении гибкости труда, но и об увеличении гибкости труда в домашнем хозяйстве и на рынке труда. Интересны вопросы глобализации капитала, индустриальных районов, сокращения размеров производства, модификации системы привлечения внешних ресурсов [outsourcing], интересна культура этих новых форм. Это требует согласованных международных исследований.

– *А неформальная экономика? Насколько я помню, это одна из Ваших основных тем?*

– Да, я уже говорил о деформализации. Мне кажется, что та классическая неформальная экономика, что возникла в зазоре между формальной и неформальной экономикой в развивающихся странах, долго не просуществует. Зазор уменьшается, ножницы скоро сомкнутся. Но в западных странах возникли новые неформальные образования – по мере того, как они экспериментируют в процессе поиска новых решений. Так что мне кажется, в условиях всемирных изменений такой дуалистический подход к делению на формальную и неформальную экономики долго не продержится. Возникают новые формы права и общества, они переплетаются, делятся на множество сегментов. С институциональной точки зрения они хрупки и непостоянны, с ними труднее управляться. Однако их исследование оказывается более полезным, нежели прежние исследования неформальной экономики.

– *Вопрос на несколько другую тему, которая должна быть интересна российским экономсоциологам. Не могли бы Вы вкратце рассказать о венгерском панельном исследовании домохозяйств?*

– Разумеется. Панель начали два выдающихся венгерских социолога – Рудольф Андорка [Rudolf Andorka] и Тамаш Колоши [Tamaš Kološi]. Они были достаточно влиятельны даже при коммунизме (точнее, это был не коммунизм, а социализм). Я работал с Колоши в Институте социальных наук Центрального Комитета Венгерской Коммунистической рабочей партии. Тогда мы провели первое исследование домохозяйств. Это еще не была лонгитюдная панель, но именно тогда, в 1986 г. мы провели сплошной опрос членов вошедших в выборку домохозяйств. Тогда мы разработали базовый вопросник, в котором затронули все основные проблемы. Затем в лонгитюдном исследовании домохозяйств эти вопросы были использованы в доработанной форме. Как только мы собрали информацию, был учрежден независимый неправительственный исследовательский фонд – Национальный исследовательский фонд Венгрии [National Research Fund of Hungary]. Р. Андорка стал его председателем (он и Колоши были тогда в очень хороших отношениях).

– *Оба занимались исследованиями стратификации и мобильности.*

– Совершенно верно. Так что им удалось собрать огромную сумму денег, которой хватило на то, чтобы начать исследование и провести первые три волны. И в соответствии со стандартами панельных исследований этого достаточно, чтобы начать проект.

– *Когда оно было начато?*

– Первая волна прошла в 1992 г. Затем было еще шесть волн. Последняя была проведена в 1998 г. К тому времени у нас закончились деньги. Первоначально в выборку вошло примерно 2 тыс. домохозяйств (6 тыс. чел.). К 1998 г. она сократилась примерно в два раза, но это нормально. И чтобы двигаться дальше, для сохранения репрезентативности нам приходилось пополнять выборку домохозяйств.

Когда я работал в Институте социальных наук, существовала целая сеть панельных исследований (ее ядро располагалось в Люксембурге). Я провел также несколько месяцев в Колчестере (Эссекский университет, Великобритания) – организационном центре британского панельного исследования домохозяйств [British Household Panel Survey].

– *Да, я помню, мы с Вами встречались в круглом здании этого Центра много лет назад.*

– Совершенно верно. Там я изучил технические детали, необходимые для успешного проведения панельного исследования домохозяйств. Чему-то мы научились и у немцев (тогда – ГДР) – у них тоже была панель. Это определило содержание примерно двух третей вопросников (сюда входит вопросник для домохозяйств и вопросник для индивидов). Содержание оставшейся трети, особенно в первой волне, определялось рынком. Эту треть нам удалось продать.

– *Наподобие омнибусного исследования?*

– Да, примерно. Но это не было настоящим омнибусом, потому что эта треть – лишь малая часть, и удалось продать лишь немного. Наше исследование стоило дороже, чем стандартное омнибусное исследование. Тем не менее, какие-то расходы мы покрыли таким образом. Здесь не было особых стандартов.

– *Получается, что исследование на 100% было профинансировано Национальным исследовательским фондом Венгрии? У вас не было внешних, международных источников финансирования?*

– Нет. За исключением тех нескольких месяцев, что я провел в Колчестере. Они были профинансированы Фондом Ноу-хау [Know-How Fund]. Но это было вложение в человеческий капитал.

– *Интересно. Например, аналогичный российский мониторинг, RLMS, целиком был построен на американские деньги.*

– Нет, у нас ничего подобного не было.

– *А насколько активно полученными данными активно пользовались венгерские и зарубежные исследователи?*

– Активно. Ими пользуются и сейчас. Я помню, что в то время их активно использовал Всемирный банк для своих исследований бедности. Были также запросы и от венгерских исследователей. В какие-то годы (например, с 1993 по 1996 г.) это были единственные доступные нам данные. Обычно мы анализировали данные в ноябре. В январе мы передавали их парламентским комитетам. Их использовали также министерства, работающие с социальными вопросами и вопросами семьи. Сейчас эти данные становятся уже историей, и их используют главным образом аспиранты для своих диссертаций. Теперь больше внимания уделяется техническим деталям. Впрочем, даже сейчас иностранцы обращаются за ними.

– Тогда почему же все остановилось? Как я понял, у вас закончились деньги. А как же поддержка государства, международных организаций?

– Возможно, мы недостаточно умело занимались поисками источников финансирования. Я тогда руководил исследовательским подразделением. Кое-что мне удалось продать, но не особенно много. А потом Андорка умер.

– Да, я знаю.

– А Колоши ушел в бизнес.

– В самом деле?

– Он по-прежнему работает в [TARKI](#), но для получения международной поддержки это уже не играет особой роли. Россия более важна для международного рынка. Венгерская трансформация не так важна. Это маленькая страна.

– Большое спасибо.

---

### Основные публикации Андре Шика

Sik, Endre. Reciprocal Exchange of Labour in Hungary, in: Pahl, R.E. (ed.) *On work. Historical, Comparative & Theoretical Approaches*. Oxford: Blackwell, 1988.

Sik, Endre. From Multicolored to Black and White Economy. *International Journal of Urban and Regional Research* (1994). Vol. 18. No. 4. P. 46–70.

Sik, Endre. Network Capital in Capitalist, Communist and Post-Communist Societies, *International Contributions to Labour Studies* (1994). No. 4. P. 73–93.

Sik, Endre (with J. Tarjanyi and T. Zavecz). The Sociological Characteristics of Refugees, in: Adelman, Y., E. Sik, and G. Tessenyi (eds.) *The Genesis of a Domestic Regime: The Case of Hungary*. Toronto: Toronto York Lane Press, 1994. P. 25–38.

Sik, Endre. Measuring the Unregistered Economy in Post-Communist Transformation, *EUROSOCIAL Report* (1995). No. 52. Vienna. P. 53.

Fullerton, Maryellen, Endre Sik, and Judit Tóth (eds.) *From Improvisation Toward Awareness? Contemporary Migration Politics in Hungary*. Budapest, 1997.

Sik, Endre, et al. *Hidden Economy in Hungary: Hidden Economy As It Is Seen Through the Households*. Budapest: Hungarian Central Statistical Office, 1998.

Sik, Endre. The Spatial Distribution of Informal Marketplaces and Informal Foreign Traders in Contemporary Hungary, in: Feige, Edgar L. and Katarina Ott (eds.) *Underground Economies in Transition*. Ashgate: Aldershot, 1999. P. 275–306.

Sik, Endre, and Barry Wellman. Network Capital in Capitalist, Communist and Post-Communist Countries: The Case of Hungary, in: Wellman, Barry (ed.) *Networks in the Global Village*. Boulder, CO: Westview, 1999. P. 225–254.

- Sik, Endre, and Claire Wallace. The Development of Open-air Markets in East-Central Europe, *International Journal of Urban and Regional Research* (December 1999). Vol. 23. No. 4. P. 697–714.
- Sik, Endre, and Gerry Remond. Coping strategies in Central European Countries (with Gerry Remond), in: Hutton, Sandra, and Gerry Redmond (eds.) *Poverty in Transition Economies*. L.: Routledge, 2000. P. 266–287.
- Sik, Endre. The Urban Informal Economy in Contemporary Mongolia, Working paper commissioned by UNDP and ILO. 2001.
- Sik, Endre. “Slave Market” on the Moscow Square, in: Neef, Rainer and Manuela Stanculescu (eds.) *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*. Ashgate: Aldershot, 2002. P. 231–247.
- [Sik E. Family, Household and Inter-household Network Coping with Economic Crises \[Семья, домохозяйство и сети межхозяйственных отношений в период преодоления экономических кризисов\]. Препринт WP4/2002/02. М.: ГУ ВШЭ, 2002.](#)

## **Новые тексты**

*VR*: Очередная работа нашего постоянного автора – С.Ю. Барсуковой, которая в настоящее время готовит к изданию новую книгу, посвященную неформальной экономике.

### **НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА**

**Барсукова Светлана Юрьевна**

**E-mail: [svbars@mail.ru](mailto:svbars@mail.ru)**

Неформальная экономика стала фаворитом научной тематики. Трудно представить себе анализ социально-экономического положения России, игнорирующий проблему неформальной экономики. Публикации на эту тему растут как снежный ком. Однако остаются неопределенными границы этого понятия, его внутренняя структура. Общеизвестность термина служит оправданием вольного обращения с ним. Между тем термин имеет свою историю, обязывающую соотносить его понимание со сложившимися традициями. При этом очевидно, что прямой перенос определений и смыслов вряд ли оправдан. Неформальная экономика – понятие мировой науки, однако ее концептуализация имеет массу национальных версий. Западный мир акцентировал иные качественные характеристики неформального экономического порядка, нежели исследователи развивающихся стран. Иначе и быть не могло. Это ставит перед нами двуединую задачу – систематизировать подходы к определению и сегментированию неформальной экономики, с одной стороны, и выработать концептуальную схему неформальной экономики, адекватную российским условиям, с другой.

### **Открытие неформального сектора в развивающихся странах**

Первоначально проблема неформальной экономики была поставлена в исследованиях, посвященных развивающимся странам. И сделано это было в контексте изучения *неформального сектора*. Введение термина было связано с наличием в этих странах значительных групп людей, не вовлеченных в организованный рынок труда, но при этом создавших собственную систему занятости, подчиненную идее выживания. Это проявлялось во множестве видов деятельности, существующих в форме самозанятости или небольших семейных предприятий. Хрестоматийный образ капиталистической фирмы слабо соответствовал тем принципам организации деятельности, которые демонстрировали такие предприятия. Понятие «неформальный сектор» объединило многообразные формы занятости, опирающиеся на неформальные, персонифицированные отношения с потребителями, наемными работниками и кредиторами. Заметим, что на этой стадии неформальный сектор был синонимом неформальной экономики.

Правда, изначально для обозначения того, что впоследствии будет названо неформальным сектором, использовали иные термины. Сначала Дж. Бойк в начале 1950-х гг. отметил феномен «двухной экономики» [Boeke 1953]. Спустя десятилетие К. Гирц ввел разделение на так называемые «базарную» и «ориентированную на фирменное устройство» экономику («*bazaar-economy*» и «*firm-centred economy*») [Geertz, 1963]. Организованная в форме фирм экономика описывалась как более эффективная, капиталоемкая, с более высокой производительностью

труда. «Базарная» экономика, наоборот, трудоемка, низкопроизводительна, маломасштабна, низкодоходна.

Настоящим прорывом в изучении неформального сектора стали эмпирические исследования, проводимые под эгидой Международной организации труда и Всемирного банка. Наибольшую известность получила работа К. Харта, посвященная изучению структуры занятости в Гане [Hart 1973]. Обычно введение в научный оборот термина «неформальный сектор» связывают именно с именем Кита Харта, отмечавшего, что «отверженные структурой формальных возможностей, люди из низов городского пролетариата ищут неформальные способы, чтобы увеличить свои доходы» [Харт 1999: 533]. Подобные исследования проводились в Колумбии (1970), Шри-Ланке (1971), Кении (1972) и других странах Третьего мира. Эти проекты должны были ответить на вопрос о степени применимости к рынку труда развивающихся стран концепции безработицы, принятой в развитых странах Запада. Фактически речь шла об исследованиях, имеющих явное прикладное значение – уточнение программ помощи развивающимся странам. В результате неформальный сектор был терминологически узаконен и эмпирически описан.

Особо отметим, что в исследованиях МОТ неформальная экономика трактовалась не как прибежище маргиналов, реанимирующих докапиталистический этап развития, а как амортизатор социально-экономических потрясений, инкубатор предпринимательского слоя, спасение от бедности широких масс населения. Как отмечал Р. Бромли, «интеллектуальная валидность концепции была для многих людей вторична по сравнению с ее политической направленностью» [Bromley 1978: 1036]. Политическая корректность суждения об этом феномене, созвучная интенциям внешней политики развитых стран по отношению к Третьему миру, в немалой степени способствовала вхождению этого понятия в социально-политический дискурс ученых и политиков. Концепция неформального сектора создавала рациональную основу для рекомендаций странам Третьего мира, не провоцируя в них социальный взрыв<sup>1</sup>.

Так что же такое неформальный сектор? В качестве ответа на этот вопрос исследователи предпочитали перечислять характеристики этого сектора, а не концептуализировать понятие. Специфика неформального сектора представлена в табл. 1.

Фактически регулярное использование этого термина применительно к странам Третьего мира было положено на конвенцию о *примерно равном понимании его смысла* [«common-sense notion»]. Вместе с тем такой подход был явно ущербен, поскольку операционализация каждого признака формировала разные совокупности эмпирических объектов.

Показательно в этом смысле совместное исследование американского экономиста Д. Мида и французского экономиста К. Моррисона, посвященное малому бизнесу стран Третьего мира [Mead, Morrisson 1996]. Изучая 2200 предприятий из семи стран Латинской Америки, Африки и Азии, ученые пришли к выводу, что основные признаки неформального сектора – небольшое число рабочих мест, слабое соблюдение законодательства, низкая капиталоемкость – не имеют жесткой взаимосвязи. Эти признаки далеко не всегда встречаются одновременно и, более того, степень их корреляции варьируется от страны к стране. Это затрудняет выработку унифицированного определения неформального сектора.

---

<sup>1</sup> «Поддержка неформального сектора позволяла утверждать возможность «помощи бедным без существенной угрозы богатым», потенциальный компромисс между давлением на перераспределение дохода и богатства и желанием стабильности экономической и политической элиты» [Bromley 1978: 1036].



Таблица 1. Специфика неформального сектора.

<i>Критерии сравнения</i>	<i>Формальный сектор</i>	<i>Неформальный сектор</i>
Барьеры входа	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоемкие
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
Заработок	Нормальный	Низкий
Рынок	Протекционистский (лицензии, квоты, тарифы)	Нерегулируемый, конкурентный
Финансовый сервис	Банки	Неформальное кредитование
Отношения с потребителями	Деперсонифицированные	Персонифицированные
Реклама	Необходима	Редко используется
Правительственные субсидии	Вплоть до крупных	Отсутствуют
Рынки сбыта	Часто на экспорт	Редко на экспорт
Ресурсы	Местные и импортные	Преимущественно местные
Масштаб деятельности	Крупный	Малый
Квалификация	Подтвержденная формально	Не подтвержденная формально

Источник: Fidler, Webster 1996: 6.

### **Два подхода к определению неформального сектора**

Время шло. Исследования неформального сектора множились. Расширялся и их географический ареал. Помимо экономистов к изучению этого феномена подключились социологи, антропологи, политологи. По мере развития исследований обозначилось два подхода к концептуализации неформального сектора.

Согласно *первому подходу*, акцент делается на *характере деятельности предприятий неформального сектора*. Природа неформального сектора связывается с глобальными процессами децентрализации и реорганизации производства и трудового процесса. «Горизонтальные сети, а не вертикальная бюрократия, становятся новыми моделями эффективных организаций» [Castells, Portes 1989: 11]. Растущая конкуренция вынуждает предприятия искать пути выживания. Выжить можно, повышая гибкость и снижая издержки, в том числе связанные с привлечением труда. Таким образом, неформальность порождается потребностью в экономии издержек, актуализированной выходом конкуренции на новый, глобальный уровень. Подобное объяснение неформального сектора представлено в работах М. Кастельса и А. Портеса [Castells, Portes 1989], В. Токмана [Tokman 1989]. Деформализация трактуется как универсальная экономическая потребность любого хозяйствующего субъекта.

Однако возможности удовлетворения этой потребности значительно выше у малых, семейных, недокорпорированных предприятий, чем у крупных<sup>2</sup>. Поэтому за малыми предприятиями закрепляется понятие «неформальный сектор», хотя далеко не все такие предприятия тотально или частично нелегальны. Есть и абсолютно соответствующие формальным требованиям. Также как не все крупные предприятия полностью или частично легальны. Между понятиями «неформальность» и «нелегальность» при таком подходе нет жесткого соответствия. *Нелегальность (полная или частичная) не является при таком подходе конституирующим элементом неформального сектора*, скорее это его сопутствующая характеристика, производная специфической формы организации производства, выработанной как ответ на рост конкуренции в условиях избытка низкоквалифицированной рабочей силы.

*Второй подход* тяготеет к неолиберальной концепции и определяет неформальный сектор в контексте его *преступания через закон*. Так, Дж. Уикс считает *отношение предприятий к государству* основным различием формального и неформального секторов, и фокусом анализа становится нелегальность неформалов [Weeks 1975]. Далее, как правило, следуют рассуждения о неадекватности законов, об избыточности регламентации, о завышенности налогового бремени и пр. Неформальный сектор объявляется производным «меркантилистской политики» правительства (терминология Э. де Сото). Понятно, что легко и относительно безопасно нарушают закон небольшие предприятия и самозанятые. Их-то и определяют как неформальный сектор<sup>3</sup>.

Таким образом, выходя, в конечном счете, практически на одни и те же эмпирические объекты, *эти подходы используют разные концептуальные схемы и, соответственно, разные критерии для выделения неформального сектора*. Второй подход объясняет поведение хозяйствующего субъекта невозможностью соблюдать требования легальности (долго, дорого, хлопотно), тогда как первый подход уход в неформальное пространство связывает с потребностью снижать издержки и повышать гибкость фирмы в условиях глобальных вызовов современности. Подходы различаются тем, какова *природа силы*, выталкивающей предприятия за рамки закона: потребность выжить в условиях растущей конкуренции и структурных особенностей рынка труда или неадекватность закона. С точки зрения второго подхода, громоздкость норм и законов порождает неформальность. С точки зрения первого подхода это не совсем верно. Характер законов, конечно, влияет на развитие неформального сектора, но его природа заключена в структурных особенностях рынка труда развивающихся стран, в приходе западного капитала и втягивании Третьего мира в глобальный экономический порядок. «Деятельность вне регулятивных рамок дает возможность производить товары и оказывать услуги в структурной среде, характеризующейся отсутствием возможностей высоких заработков и избытком рабочей

---

<sup>2</sup> «Существуют две взаимосвязанные тенденции трудового процесса: децентрализация крупных корпораций в полуавтономные единицы и деформализация тех из них, которые только возможны, в результате чего к выгодам гибкости добавляется преимущество нерегулируемой деятельности в регулируемой среде» [Castells, Portes 1989: 26].

<sup>3</sup> Нелегальность неформалов не мешает представителям этого подхода отстаивать точку зрения о позитивном влиянии неформального сектора на экономику развивающихся стран. Такая «защита» была реакцией на распространённые в 1970-е гг. представления правительств ряда развивающихся стран о том, что путь в будущее связан исключительно с крупномасштабной индустрией. Исследования неформального сектора подчеркивали его важность как утилизатора местных ресурсов, в том числе трудовых, и гибкого партнера бедных покупателей.

силы. По этой причине политические решения, реформирование законодательства могут влиять, но не могут определять развитие неформального сектора» [Токман 1992: 20].

Оба подхода имеют право на существование и находят своих приверженцев.

Во-первых, сформировались *географические предпочтения* этих подходов. В исследованиях, посвященных неформальному сектору стран Африки, обычно речь идет о малых предприятиях, использующих примитивные технологии производства и неформальные принципы организации деятельности. В латиноамериканской литературе исторически преобладает традиция рассмотрения неформального сектора в контексте полной или частичной нелегальности, направленной на уменьшение налогов и уход от регулирующих ограничений. Впрочем, в начале 1990-х гг. и в Латинской Америке начали отходить от неолиберального взгляда на природу неформального сектора, склоняясь к учету структурных особенностей рынка труда развивающихся стран [*Beyond regulation* 1992].

Во-вторых, эти подходы воплотились в *разных исследовательских стратегиях*. Второй подход, связанный с тестированием хозяйствующих субъектов на нелегальность, принципиально возможен лишь в специализированных исследованиях и не может быть реализован в общенациональном масштабе. Первый подход дает возможность операционализировать неформальный сектор через размер или организационно-правовую форму предприятий, игнорируя вопрос о нелегальной деятельности, что позволяет проводить широкомасштабные исследования. Это обстоятельство было оценено статистиками труда, которые закрепили соответствующее понимание неформального сектора в международных конвенциях<sup>4</sup>. В рамках этого подхода *данный сектор неформален не с точки зрения нарушения формальных правил, а с точки зрения использования неформальных регуляторов деятельности*. С содержательной точки зрения речь идет о мелком товарном производстве, неоднородном с точки зрения неформальной практики и отношения к формальным институтам рынка. При этом статистические службы разных стран уточняют, какие именно категории занятых корректно относить к неформальному сектору. Количественные границы малых предприятий также имеют национальные варианты. Это обстоятельство надо иметь в виду, испытывая соблазн межстрановых сравнений<sup>5</sup>.

### **Критика концепции неформального сектора**

В более поздних работах концепция неформального сектора стала объектом критики. Предположение об относительной автономности неформального сектора от формальной экономики, акцентирование их контрастной природы восходило к традиции дуальности, предложенной экономистами. По мере подключения к дискуссии социологов и антропологов начала формироваться и набирать силу критика двухсекторального подхода.

---

<sup>4</sup> Принципиальные инструментальные подходы к измерению занятости в неформальном секторе были сформулированы в рекомендациях 15-й Международной конференции статистиков труда в 1993 г.

<sup>5</sup> На основе межстрановых сравнений Ю.В. Латов приходит к выводу, что «между уровнем развития отдельных регионов и масштабами неформального сектора прослеживается довольно четкая обратно пропорциональная зависимость: неформальный сектор огромен в слаборазвитых странах Африки, велик в Азии и относительно умерен в Латинской Америке» [Латов 1999: 38].

Так, Дж. Бремман как представитель школы «периферийного капитализма» указывал на сильную взаимосвязь между секторами [Bremman 1976]. Согласно теории периферийного капитализма, развитие экономики стран Третьего мира характеризуется зависимостью от мирового рынка и разнородностью моделей производственных отношений. Эта разнородность порождена природой развития (привлечения) капиталистических отношений в экономику этих стран. Западные компании формируют очаги капитализма в этих странах, которые связаны с мировой экономикой, но игнорируют национальную специфику. Так как эти очаги высокопроизводительны и используют современные технологии, то большая часть населения вынуждена искать работу во внекапиталистическом секторе. Концепция «структурной разнородности» описывает эту ситуацию в терминах сосуществования капиталистического и некапиталистического производственных укладов, где первый определяет развитие второго и между ними существует огромное количество функциональных связей. С этой точки зрения нельзя говорить о специфической, независимой динамике неформального сектора. Бремман, таким образом, интерпретировал неформальный сектор как «национальный ответ» Третьего мира на вызовы современности, воплощенные в пришествии западного капиталистического уклада.

Рыхлость концепции неформального сектора, сводимой к набору качественных признаков, выделась и в том, что «каждый критерий может быть использован для определения собственного универсума» [*The Urban Informal Sector* 1981: 16]. Наконец, появилось сомнение в правомерности отождествления неформального сектора с малыми предприятиями: «отличительная черта неформального сектора от малых предприятий в их ориентации: первый мотивирован преимущественно обеспечением занятости, тогда как второй связан преимущественно с максимизацией прибыли» [*The Urban Informal Sector* 1981: 17].

Развернутую критику дуальной экономики представил Р. Бромли, отметив девять принципиальных недостатков деления экономики на формальный и неформальный сектор [Bromley 1978: 1034–35]:

- примитивность методологии дуализма как таковой;
- логическая неконсистентность выделения неформального сектора;
- ложное представление об относительной независимости формального и неформального секторов;
- ошибочная вера в возможность единой политики по отношению к неформальному сектору;
- необоснованное отождествление неформального сектора исключительно с городской активностью;
- уход от вопроса об иных, в том числе промежуточных формах экономической деятельности, существующих вне этих секторов;
- неаргументированное утверждение, что у неформального сектора есть настоящее, но нет будущего;
- деление предприятий на формальный и неформальный сектор не означает, что это же разделение корректно применять к работникам. Они могут совмещать или чередовать занятость в этих секторах;
- необоснованность использования термина «неформальный сектор» как синоним «городской бедности».

Фактически острие критики было направлено против дихотомии формального и неформального секторов. Предпочтения склонялись в пользу континуума, позволяющего дифференцировать предприятия, в разных пропорциях сочетающие в себе признаки этих полюсов.

### *Подведем итоги*

Было бы преувеличением говорить о единой сложившейся научной концепции неформального сектора, а также причинах, его порождающих. Исключительная гетерогенность неформального сектора затрудняет выработку унифицированного определения. Предложенная экономистами теоретическая дефиниция основывалась на контрасте классической капиталистической фирмы Запада и малого национального предприятия. Этот подход стал объектом критики по мере подключения к дискуссии представителей других социальных наук. Однако, несмотря на проблемы теоретического порядка, в эмпирических исследованиях сложилась конвенция («эмпирическая дефиниция») считать неформальным сектором самозанятых (исключая квалифицированных специалистов), малые предприятия (кроме высокотехнологичных производств) и некоторые виды домашней прислуги. Этот подход закрепила МОТ. В подавляющем большинстве случаев использование концепции неформального сектора *ограничивают развивающимися странами*, что связано как с историей этого термина, так и с пониманием того, что неформальный сектор – это не просто малые предприятия, но порожденные специфическими характеристиками рынка труда и экономики в целом. В их числе трудоизбыточность, низкий образовательный и квалификационный уровень работников, массовая миграция из села в город, преобладающая роль иностранного промышленного и финансового капитала и пр., что сводится к понятию «Третий мир». Вне этого социально-экономического контекста концепция неформального сектора теряет содержание. Неслучайно в развитых странах разнообразие видов занятости изучается, как правило, не в рамках концепции неформального сектора, а в контексте теорий сегментации рынка труда. Вопрос об отнесении современной России к Третьему миру остается открытым [Барсукова 2000]. Соответственно оправданы и полезны количественные оценки российского неформального сектора, различающиеся широтой определения этого феномена [Обзор занятости 2002: 65–67]. Неформальный сектор России перестает быть «черным ящиком»<sup>6</sup>.

### **Открытие неформальной экономики в развитых странах**

Эстафету интереса к неформальной экономике подхватил Запад. Интеллектуальным итогом знакомства с развивающимися странами было выделение неформального сектора как ключевого элемента в объяснении выживания широких масс. Однако интерес западных исследователей не умещался в прокрустово ложе «сектора», пусть и весьма необычного. Многообразие исследовательских вопросов, апеллирующих к разным ипостасям неформальности, привело к развитию целого спектра направлений и, как следствие, к принципиальному расширению понятия неформальной экономики.

---

<sup>6</sup> Развернутую картину неформального сектора России по данным обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) приводит В.Е. Гимпельсон [Гимпельсон 2002]. На основе методики Госкомстата, утвержденной в октябре 2001 г., неформальный сектор определен как совокупность индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, занятых по найму у физических лиц и работающих индивидуально, включая производство на дому для реализации. В итоге занятость в неформальном секторе на основной или единственной работе в 2001 г. (в среднем за год) оценена в 7136 тыс. чел., что составляет 11% от общей занятости населения.

Во второй половине 1970 – начале 1980-х гг. ученые и политики в развитых странах Запада стали осознавать, что реальная экономическая активность выше той, что регистрируется официально. Это проявилось в бурном развитии методов количественной оценки теневой экономики. Особой популярностью отличались монетарные методы (Э. Фейдж, П. Гутман, В. Танзи), «обнаруживающие» теневую экономику в уровне финансовых трансакций. В этой группе лидировали американские ученые<sup>7</sup>. Часть работ была посвящена изменению системы национальных счетов с целью более полного учета теневого сектора, что фактически работало на задачи управления (М. О’Хиггинс, К. Макафи). Бурно развивались и немонетарные методы оценивания скрытой экономики, как прямые, так и косвенные.

Довольно близки по тематике работы, посвященные разного рода экономическим преступлениям, включая коррупцию и взяточничество. По популярности эта тема занимает, пожалуй, одно из ведущих мест в ряду исследований неформальной экономики. Не претендуя на создание методов количественной оценки этих явлений, такие работы выявляют природу экономических преступлений, их видовое разнообразие, условия распространения или, наоборот, сокращения. Несколько позже тема экономической преступности получила развитие и в России [*Economic crime 2000*].

Другая группа ученых сфокусировала внимание на невидимом труде внутри домохозяйств, не опосредованном финансовыми трансакциями и предназначенном для удовлетворения потребностей членов семей. В частности, в английской литературе более представлен анализ неформальной экономики в контекст социальных взаимодействий внутри домохозяйств и между ними на бесплатной основе [Gershuny 1983; Henry 1982; Pahl 1980]. Фактически английская литература концептуализировала тему домашней экономики. Тема межсемейной взаимопомощи активно развивалась и в Восточной Европе, в частности, реципрокный обмен трудом представлен в работах венгерского социолога А. Шика [Sik 1985].

Отдельной группой стоят исследования неформальной экономики в странах социалистической ориентации. Специфика социально-экономической системы определяла характер «второй экономики» этих стран. Вторая экономика СССР была представлена Западу преимущественно в работах Г. Гроссмана [Grossman 1982, 1988] и Ф. Фелдбрага [Feldbrugge, 1989]. Вторая экономика венгерского социализма исследовалась, в частности, в работах Габора и Галаши [Gabor, Galasi 1985].

Мощным блоком идут работы, посвященные неформальным формам занятости. Здесь нельзя не упомянуть исследования «нерегулярной занятости» [Mingione 1990].

Но неформальный мир – это, прежде всего, мир крестьянских сообществ. Эту идею представляют Дж. Скотт, автор концепции «моральной экономики» [Scott 1976], и Т. Шанин, чье имя связано с концепцией «эксплоярной экономики» [Шанин 1999]. Если первый исследовал преимущественно жизнь крестьян Юго-Восточной Азии, то второй сфокусировал внимание на крестьянах России.

Пожалуй, в отдельный тематический раздел можно выделить многочисленные так называемые этнографические исследования [case-studies], описывающие феномен неформальной экономики отдельной страны, города, района в контексте происходящих там событий. В частности, популярны описания неформальной экономики мигрантских сообществ и мафиозных кланов. Не претендуя на концептуальность, такие работы пополняли эмпирический багаж науки,

---

<sup>7</sup> Оценка Э. Фейджем «нерегулярной экономики» США в треть официальном ВВП вызвала столь сильный резонанс, что этому вопросу было посвящено специальное слушание экономического комитета Конгресса США [Латов 1999: 40].

фиксируют многообразие проявлений неформальной экономики, ее национальный и локальный колорит.

Принципиально иной смысловой разворот теме неформальной экономики придали ученые, трактующие неформальность не как тип хозяйствования, локализованный по определенному принципу, а как характер экономических отношений, не ограниченный неким ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой институциональной среде. В этом смысле особое значение имеет работа М. Грановеттера, посвященная социальным сетям («сила слабых связей») в функционировании рынка труда [Granovetter 1973]. К числу внесекторальных трактовок неформальной экономики относится идея К. Поланьи о реципрокности как форме социальной интеграции общества, наряду с товарным обменом и централизованным перераспределением [Polanyi 1977]. В этом же ряду стоят исследования социального капитала и доверия как ресурсного потенциала многообразных социальных процессов, включая политические [Putnam, Goss 2002]. *Неформальность была интерпретирована не как ограниченный сегмент реальности, а как характер экономических отношений, в разной степени и в разных формах проявляющийся во всех без исключения формах хозяйствования.*

Выйдя за границы своей предметной области, неформальная экономика стала значительным элементом социальной теории. Данную категорию использовал П. Розанваллон в обосновании критики общества всеобщего благоденствия [Розанваллон 1997]. На идею Дж. Гершуни об экономике самообеспечения [self-service economy] опирался Тоффлер, когда предсказывал формат будущей организации труда в виде «электронных коттеджей», жители которых будут зарабатывать, не выходя из дома [Toffler 1980]. Идея неформальных сетей проникла в политологию, дав толчок развитию теории клиентелизма, политической коррупции. Наконец, исследования неформальной экономики неразрывно связаны с теоретической концепцией социального капитала, социальных сетей, нашедших осмысление в рамках политологии, экономической социологии, антропологии и других социальных наук.

Стало ясно, что проблематизированная западными учеными неформальная экономика переросла тематику неформального сектора. Синонимичность этих терминов канула в лету. В самом общем виде *под неформальной экономикой стали понимать многообразие качественно разнородных видов деятельности, объединенных дистанцией, полной или частичной, от государственного регулирования и статистического учета.*

При таком понимании неформальная экономика не сводится к экономике неформального сектора, представляя собой гораздо более сложное и разветвленное понятие, включающее в себя и особый тип хозяйствования, и специфический характер социальных отношений, и скрытый механизм корректировки формальных норм. Ведь дистанция от формального права вырастает не из плохих законов или низменной природы человека. Погружение в неформальное – единственно возможная форма существования формального.

Но даже если сузить понимание неформальной экономикой до особого сегмента экономической реальности, то очевидно лишь частичное пересечение с понятием неформального сектора. Часть неформального сектора в виде малых предприятий и самозанятых абсолютно законопослушна (платят налоги, имеют лицензии) и в этом смысле не входит в область неформальной экономики. Вместе с тем нарушать формальные нормы могут предприятия, размер и организационно-правовой статус которых не позволяет отнести их к неформальному сектору. Не говоря уже о том, что значительные слагаемые неформальной экономики (домашний труд, обмен между домохозяйствами на бесплатной основе) заведомо не относятся к неформальному сектору.

Характерно то, что центральное понятие дискуссии – неформальная экономика – довольно долго не получало строгого определения. Было очевидно, что неформальная экономика в современном понимании гораздо шире явления, описанного исследователями неформального сектора развивающихся стран. Но границы этого понятия, его точное определение и внутренняя структура требовали отдельной дискуссии. Это был парадоксальный для науки случай: исследования множились при сохранении термина на уровне образа<sup>8</sup>. На повестку дня стал вопрос о прекращении терминологической анархии.

Выработка унифицированного определения затруднялась тем, что разные авторы описывали неформальную экономику, используя столь различные критерии ее выделения, что их работы сложно свести в единую панораму. По сути, в силу использования разных концептуальных образов речь шла о близких, но не тождественных объектах, называемых синонимичными, а то и просто одинаковыми словами<sup>9</sup>. Обилие названий – проявление дефицита аналитической работы по сведению разных подходов в единую понятийную систему. Необходимо восполнить этот концептуальный пробел, иначе непонятно, кто о каком сегменте неформальной экономики писал, кто что исследовал. Для этого необходимо выделить элементы неформальной экономики и их сущность. Итак, какова структурная композиция неформальной экономики?

### **Сегментация неформальной экономики**

Неформальная экономика состоит из качественно разнородных сегментов. Это прописная истина. Однако «номенклатура» сегментов и их качественные характеристики различаются у

---

<sup>8</sup> Показательно, что одна из книг, посвященных неформальной экономике, начинается с описания жизни супружеской пары Смит. Рассказывается, как они делали покупки на уличных рынках, как читали в газете про мафию, как обговаривали со строителями цену ремонта, как вели домашнее хозяйство и пр. Несколько страниц подобных описаний заканчиваются словами, что это все и есть неформальная экономика [Thomas 1992].

<sup>9</sup> Приведем только два примера. *Пример первый:* представители одного тематического направления – статистических методов оценки – понимали под подпольной [underground] экономикой несколько разные вещи. Так, для Э. Фейджа и П. Гутмана этот термин означал неучтенную часть ВВП, которая должна быть добавлена к итоговой оценке экономической деятельности, тогда как В. Танзи под подпольной экономикой понимал доход, не фиксируемый налоговой службой. Именно на это различие указывал Танзи, объясняя разницу полученных оценок [Tanzi 1982: 103].

*Пример второй:* применительно к социалистической системе использовался, как правило, термин «вторая экономика». Однако Г. Гроссман понимал под второй экономикой СССР доходно ориентированную деятельность, которая имеет частный или нелегальный характер. В последнем случае неважно, в рамках государственной или частной собственности она осуществляется [Grossman 1988: 165]. Венгерские ученые Галаши и Габор сужают понятие второй экономики до деятельности, приносящей доход и осуществляемой вне социалистического сектора [Gabor, Galasi 1985: 123]. Соответственно они сужают определение Гроссмана, как минимум, до той деятельности, которая дает работниками социалистических предприятий теневой доход по договоренности с руководством.



разных авторов. Систематизируем наиболее известные подходы, посвященные структурированию неформальной экономики<sup>10</sup>.

Широко известна типология Дж. Гершуни, который выделял в неформальной экономике три сектора [Gershuny 1983].

1. Домашняя экономика [household economy] – неоплачиваемая деятельность по созданию продуктов или оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйства.
2. «Коммунальная» экономика [communal economy] – добровольная и бесплатная деятельность на благо всего общества или его отдельных членов, но не домоладцев.
3. Подпольная экономика [underground economy] – деятельность, которая имеет аналог в формальной экономике и даже часто осуществляется теми же субъектами, но скрывается от властей в целях ухода от налогов или по причине использования противоправных действий.

В рамках подпольной экономики Гершуни выделял 3 подгруппы:

- деятельность, связанная с формальной занятостью (например, сокрытие части заработка, получаемого в формальном секторе, от налогообложения);
- деятельность, осуществляемая вне формальной экономики, но продукты которой предназначены для корпоративных потребителей (например, субподрядные надомные рабочие);
- производство товаров и услуг, адресованных непосредственно потребителям (например, частный извоз).

При таком подходе субъектами неформальной экономики являются индивиды, домохозяйства и фирмы<sup>11</sup>.

Эту типологию углубил Э. Миньоне, проводя различие между неформальной работой как основной деятельностью, которая занимает более 40 часов в неделю и обеспечивает основные средства для существования, и неформальной работой как дополнительной занятостью для дополнительного дохода [Mingione 1983].

Довольно близка сегментация неформальной экономики, предложенная Ренуием [Renouy 1990]. Он выделял внутри неформальной экономики два сектора.

1. «Черный» сектор [black sector}, в который входят:
  - 1.1. неформальная деятельность внутри формальных структур (например, скрытый объем производства и реализации);
  - 1.2. полуавтономная неформальная деятельность (производство товаров и услуг для формальной экономики);

---

<sup>10</sup> Нет иллюзии, что этот обзор является исчерпывающим. Существует множество родственных классификаций, в том числе используемых российскими учеными [см., например: Глинкина 1997: 49–51; Пономаренко 1997: 23–24; Неформальный сектор 1998: 22–23]. Есть классификации, касающиеся не всей неформальной экономики, а только теневой составляющей [Латов 2001: 10].

<sup>11</sup> Подобную классификацию можно найти и у Р. Роуза, который, расходясь с Дж. Гершуни в частности, четко разделяет домашнюю [domestic] и неофициальную [unofficial] экономику [Rose 1983].

- 1.3. Автономная неформальная деятельность (товары и услуги непосредственно для потребителя).
2. Домашне-коммунальный сектор [domestic and communal sector], в который входит:
  - 2.1. самообслуживание, домашний труд;
  - 2.2. реципрокный обмен и благотворительная деятельность.

Принципиальное отличие «черного» сектора от домашне-коммунального состоит в ориентации на получение дохода. Критерий наличия (отсутствия) трансакций разделяет второй сектор на домашнюю экономику и реципрокный межсемейный обмен.

Несколько иными понятиями пользуется *С. Смит*, выделяя сегменты неформальной экономики [Smith 1986: 6–13]. Впрочем, в его лексиконе вообще отсутствует этот термин. Формальной экономике противопоставлена экономика теневая, и карта совокупной экономической активности рисуется следующая.

1. Формальная экономика, включающая рыночную и нерыночную (государственные расходы на образование, здравоохранение, оборону и пр.) экономическую активность.
2. Теневая экономика, в которую входят:
  - 2.1. черная экономика, а именно:
    - 2.1.1. уход от налогообложения (занижение доходов, чаевые, неоформленные подработки и пр.);
    - 2.1.2. криминальное производство;
  - 2.2. нерыночная составляющая теневой экономики, а именно:
    - 2.2.1. экономика домохозяйств;
    - 2.2.2. добровольные (неоплачиваемые) работы.

По мнению *С. Смита*, внутренний валовой продукт, основанный на учете формальной экономической активности, должен быть дополнен продукцией «черной экономики», тогда как «нерыночная составляющая теневой экономики» не должна входить в ВВП. Налицо терминологические новации Смита. Впрочем, за новыми названиями возникают уже знакомые качественные характеристики.

Топография неформальной экономики *Ф. Матеры* строится на выделении пяти сегментов [Mattera 1985].

1. Социальная экономика – обмен трудом и продуктами на нерыночной основе.
2. Экономика самообеспечения [substitute economy] – производство товаров и услуг для собственного потребления.
3. Криминальная экономика – запрещенная законом деятельность.
4. Скрытая экономика – сокрытие деятельности, осуществляемой в рамках формальных организаций.
5. Подпольная экономика – сокрытие деятельности нерегистрируемых предприятий.

Обратим внимание, что в данном случае скрытая и подпольная экономика являются самостоятельными блоками, тогда как другие авторы обычно используют эти понятия как синонимы.

Несколько особняком стоит классификация *Дж. Томаса*, выделяющего четыре сектора неформальной экономической активности<sup>12</sup> [Thomas 1992].

1. Домашний сектор [the household sector] – производство товаров и услуг для внутреннего потребления, что осложняет измерение ввиду отсутствия рыночных трансакций.

2. Неформальный сектор [the informal sector] – антитеза современному индустриальному производству в виде мелкого производства товаров и услуг силами самозанятых или небольших (преимущественно семейных) предприятий. Распространен преимущественно в развивающихся странах.

3. Нерегулярный сектор [the irregular sector] – производство легальной продукции, но с нарушениями норм хозяйственного права. Нерегулярный сектор образуют:

- уход от налогов;
- уход от экономических регуляторов (таких, как социальные гарантии работников, минимальная заработная плата и пр.), что мотивирует работодателя использовать неформальный найм;
- уход от бюрократических требований в виде правил регистрации, лицензирования, сертификации и пр.;
- обман службы социального обеспечения при неофициальном трудоустройстве безработных;
- использование труда нелегальных мигрантов.

4. Криминальный сектор [the criminal sector] – деятельность по созданию нелегальной продукции (изготовление наркотиков, проституция и пр.). Общество заинтересовано в сокращении криминального сектора, а не в сборе с него налогов.

В этой типологии примечательно два момента: игнорирование экономики «социальной» (межсемейных обменов в виде даров) и выделение неформального сектора в качестве блока неформальной активности. По-видимому, это связано с тем, что интерес автора ограничен задачей реконструкции «истинного национального дохода». Этим объясняется исключение из анализа реципрокных взаимодействий и включение неформального сектора. Последний, конечно, должен учитываться в ВВП, но его легальная часть лежит вне неформальной экономики, а нелегальная составляющая входит в нерегулярный сектор, если пользоваться терминологией автора.

По мере развития в России рыночных отношений и, соответственно, сближения природы и формы неформальной экономики, отечественные исследователи начинают придерживаться западных парадигмальных договоренностей<sup>13</sup>. Так, *В.В. Радаев* следующим образом картографирует неформальную экономику по степени легальности [Радаев 1999а].

---

<sup>12</sup> Дж. Томас принципиально против понятия «неформальная экономика», заменяя его «неформальной активностью». Суть несогласия в существовании неформального сектора – понятия, узаконенного МОТ. Томас опасается ассоциации термина «неформальная экономика» с экономикой неформального сектора, тогда как «неформальная активность», по его мнению, такой ассоциации не вызывает [Thomas 1992: 125].

<sup>13</sup> «Вторая» экономика СССР столь разительно отличалась от западной неформальной экономики как по природе, так и по форме, что западные схемы анализа были непригодны. Так, во «вторую» экономику Гроссман включал и абсолютно легальную деятельность частных товаропроизводителей [Grossman 1982]. «Почти невероятным» для западного

1. Легальная (неофициальная) экономика (белые рынки) – действия вне законодательного регулирования и не в ущерб иным агентам рынка.
2. Внеправовая экономика (розовые рынки) – действия вне законодательного регулирования по причине его отсутствия, однако вопреки интересам других рыночных агентов (финансовые пирамиды, монополизация рынка при отсутствии антимонопольного законодательства и пр.).
3. Полуправовая экономика (серые рынки) – создание легального продукта, но с использованием нелегальных средств.
4. Нелегальная, криминальная экономика (черные рынки) – достижение нелегальных целей нелегальными средствами.

Два последних сектора составляют, по мнению Радаева, теневую экономику. В этой классификации примечательно, во-первых, сведение в единый сегмент домашней экономики и реципрокных обменов и, во-вторых, выделение «розовых рынков» за счет ввода дополнительного критерия ущемления интересов рыночных агентов, то есть зоны содержательных нарушений рыночного права за счет вакуума формальных норм.

Заканчивая обзор сегментирования неформальной экономики, подчеркнем, что, несмотря на кажущуюся пестроту используемых терминов, авторы содержательно близки. И даже те исследователи, которые изучают конкретное проявление неформальности и не претендуют на создание собственной топографии неформальной экономики, отмечают свою вписанность в общие конвенциональные договоренности о сегментации феномена<sup>14</sup>. В силу использования разных дифференцирующих критериев у одних авторов сегменты «склеиваются», у других разворачиваются в подробный перечень деятельности, но с содержательной точки зрения было бы преувеличением говорить о принципиальных разногласиях в определении границ и структуры неформальной экономики.

### *Подведем итоги*

Практически все исследователи солидарны в понимании сущности неформальной экономики и общих принципов картографирования этого феномена. Неформальная экономика включает в себя разнородную экономическую деятельность, которая может вести или не вести к получению дохода, может предполагать или не предполагать трансакции, может осуществляться в разных формах и масштабах. Однако то общее, что объединяет это качественное разнообразие и позволяет сводить к понятию «неформальная экономика», состоит в дистанции подобной деятельности от государственного формального регулирования, учета и контроля.

Несмотря на множественность проявлений неформальной экономики, исследователи содержательно близки в определении ее сегментов. Практически хрестоматийно выделение домашней экономики, причем как тематически, так и терминологически. Вне споров характер и

---

наблюдателя называет Ф. Фелдбраг тот факт, что «вторая экономика» СССР практически не была связана с уходом от налогов, что составляет стержень теневой экономики Запада [Feldbrugge, 1989]. К вопросу о терминах: в германском варианте было принято говорить о «параллельной экономике» СССР, а в американском – о «второй экономике».

<sup>14</sup> Примечательно в этом смысле описание А. Шиком области скрытой экономики как не включающей в себя домашний труд, реципрокный обмен, благотворительную деятельность и криминальное производство. Так методом от противного признается уже знакомое нам картографирование неформальной экономики [Sik 1998: 3].

название экономики криминальной. Правда, одни исследователи считают ее частью теневой экономики, тогда как другие выделяют экономический криминал в отдельный блок. Более дискуссионно положение реципронной экономики, под которой понимается экономика межсемейных обменов на нерыночной основе. Это проявляется как в неустойчивости названия (социальная, коммунальная, реципронная), так и в частом совмещении с домашней экономикой, а то и просто игнорировании ее существования. И, наконец, наиболее терминологически мозаичен и содержательно многогранен сегмент, объединяющий деятельность, осуществляемую с нарушением норм легальности (экономика теневая, скрытая, подпольная, нелегальная, серая, нерегулярная и т.д.). В терминологических пристрастиях есть национальные особенности<sup>15</sup>. Не будем забывать и об исследовательских приоритетах, диктующих разные взгляды на проблему, что подчеркивается терминологическими новациями.

Таким образом, прорываясь сквозь толщу книг, совмещая классификации и сравнивая термины, утопая в кажущейся на первый взгляд неисчерпаемости фантазий исследователей неформальной экономики, приходим к выводу, что, в сущности, в этом потоке есть устойчивые течения, и внешняя бессистемность скрывает внутренний порядок. Несмотря на анархию названий есть единство в понимании сущности этого сегмента, причин, его порождающих, и внутренней структуры<sup>16</sup>. Правда, выражается это понимание в широком терминологическом диапазоне.

### **Концептуальная схема неформальной экономики**

Пришло время подводить итоги. Оставляя право каждого автора на собственное картографирование, не откажем в этом праве и себе. Но попробуем это сделать, *максимально вписываясь в сложившиеся традиции*. Фактически задача стоит не в придумывании еще одной схемы, а в «собрании» ее из тех блоков рассуждений, авторы которых представляются наиболее убедительными. Необходимо также учитывать особенности российских реалий и специфику отечественного научного дискурса. Так, недопустимо игнорировать реципронные отношения (экономику дара) как значительный сегмент неформальной экономики. Возможно, в определенных социально-экономических условиях такие отношения и являются декоративным элементом, не играющим существенной роли в организации повседневной жизни, но в России такие условия определенно не наступили. Помощь сетей в виде безвозмездного дара играет значительную роль в экономике повседневности. Волонтеры же (добровольные работники на общественное благо на бесплатной основе) – менее регулярный и значимый сюжет российской

---

<sup>15</sup> Ссылаясь на изданную МОТ в 1987 г. аннотированную библиографию «тайной» занятости [Annotated Bibliography of Clandestine], Дж. Томас говорит о 15 (!) названиях того, что он называет нерегулярным сектором: black, clandestine, hidden, informal, invisible, irregular, non-official, parallel, second, shadow, subterranean, underground, unobserved, unofficial, unrecorded. Согласно его выводам, англоговорящий мир, включая Индию, предпочитает термин «black», за которым по популярности идет «hidden», тогда как североамериканские ученые предпочитают термин «underground», сопровождаемый «hidden» или «shadow», и почти не используют термин «black». Зато его активно используют датчане, французы, немцы и итальянцы, правда, в качестве второго по популярности после «subterranean» во Франции, «shadow» в Германии и «submerged» в Италии [Thomas 1992: 124].

<sup>16</sup> Как остроумно заметил Дж. Томас, устойчивость термина «неформальный сектор» соседствует с расплывчатостью его содержания и противоречивостью концептуализации, тогда как теневую экономику содержательно определяют более или менее схоже, а называют по-разному [Thomas 1992: 334].

действительности. Рассуждения о подобной деятельности вполне оправданы в западной литературе, но искусственны в отечественной.

Что же касается сложившихся в отечественной науке терминологических пристрастий, то, при всей образности понятий «скрытая экономика», «подпольная», «неофициальная», «вторая», «нерегулярная» и пр., отечественному ученому и читателю привычнее термин «теневая экономика».

Нам также не кажется уместным использовать «цветные названия». Во-первых, они, как правило, эмоционально нагружены. Во-вторых, вызывают двусмысленные ассоциации. Так, «черная экономика» [black economy] иногда воспринимается как экономическая деятельность людей с черным цветом кожи; возможна внеэкономическая ассоциация и на «розовые рынки». В-третьих, остаются неясными антонимы таких названий. Скажем, что можно противопоставить «черной экономике»? Белую? Неочевидно. Скажем, Дж. Дэвис предложил «черной экономике» противопоставлять экономику «голубую» [blue economy], так как в Великобритании экономическая активность фиксируется в специальных книгах голубого цвета [Davis 1985: 508].

Вот, пожалуй, и все предварительные замечания.

Так как же выглядит концептуальная схема неформальной экономики? Какова логика ее построения? Каковы принципы выделения сегментов? Ответы на эти вопросы попробуем представить как цепь рассуждений.

**Шаг 1.** Определяя неформальную экономику как экономическую активность, полностью или частично не регулирующуюся формальными нормами хозяйственного права, логично выделять *два типа экономического поведения*. Первый тип редуцируется до слова «*вопреки*» и сводится к использованию разнообразных приемов и схем работы в целях полного или частичного игнорирования формальных норм хозяйствования. Это могут быть нарушения правил регистрации предприятий, сокрытие прибыли от налоговых органов, работа без необходимых лицензий и сертификатов, трудовой найм с нарушением трудового права, искажение статистических показателей работы предприятия и т.д., что можно трактовать как целенаправленное нарушение легальных требований власти к бизнесу. То есть *сознательные нарушения формальных институтов* рынка конституируют эту область экономической практики.

Однако есть иной способ оказаться за пределами влияния этих институтов. Речь идет о деятельности, в принципе не регулируемой формальными нормами хозяйствования. Даже в фантазиях трудно представить общество, в котором создавались бы законы про распределение внутрисемейных обязанностей и режим домашнего труда, лимитировались бы подарки соседям и помощь детям, а создаваемые для внутрисемейного потребления блага облагались бы налогом. Эта сфера экономики оказывается не регулируемой формальными институтами рынка не в силу сознательного уклонения, а ввиду особой природы деятельности, относящейся к приватной сфере. Расположение этой деятельности относительно формальных норм хозяйствования можно редуцировать до слова «*вне*».

Другими словами, если понимать под неформальной экономикой «совокупность хозяйственных отношений, не отражаемых в официальной отчетности и формальных контрактах» [Радаев 1999б: 6], то разумно выделять деятельность, *игнорирующую* контрактное право, и деятельность, *не предполагающую* формализованного контракта как основу взаимодействия. Ведь очевидно, что формализованный контракт является далеко не единственной формой институализации хозяйственной практики. Регуляция экономической жизни может основываться на традиции, взаимопомощи, солидарности, доверии как специфических формах социальных отношений. Из

этого следует вполне очевидное деление неформальной экономики на два качественно разнородных блока, редуцируемых до понятий «вне» и «вопреки».

**Шаг 2.** Нарушения нарушениям рознь. Можно ввозить в страну качественный товар, но делать это контрабандно, то есть без уплаты таможенных пошлин. Или шить качественную одежду, но не заключать с работниками письменный договор найма. А можно производить отравляющее вещество, наркотики и порнографию, то есть заниматься деятельностью, продукт которой находится вне закона и морально неприемлем. В первом случае вопреки формальным институтам рынка осуществляется *процедурная сторона бизнеса*, а во втором – его *продукция*. Это диктует различие *теневого* и *криминальной* экономики. В первом случае продукция как цель деятельности вполне приемлема, хотя средства достижения этой цели противоречат (полностью или частично) формальным хозяйственным нормам<sup>17</sup>. Во втором случае неприемлемы как цель, так и средства. Проблема наркодельца не в том, что он не платит налоги или не имеет лицензии, а в том, что такие лицензии не даются, а налоги не взимаются. Соответственно теневую экономику пытаются *легализовать*, создать приемлемые условия ее формализованной игры с государством, местной властью, профессиональными сообществами и т.д. Криминальную же экономику пытаются *упразднить*, что если и возможно, то лишь в определенной степени. Разделение теневого и криминальной экономики оправдано еще и тем обстоятельством, что «непроизводительные» виды криминальной активности (организованная преступность, рэкет и пр.) вообще спорно относить к экономическим проблемам.

Важно отметить, что игнорирование формальных институтов не означает, что теневая и криминальная экономика пребывает во внеинституциональной среде. Бреша игнорируемых норм заполняются *внезаконной системой правил*, функционально зачастую дублирующих корпус отрицаемых норм [де Сото 1995]. Создание предпринимателями внезаконной системы правил можно трактовать как экономическое и социальное конструирование альтернативной институциональной среды бизнеса. Выгодность подобного конструирования для предпринимателей определяется возможностью посредством использования иных ресурсов и иных схем расчетов нести существенно меньшие транзакционные издержки по сравнению с теми, что предполагаются в рамках легальной экономики. Например, игнорирование норм регистрации и лицензирования означает для предпринимателя практику частного кредитования с опорой на социальный капитал в виде доверия социального окружения.

**Шаг 3.** Вне формальных институтов рынка оказывается хозяйственно-приватная жизнь. Но она не однородна с точки зрения того, какова структурная единица, организующая жизнь «вне закона». Часть продуктов и услуг, производимых силами домохозяйства, потребляется внутри *семьи*, а часть распределяется по каналам *социальных сетей*. Различие не сводится к дихотомии «внутри – вне». Хозяйственная практика семьи регулируется иными социальными нормами, нежели ее коммуникативное пространство. И хотя и в том, и в другом случае эта практика не предполагает получение дохода, ограниченная рамками домохозяйства, она не нуждается в транзакциях, тогда как сетевая структура делает обмены на нерыночной основе сутью хозяйственной коммуникации сообщества. Эти две области неформальной хозяйственной практики формируют соответственно *домашнюю экономику* и *экономику дара*, в основе которой лежат нормы реципрокности. Техническое различие в виде отсутствия или наличия транзакций формирует различие сущностное, — потенциал *изоляции* или *интеграции* домохозяйства

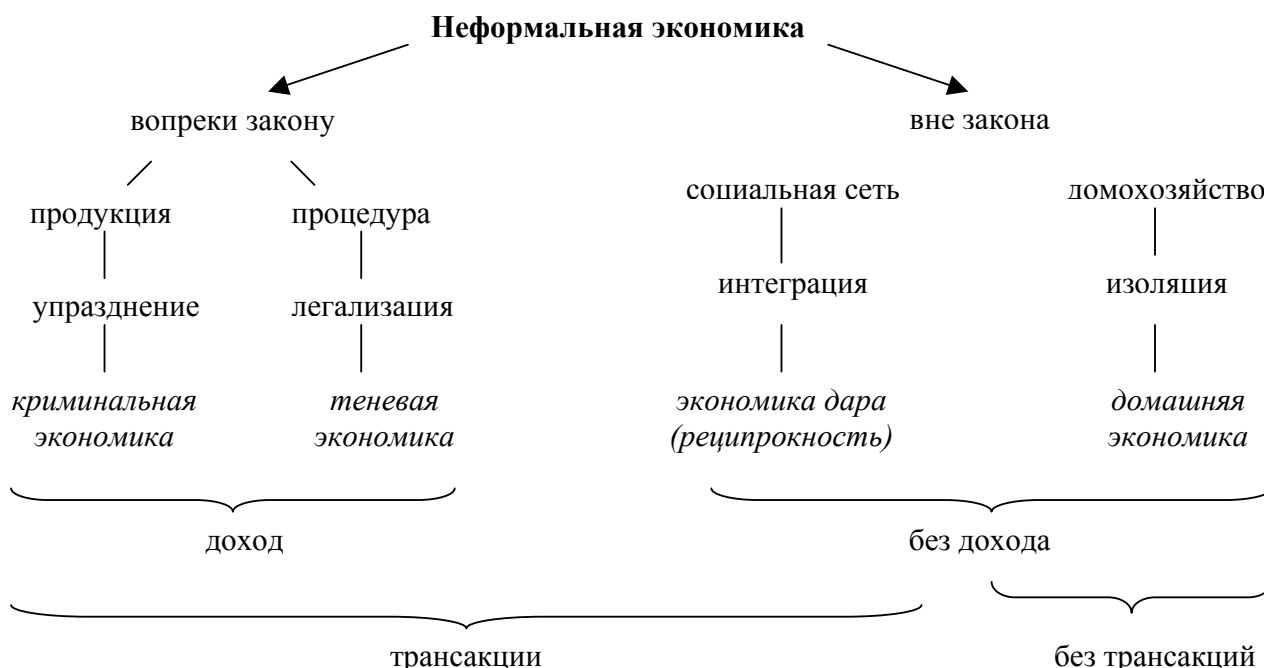
---

<sup>17</sup> Возможно не тотальное, а селективное игнорирование формализованных институтов, задающее сегментированность теневого экономики. Выявление области нарушаемых норм лежит в основе классификации сегментов теневого экономики (скрытая, потерянная, неучтенная и пр.) в рамках неинституционального подхода [Feige 1990].

формируется на основе данной хозяйственной практики. Домашняя экономика позволяет достичь некоторой степени хозяйственной автономии от социальной среды, тогда как экономика дара подчеркивает зависимость от социального окружения.

И *домашняя экономика*, и *отношения реципрокности* изначально предполагают в качестве основы неформальные институциональные нормы. Внеконтрактность этих сфер является нормой общества, а не результатом стремления его участников повысить доходность деятельности. Институциональная среда домашней экономики и межсемейных обменов не служит функциональной альтернативой формальным экономическим институтам (как в теневой экономике), а восходит к социальным отношениям, укорененным в механизмах социализации и интернализации социальных норм.

Графически вышеизложенное выглядит следующим образом.



В данной схеме совмещены три базовые идеи к картографированию неформальной экономики:

- неформальная экономика как специфическая *деятельность*;
- неформальная экономика как определенный характер *транзакций*;
- неформальная экономика как определенная природа *дохода*.

Сегменты неформальной экономики выделяются в пространстве специфики деятельности, характера транзакций или природы дохода. При этом деятельностный подход самый широкий, позволяющий максимально полно трактовать неформальную экономику, как опосредованную, так и не опосредованную транзакциями. Те, в свою очередь, могут вести или не вести к доходу. Соответственно определения неформальной экономики в терминах специфического дохода (скрытого, нерегулярного, не фиксируемого и пр.) относятся к наиболее узкому пониманию неформальной экономики. В нашей схеме критерии характера деятельности, наличия транзакций и природы дохода смыкаются в единую классификационную структуру.



\* \* \*

И последнее замечание. Оно адресовано тем, кто абсолютно прав в убеждении, что жизнь на сегменты не делится, что нет никакой неформальной экономики, отдельной от формальной. Что грань между криминалом и тенью иногда трудно уловима, а экономика дара тесно переплетена с домашней экономикой. И только ленивый не добавит, что абсолютно легальных предприятий в России нет, и различие между ними лишь в степени нелегальности.

Все так. Однако это здравое рассуждение не должно вести к нездоровому скепсису. Конечно, жизнь на сегменты не делится. Научный поиск, создавая модели действительности и реализуя тем самым принцип «экономии мышления», в то же время отгораживает нас от этой самой действительности. Но это и есть путь познания. Неформальная экономика, равно как и ее антипод, полностью подчиненный формальным институтам, – всего лишь абстрактная модель. Но без этой модели, внутренне упорядоченной и терминологически определенной, едва ли можно претендовать на «тонкие» исследования реальности.

Археолог использует сначала экскаватор, затем лопату и только потом кисточку. Археолог, вооруженный лишь кисточкой, рискует не найти ничего.

## Литература

1. Барсукова С. Принадлежит ли Россия к Третьему миру? // Политические исследования. 2000. № 4.
2. [Гимпельсон В. Занятость в неформальном секторе в России: угроза или благо? Препринт WP4/2002/03, Москва: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
3. Глинкина С. К вопросу о криминализации российской экономики // Politekonom. 1997. № 1.
4. Латов Ю. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. Проблемно-тематический сборник / ИНИОН РАН. Центр социальных науч.-информ. исслед. Отд. экономики: Отв. ред. и сост. И.Ю. Жилина. М., 1999.
5. Латов Ю. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2001.
6. Неформальный сектор в российской экономике / Рук. проекта – Т.Г. Долгопятова. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998.
7. Обзор занятости в России. 1991–2000 годы. М.: Бюро экономического анализа, 2002.
8. Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. 1997. № 1.
9. Радаев В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999а.
10. Радаев В. По кругам теневой экономики // Деловой экспресс. 1999б. № 12.
11. Розанваллон П. Новый социальный вопрос. Переосмысливая государство всеобщего благосостояния. М., 1997.

12. *Сото Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy, 1995.
13. Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
14. *Шанин Т.* Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
15. Boeke, J.N. *Economics and Economic Policy of Dual Societies, as Exemplified by Indonesia.* N.Y.: International Secretariat, Institute of Pacific Relations, 1953.
16. Tokman, V. (ed.) *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America.* Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.
17. Breman, J. Towards a Dualistic Labour-Policy? A Critical View on the Concept of Informal Sector. Rotterdam, 1976.
18. Bromley, R. Introduction – the urban informal sector: why is it worth discussing?, *World Development.* 1978. No. 6.
19. Castells, M., and A. Portes. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy, in: Portes, A., M. Castells, and L. Benton (eds.) *The Informal Economy.* L.: The Johns Hopkins University Press, 1989.
20. Davis, J. Rules not Laws: Outline of an Ethnographic Approach to Economics, in: Roberts, B., R. Finnegan, and D. Gallie (eds.) *New Approaches to Economic Life.* Manchester: Manchester University Press, 1985.
21. Ledeneva, A., and M. Kurkchian (eds.) *Economic crime in Russia.* L.: Kluwer Law International, 2000.
22. Feige, E. Defining and Estimating Underground and Informal Economics: The New Institutional Economics Approach, *World Development* (1990). Vol. 18. No. 7.
23. Feldbrugge, F.J. The Soviet second economy in a political and legal perspective, in: Feige, E. (ed.) *The Underground Economies.* Madison: University of Wisconsin, 1989.
24. Fidler, P., and L. Webster. The Informal Sector of West Africa, in: Webster, L., and P. Fidler (eds.) *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa.* Washington: The World Bank, 1996.
25. Gabor, I., and P. Galasi. Second Economy, State and Labour Market, in: Galasi, P., and G. Sziraczki (eds.) *Labour Market and Second Economy in Hungary.* Frankfurt a. M., N.Y.: Campus Verlag, 1985.
26. Geertz, C. *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns.* Chicago: University of Chicago Press, 1963.
27. Gershuny, J. *Social Innovation and the Division of Labour.* Oxford: Oxford University Press, 1983.
28. Granovetter, M. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (1973). Vol. 78. No. 6.
29. Grossman, G. The Second Economy of the USSR, in: Tanzi, V. (ed.) *The Underground Economy in the United States and Abroad.* Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982.

30. Grossman, G. A Torsorial View of the Soviet Second Economy, in: Wiles, P. (ed.). *The Soviet Economy on the Brink of Reform*. Boston: Unwin Hyman, 1988.
31. Hart, K. Informal Economy Opportunities and the Urban Employment in Ghana, *Journal of Modern Africa Studies* (1973). Vol. 11. No. 1.
32. Henry, S. The Working Unemployed: Perspectives on the Informal Economy and Unemployment, *Sociological Review* (1982). No. 3.
33. Mattera, Ph. *Off the books. The Rise of the Underground Economy*. L.: Pluto Press, 1985.
34. Mead, D., and C. Morrisson. The Informal Sector Elephant, *World development* (1996). Vol. 24. No. 10.
35. Mingione, E. Informalization, Restructuring and the Survival Strategies of the Working Class, *International Journal of Urban and Regional Research* (1983). No. 3.
36. Mingione, E. The History and Recent Sources of Irregular Forms of Employment, in: *Underground Economy and Irregular forms of Employment*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1990.
37. Pahl, R.E. Employment, Work and the Domestic Division of Labour, *International Journal of Urban and Regional Research* (1980). No. 4.
38. Polanyi, K. *The Livelihood of Man*. N.Y.: Academic Press, 1977.
39. Putnam, R., and K. Goss. Introduction, in: Putnam, R. (ed.) *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford: Oxford University Press, 2002.
40. Renooy, P.H. *The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance*. Amsterdam: Regioplan, 1990.
41. Rose, R. *Getting By In Three Economies: The Resources of the Official, Unofficial and Domestic Economy*. Glasgow: University of Strathclyde, 1983.
42. Scott, J. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press, 1976.
43. Sik, E. "Small Is Useful" or the Reciprocal Exchange of Labour, in: Galasi, P., and G. Sziraczki (eds.) *Labour Market and Second Economy in Hungary*. Frankfurt a. M., N.Y.: Campus Verlag, 1985.
44. Sik, E. The Peculiarities of Research on the Hidden Economy in Hungary, in: *Hidden Economy in Hungary (The Hidden Economy As It Is Seen Through the Households)*. Budapest: Hungarian Central Statistical Office, 1998.
45. Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986.
46. Tanzi, V. A Second (and More Skeptical) Look at the Underground Economy in the United States, in: Tanzi, V. (ed.) *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982.
47. Sethuraman, S. (ed.) *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment*. Geneva: ILO, 1981.
48. Thomas, J. *Informal Economic Activity*. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.
49. Toffler, A. *The Third Wave*. N.Y.: Morrow, 1980.

50. Tokman, V.E. Economic Development and Labour Market Segmentation in the Latin America Periphery, *Journal of Inter-American Studies and World Affairs* (Spring–Summer 1989).
51. Tokman, V.E. The Informal Section in Latin America: from Underground to Legality, in: Tokman, V. (ed.) *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.
52. Weeks, J. Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies, *International Labour Review* (1975). No. 111.

*VR:* В предлагаемом тексте содержится социологический анализ весьма практического вопроса. Если семье не хватает средств, почему бы не попробовать взять кредит в банке? Насколько известно, авторы уже попробовали свои силы не только в написании статей, но и в «изъятии» банковского кредита.

## **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ: АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ПРЕДПОЧТЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ<sup>1</sup>**

**Стребков Денис Олегович** (руководитель проекта)

Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: [strebkov@nm.ru](mailto:strebkov@nm.ru)

**Грибанова Ольга Борисовна** (участник проекта)

В последние 2–3 года кредитование населения развивается в России достаточно активно. Например, Сбербанк, на долю которого приходится около 40% общего объема кредитов, предоставленных коммерческими банками населению страны, за 2002 г. (по состоянию на 1 октября) увеличил объем ссуд, выдаваемых гражданам, в 1,5 раза: с 30 до 45 млрд. рубл. Все больше банков разрабатывают свои специальные программы кредитования, предлагают населению кредиты на неотложные нужды, образование, приобретение недвижимости, товаров длительного пользования и т.д.

Однако в настоящее время лишь немногие россияне имеют опыт получения потребительского кредита в сберегательном или коммерческом банке. Оформление кредитного договора требует значительных временных затрат на сбор необходимых бумаг, документов, поручительств и т.п. Кроме того, к заемщику со стороны банка предъявляются чрезвычайно высокие требования, в частности, наличие высокого, постоянного и, самое главное, легального дохода. Многие банки требуют залог, перекрывающий сумму кредита. При высоких процентах такая система кредитования становится малопривлекательной для широких слоев населения со средними доходами, которые и могли бы стать основными потребителями кредитных услуг. Поэтому граждане по-прежнему предпочитают обращаться за финансовой помощью не в банк, а к родственникам, друзьям или знакомым.

Кроме того, поведение российских домохозяйств является крайне неоднородным: есть группы, которые охотно берут деньги в долг для решения своих текущих материальных проблем. Другие, возможно, хотели бы взять кредит, но опасаются, что не смогут вернуть его вовремя или считают действующие процентные ставки слишком высокими. Третьи принципиально никогда не берут деньги в долг. В этих условиях многосторонний анализ факторов и типов кредитного поведения россиян представляется весьма актуальным.

---

<sup>1</sup> Исследовательский коллектив выражает благодарность программе «Социальная политика: реалии XXI века» Независимого института социальной политики за поддержку проекта (грант № SP-02-2-10). Программа финансируется за счет средств Фонда Форда. Полная версия отчета по проекту представлена на сайте НИСП: <http://www.socpol.ru/grantprog/pdf/Strebkov.pdf>.

*Объектом исследования* является взрослое (старше 18 лет) население крупных областных центров России. *Предмет исследования* – установки по отношению к долгу и кредитное поведение населения.

*Целью исследования* является изучение текущего кредитного поведения населения, выявление основных установок по отношению к долгу и оценка перспектив развития кредитной системы в России.

Основой исследования являлся квартирный опрос домохозяйств в пяти российских областных центрах: Москве, Самаре, Екатеринбурге, Краснодаре и Пскове. Опрос проводился в период с 15 сентября по 15 октября 2002 г. Внутри домохозяйства опрашивался один человек (старше 18 лет), принимающий основные финансовые решения. Метод сбора данных – личное формализованное интервью. Использовалась маршрутная выборка, общий объем выборочной совокупности составил 976 человек. Проведение полевого этапа работ осуществлялось совместно с ООО «Институт ситуационного анализа и новых технологий» (ИСАНТ).

### **Кредитное поведение населения: опыт и перспективы**

Результаты проведенного исследования показали, что практика неинституциональных кредитов является весьма распространенным в России явлением. В течение последних 3–4 лет 32% опрошенных приходилось хотя бы раз брать деньги в долг у своих родственников, а 29% – у друзей или знакомых (объединение этих двух категорий составляет 41%). В то же время опыт получения кредита на предприятии, в банке или другой финансовой организации имеют очень немногие граждане – всего 17%. Многим россиянам приходилось выступать не только в качестве заемщиков, но и в качестве кредиторов. Более половины опрошенных (56%) в течение последних 3–4 лет сталкивались с ситуацией, когда кто-то из родственников, друзей или знакомых просил у них деньги в долг. При этом 57% из них всегда или почти всегда выручали их в таких случаях.

В российских семьях достаточно широко распространены *крупные денежные трансферты*. Многим из тех, кто выступал в качестве кредитора (20%) и заемщика (21%), приходилось, соответственно, давать и брать в долг крупную денежную сумму, превышающую среднемесячный доход их семьи. Вместе с тем, практика *предоставления денег в долг под проценты* является в современной России чрезвычайно редкой: среди кредиторов об этом говорят лишь 3,0%, а среди заемщиков – только 3,5%.

На вопрос о том, воспользовались бы они возможностью взять кредит, если бы условия его получения их полностью устраивали, положительно ответили 53% опрошенных. Задумывались о том, чтобы взять кредит на предприятии, в банке или другой финансовой организации 17% респондентов. А о том, что они действительно планируют в течение ближайших 2–3 лет взять кредит, заявили лишь 12% граждан.

Характер спроса на те или иные кредитные услуги определяется в первую очередь наличием у населения потребностей в дополнительных денежных средствах и их структурой. Около трети (36%) от всех респондентов, готовых взять кредит на приемлемых для них финансовых условиях, в качестве *основной своей цели* назвали приобретение недвижимости или улучшение жилищных условий. Достаточно важными являются и такие мотивы, как получение образования (16%) или лечение (13%), а также приобретение вещей для дома (10%). Эти четыре позиции в совокупности охватывают 75% всех потребностей населения в кредите, и именно на них финансовым организациям в первую очередь следует ориентироваться при разработке своих кредитных программ.

Одним из важнейших факторов, определяющих готовность людей воспользоваться услугами кредитных организаций, является цена кредита, то есть величина процентных ставок. 18%

годовых считают для себя допустимым 8% опрошенных, 14% – 17%, 10% – 29% и 9% годовых – 42% респондентов. Медианное значение равно 6% годовых.

Несмотря на ряд преимуществ, которые открывает перед гражданами возможность получения денежных средств в кредит, подавляющее большинство респондентов не собираются в ближайшие несколько лет пользоваться этими возможностями. Всего выделяются четыре основные группы причин, по которым граждане не решаются или не стремятся участвовать в кредитной деятельности.

1. *Отсутствие мотивации*: отсутствие необходимости в кредите, принципиальное нежелание брать деньги в долг, возможность занять средства у кого-то из родственников или знакомых.
2. *Нежелание сотрудничать с финансовыми организациями*: негативный опыт получения денег в долг или кредит, недоверие финансовым организациям.
3. *Отсутствие формальной возможности (жесткость условий получения кредита)*: отсутствие поручителей или возможности внесения залога, низкий размер официальной заработной платы, долгая процедура получения кредита.

Эти факторы во многом являются взаимоисключающими по отношению друг к другу. Они образуют своеобразный треугольник, в центре которого находится самая распространенная группа причин, значимая для самых разных категорий граждан.

4. *Отсутствие реальной возможности*: низкий уровень дохода, высокие проценты, опасения, что не смогут вернуть кредит вовремя, и недостаток информации.

### **Отношение граждан к деньгам, сбережениям и долгу: факторный анализ**

Результаты исследования показывают, что отношение к долгу у большинства граждан весьма неоднозначное. Оно может изменяться в зависимости от того, в качестве кого они себя рассматривают – должника или кредитора, а также того, кто выступает контрагентом таких отношений, – другой индивид или же организация, государство. В анкету было включено 30 высказываний, отражающих те или иные ценностно-нормативные установки населения по отношению к деньгам, сбережениям, долгу и кредиту. Например: «*Одалживать деньги другим проще и приятнее, нежели просить их самому*», «*Даже если мне придется тяжело, я буду экономить, но залезать в долги не стану*» и т.п. Респондентам предлагалось оценить степень своего согласия (или несогласия) с этими высказываниями по пятибалльной шкале.

Полученные данные проанализированы с помощью факторного анализа. Выделено шесть основных факторов, определяющих отношение граждан к проблемам сбережения и долга.

1. Отношение к получению денег в долг.
2. Отношение к предоставлению денег в долг.
3. Отношение к кредиту как к социальному явлению.
4. Отношение к сбережениям.
5. Отношение к деньгам и богатству.
6. Склонность к риску, стремление к росту благосостояния.

Результаты анализа показывают, что на отношение граждан к получению денег в долг оказывают значимое влияние следующие параметры.

- *Возраст*. Наибольшую склонность к заимствованию проявляют граждане в возрасте от 31 до 44 лет.

- *Род занятий.* Охотно готовы брать деньги в долг временно безработные и домохозяйки; положительное в целом отношение проявляют также наемные работники и студенты; негативно относятся к заимствованиям пенсионеры и предприниматели.
- *Сфера занятости.* Среди работающих граждан своим позитивным отношением к заимствованиям выделяются представители интеллигенции и бюджетники – занятые в сфере культуры и искусства, образовании и здравоохранении; работники финансовой сферы, а также сотрудники милиции и органов внутренних дел.
- *Уровень дохода семьи.* С ростом величины среднемесячного дохода семьи растет и готовность граждан осуществлять заимствование денежных средств. Обеспеченные люди намного охотнее готовы брать деньги в долг, нежели те, кто живет за чертой бедности.

Не влияют на отношение к заимствованиям такие параметры, как пол и должность, служебное положение респондента.

### Основные типы кредитного поведения населения

Полученные факторы, характеризующие отношение населения к деньгам, сбережениям и долгу, использовались в дальнейшем для кластеризации респондентов – выделения достаточно однородных групп граждан, имеющих сходные установки, предпочтения, социокультурные стереотипы. Таких основных групп, как и факторов, было выделено шесть, и они оказались следующим образом связаны между собой.

Табл. 1. Взаимосвязь факторов и типов финансового поведения населения

	Номер фактора					
	1	2	3	4	5	6
	получение денег в долг	предоставление денег в долг	кредит	сбережения	деньги и богатство	склонность к риску
1. Неадаптированные пессимисты	–	–	–	–	–	–
2. Адаптированные пессимисты	–	–	+	+	–	0
3. Неадаптированные реалисты	–	+	–	+	+	–
4. Адаптированные реалисты	+	–	+	0	+	0
5. Неадаптированные оптимисты	+	+	+	+	0	+
6. Адаптированные оптимисты	+	+	–	–	+	+

Знак плюс (+) показывает, что данная категория граждан позитивно относится к тому или иному явлению. Знак минус (–) означает отрицательное, а ноль (0), соответственно, нейтральное значение по каждому из факторов для группы в среднем.



1. **Неадаптированные пессимисты** (15%) никому не дают в долг и сами никогда не занимают, не берут кредиты и ни при каких условиях не готовы рисковать. Это очень бедные и отчаявшиеся люди. Им ничего уже не нужно, они ни во что не верят и ни на что не надеются. К богатым людям относятся крайне негативно. Не разбираются в финансовых вопросах.
2. **Адаптированные пессимисты** (21%) деньги в долг не дают практически никогда, и сами стараются не брать, так как нечем отдавать. Разделяют понятия кредита и долга. К кредиту относятся положительно, к долгу – отрицательно. Если есть свободные средства, готовы откладывать. Считают, что нужно жить по средствам.
3. **Неадаптированные реалисты** (15%), наоборот, охотно готовы дать деньги в долг другим, но сами не склонны занимать и брать кредиты, скорее будут работать столько, сколько нужно, чтобы накопить необходимую сумму, не готовы рисковать, внимательно и бережно относятся к деньгам.
4. **Адаптированные реалисты** (10%): другим людям деньги в долг практически никогда не дают, но сами весьма положительно относятся к займам и кредитам; сбережения делают, но считают, что с их помощью решить те проблемы, которые у них есть, невозможно. Стремятся повысить свое материальное положение, которым они не удовлетворены. Есть потребность в кредите, и они хотели бы его взять, но боятся, что не смогут вернуть. Склонность к риску – средняя.
5. **Неадаптированные оптимисты** (18%) демонстрируют легкое отношение к деньгам: могут дать в долг, занять, взять кредит, делают сбережения, способны идти на риск. Хорошо информированы по финансовым вопросам. Самая перспективная с точки зрения получения кредита группа – и хотят его взять, и планируют это сделать.
6. **Адаптированные оптимисты** (13%) имеют относительно высокий доход и демонстрируют легкое отношение к жизни. Не знают, что такое бережливость, – считают, что деньги надо тратить, использовать, а не копить. Скептически относятся к кредитам, не стремятся их брать, поскольку сами способны обеспечить себе достойный уровень жизни. Предпочитают не связываться с банками и финансовыми организациями, проблемы решают через друзей и знакомых.

Наиболее перспективными с точки зрения получения кредита являются 4, 5 и 6 кластеры. Эти граждане позитивно относятся к принятию на себя долговых обязательств, имеют относительно высокую склонность к риску, стремятся к достаточно быстрому улучшению своего уровня благосостояния.

### **Потенциальные заемщики**

Для того, чтобы человек мог считаться потенциальным заемщиком, недостаточно одного лишь его желания взять кредит, необходимо принимать во внимание еще и ряд дополнительных параметров. К числу важнейших из них можно отнести следующие.

1. Наличие потребности в получении дополнительных денежных средств.
2. Уровень информированности по основным финансовым вопросам.
3. Уровень материального положения.

Если наряду со склонностью к заемной деятельности учесть еще и эти три параметра, то среди всех опрошенных можно выделить ядро – группу потенциальных заемщиков, которая составляет около 12% всех респондентов. Эти граждане владеют необходимой финансовой информацией (или, по крайней мере, стремятся к ее получению), они имеют и желание, и возможность взять денежный кредит в банке или другой финансовой организации в ближайшие два-три года.

Для оценки степени влияния каждой из переменных на вероятность отнесения индивида к группе потенциальных заемщиков использовался метод логистической регрессии. Регрессионный анализ дает следующий результат.

– регулярное осуществление сбережений	Exp (B) = 3,9	Sig = 0,000
– успешная заемная деятельность	4,6	0,000
– нейтральная оценка своей заемной деятельности	3,3	0,003
– наличие знакомых, бравших кредит	1,9	0,009
– ожидание увеличения возможностей делать сбережения в будущем (оптимизм)	2,1	0,003
– количество членов домохозяйства	1,3	0,015
– возраст респондента	0,95	0,000
– респондент работает в отраслях: финансы, кредит, страхование, управление, силовые органы	2,2	0,042
– респондент является руководителем высшего или среднего звена	2,7	0,005

С помощью данной модели можно в 77% случаев верно определить попадание человека в категорию потенциальных заемщиков и с вероятностью 81% – непопадание в эту категорию. Коэффициент детерминации  $R^2$  равен 0,37.

\* \* \*

Результаты исследования показали, что население вполне готово к переходу от дотационных схем социальной политики к кредитным схемам. Особого внимания заслуживает группа высокообразованных работников бюджетной сферы – врачей, учителей, которые проявляют повышенный интерес к получению кредита, однако в нынешних условиях, стиснутые жесткими рамками и ограничениями со стороны банков и других финансовых организаций, не могут его реально взять. Наличие несовершеннолетних детей является серьезным стимулом, повышающим уровень заинтересованности в получении кредита. Их родители – люди в возрасте 25–40 лет являются ядром группы потенциальных заемщиков.

В связи с этим разумным представляется постепенный переход от практики выплат социальных пособий на ребенка к практике выдачи государственными организациями денежных кредитов. Льготные категории граждан должны иметь возможность получения кредита под низкий процент – ниже банковского. Отдельные виды кредита (на неотложные нужды, на срок до одного года) следует сделать беспроцентными. Естественно, к людям, которые будут претендовать на такой кредит, должны предъявляться специальные требования, например, наличие достаточно длительного рабочего стажа по последнему месту работы (5 и более лет), большее число поручителей и т.п.

## **Новые переводы**

*ИР* Предлагается основная часть работы Н. Смелсера и Р. Сведберга «Социологический подход к анализу хозяйства». Это вводная статья к самой знаменитой на сегодняшний день хрестоматии – «The Handbook of Economic Sociology» (1994)<sup>1</sup>. Авторы статьи (и по совместительству редакторов указанной хрестоматии) представлять уже нет необходимости. Интервью с ними опубликованы ранее в нашем журнале:

*Сведберг Р.* Интервью (Ю.В. Веселов) // Экономическая социология. Том 2. № 4. С. 6–12.

*Сведберг Р.* Интервью (В.В. Радаев) // Экономическая социология. Том 3. № 1. С. 12–19.

*Смелсер Н.* Интервью // Экономическая социология. Том 4. № 2. С. 6–15.

(<http://www.ecsoc.msses.ru/Discussion.php>).

Добавим, что данный перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

## **СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ХОЗЯЙСТВА<sup>2</sup>**

**Нил Смелсер, Ричард Сведберг**

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Экономическая социология уже получила достаточное признание внутри социологии; однако несоциологам, в том числе и многим экономистам, ее контуры пока не вполне ясны<sup>3</sup>. Поэтому мы начнем с определения данной области и попытаемся указать на ее отличия от основного направления экономической теории. Затем мы рассмотрим классическую традицию экономической социологии, заложенную трудами К. Маркса, М. Вебера, Э. Дюркгейма, Й. Шумпетера, К. Поланьи и Т. Парсонса / Н. Смелсера. Наконец, мы расскажем о некоторых новых достижениях экономической социологии и перечислим основные разрабатываемые ею темы<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Smelser, N., Swedberg, R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.

<sup>2</sup> Переведено по: Smelser, N., and R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 3–17.

<sup>3</sup> Авторы выражают особую благодарность Г. Эспин-Андерсену [Gøsta Espin-Andersen], Д. Ходжсону [Geoffrey Hodgson], А. Портесу [Alejandro Portes], Ф. Штайнеру [Philippe Steiner] и О. Уильямсону [Oliver Williamson] за их ценные комментарии к более ранней версии данной работы.

<sup>4</sup> Мы не приводим здесь последний фрагмент работы, посвященный новой экономической социологии. Более обстоятельно и, как нам кажется, более удачно эта проблематика изложена в статье: *Сведберг Р.* Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. № 2. С. 13–35. *Прим. научн. ред.*

## Определение экономической социологии

Экономическую социологию проще всего определить, используя формулировку Вебера и Дюркгейма<sup>5</sup>, как *социологический взгляд на хозяйственные явления*. Похожее, но более развернутое определение звучит так: *применение схем анализа, объяснительных моделей социологии и ее переменных к изучению видов деятельности, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением дефицитных продуктов и услуг*<sup>6</sup>. Один из способов облачить это определение в конкретную форму заключается в том, чтобы показать, какие переменные и модели используются экономсоциологом. Впервые предлагая такое определение, Смелсер говорил о социологической точке зрения на межличностное взаимодействие, группы, социальные структуры (институты) и социальный контроль (главными формами которого являются санкции, нормы и ценности) [Smelser 1963: 27–28; 1976: 37–38]. Учитывая последние наработки в социологии в целом и в экономической социологии в частности, мы укажем на возникновение самостоятельных исследовательских подходов, изучающих социальные сети, гендерные различия и культурный контекст, которые также заняли центральное место в экономической социологии [см., например: Granovetter 1985; Zelizer 1989a]. Помимо этого, экономсоциологи начали придавать большое значение международным аспектам хозяйственной жизни по мере их активного проникновения в реальные хозяйства современного мира [Makler, Martinelly, and Smelser 1982].

Наконец, А. Стинчкомб напоминает нам, что определение экономической социологии непременно должно включать экологический аспект. Он формулирует это следующим образом: «С точки зрения социологии хозяйственной жизни, ключевым моментом *любого* способа производства является взаимодействие с природой. Следовательно, он предопределяется тем, что общество на данном этапе своей зрелости может получить от природы при помощи своих технологий и чем эта природа располагает» [Stinchcombe 1983: 78]. Это определение полезно в двух смыслах: в нем подчеркивается тот факт, что хозяйство всегда опирается на природную среду, и обращается внимание на *относительность* грани между хозяйством и природой («...что общество на данном этапе своей зрелости может получить от природы...»).

Сопоставим теперь экономическую социологию и основное направление экономической теории [mainstream economics], чтобы лучше показать особенности социологического подхода к исследованию хозяйства. Заметим, что подобное сопоставление полезно лишь при одном условии: не следует забывать, что обе области гораздо более сложны, чем это представляется в любом кратком описании, поэтому всякое утверждение общего характера почти всегда влечет за собой исключения или ограничения. Приведем пример.

---

<sup>5</sup> Эту область называли также «социологией хозяйственной жизни» [sociology of economic life] [Smelser 1976]; Ф. Блок предпочитает термин «социология хозяйств» [sociology of economies]. Но, как нам кажется, между приведенными терминами и словосочетанием «экономическая социология» едва ли есть какое-то смысловое различие, поэтому для удобства мы будем придерживаться термина, возникшего в классической литературе. Если же выбирать название для всех социальных наук, исследующих хозяйство, – экономической теории с экономической историей, экономической социологии и т.д., – то мы согласны с Вебером, Шумпетером и А. Этzioni, что термин «социальная экономика» [Sozialökonomik] является наиболее подходящим [Etzioni 1988].

<sup>6</sup> Термин «экономическая социология» иногда использовался также для обозначения области применения теории рационального выбора к анализу социального поведения в целом [см. Becker 1990]. Нам такая трактовка представляется слишком широкой, поскольку она охватывает буквально всю социологию (*за исключением* анализа хозяйства как такового).

В экономической теории наибольшим влиянием всегда пользовались классическая и неоклассическая традиции – потому их и называют «основным направлением» [mainstream]. Однако исходные положения экономической классики и неоклассики претерпевали изменения и развивались в самых различных направлениях. В своем известном высказывании Ф. Найт заметил, что неоклассическая экономическая теория опирается на предпосылки о том, что акторы располагают полной информацией, причем эта информация получается ими бесплатно [Knight [1921] 1985: 76–79]. С тех пор экономическая теория выработала традиции анализа, основанные на посылках о существовании риска и неопределенности [например, см.: Sandmo 1971], издержках на получение информации [например, см.: Stigler 1961]. Помимо этого, появилось множество версий теории экономической рациональности – например, сделанный Г. Саймоном акцент на «удовлетворенности первым подходящим вариантом действия» [satisficing] и на ограниченной рациональности [bounded rationality] [Simon 1982].

Напротив, в социологии нет одной доминирующей традиции. Социологические подходы и школы отличаются друг от друга, соперничают друг с другом, и это обстоятельство, несомненно, оказало влияние на экономическую социологию. Например, Вебер скептически относился к понятию социальной «системы», независимо от того, применялось ли оно в отношении хозяйства или общества; в то время как Парсонс рассматривал общество как систему, одной из подсистем которой является хозяйство. Далее, даже если все экономсоциологи примут предложенное нами определение экономической социологии, в центре их внимания будут разные типы хозяйственного поведения. Кто-то, следуя замечанию К. Эрроу о том, что социологи и экономисты просто задают разные вопросы [Arrow 1990: 140], предоставит решение многих важных проблем (например, ценообразования) экономистам и сосредоточится на других проблемах. А сторонники традиции, названной Грановеттером новой экономической социологией [см. его программную статью: Granovetter 1990], утверждают, что социологии следует сосредоточиться на изучении основных хозяйственных институтов и проблем.

Описав таким образом возможные ограничения, мы тем не менее утверждаем, что существует ряд областей, в которых сопоставление экономической социологии и основного направления экономической теории позволит прояснить особенности социологического подхода.

### **Сопоставление экономической социологии и основного направления экономической теории**

В табл. 1 приводится общая схема главных теоретических различий между этими двумя линиями исследования. Они касаются следующих моментов.

Таблица 1. Экономическая социология и основное направление экономической теории: сравнение

	<i>Экономическая социология</i>	<i>Основное направление экономической теории</i>
Понятие актора	Каждый актор подвержен влиянию со стороны других акторов и является частью социальных групп и общества в целом	На актора не влияют другие акторы («методологический индивидуализм»)
Экономическое	Множество различных типов	Всякое экономическое действие

	<i>Экономическая социология</i>	<i>Основное направление экономической теории</i>
действие	экономического действия, в том числе рациональное; рациональность представляется как <i>переменная</i>	рационально; рациональность – это исходная посылка
Ограничения действия	Экономические действия ограничены дефицитом ресурсов, социальной структурой и смысловыми структурами [the meaning structures]	Экономические действия ограничены вкусами акторов и дефицитом ресурсов, в том числе технологических
Отношение хозяйства к обществу	Хозяйство представляет составную [integral] часть общества; точкой отсчета всегда выступает общество	Основными точками отсчета являются рынок и хозяйство; общество представляет некую «данность»
Цель анализа	Описание и объяснение; редко – предсказание [prediction]	Предсказание [prediction] и объяснение; редко – описание
Используемые методы	Множество различных методов, в том числе исторические и сравнительные; аналитики часто сами занимаются сбором данных («копаются в земле» [букв.: имеют «грязные руки»])	Построение формальных моделей, особенно математических; эмпирические данные либо не используются вовсе, либо берутся из официальных источников (строятся «чистые модели»)
Интеллектуальная традиция	Маркс – Вебер – Дюркгейм – Шумпетер – Поланьи – Парсонс / Смелсер; постоянное возвращение к работам классиков с предложениями их новых интерпретаций	Смит – Рикардо – Милль – Маршалл – Кейнс – Самуэльсон; классики остались в прошлом; основное внимание – современным теориям и достижениям

*Понятие актора.* Если опустить все неизбежные оговорки, можно сказать, что исходной аналитической единицей экономической теории является индивид, а экономической социологии – группы, институты и общество. В случае микроэкономики такой ориентированный на индивида подход совершенно очевидно восходит к раннему британскому утилитаризму и политической экономии. Австрийский экономист Карл Менгер предложил систематическое объяснение подобной ориентации [см. Udéhn 1987], а название «методологический индивидуализм» принадлежит Йозефу Шумпетеру, который отметил, что «в своих рассуждениях об определенных хозяйственных транзакциях вы начинаете с индивида» [Schumpeter 1908: 90]. Социология же, напротив, исследуя индивида, говорит прежде всего об акторе как социальном конструкте – «акторе-во-взаимодействии» или «акторе-в-обществе». Более того, зачастую социологи рассматривают групповой и социоструктурный уровни как самостоятельные явления – и не обращаются к изучению отдельного актора как такового.

Как показывают работы Макса Вебера, методологический индивидуализм логически не противоречит социологическому подходу. В вводной теоретической главе к работе «Хозяйство и общество» Вебер выстраивает всю свою социологию на основе действий индивидов. Однако эти действия представляют интерес для социолога лишь постольку,

поскольку они образуют *социальное* действие, которое, говоря его словами, «соотнесено с поведением других и ориентировано на него в своем протекании» [Weber (1922) 1978: 4<sup>7</sup>]. Это утверждение подчеркивает второе различие между микроэкономикой и экономической социологией: первая исходит из того, что акторы не связаны друг с другом; вторая – из того, что акторы взаимосвязаны и испытывают прямое влияние друг друга. Как мы покажем ниже, это различие в исходных посылах имеет последствия и для всего анализа того, как функционируют хозяйства.

*Понятие экономического действия.* В микроэкономике считается, что у актора есть некий изначально заданный, стабильный набор предпочтений и он выбирает линию поведения, которая максимизирует полезность (в случае индивида) или прибыль (в случае фирмы). В экономической теории подобный способ действия и составляет экономически рациональное действие. Социология, напротив, допускает существование нескольких типов экономического действия. Если вновь обратиться к Веберу, то экономическое действие может быть целерациональным и традиционным [Weber (1922) 1978: 69–71]. Следует отметить, что за исключением редких упоминаний «привычек» и «практических навыков» экономисты совсем не говорят о традиционном экономическом действии (которое, возможно, и является его наиболее распространенной формой; исключения: [Akerlof 1984b; Schlicht 1993]).

Вторым принципиальным различием между микроэкономикой и экономической социологией в данном контексте является определение границ рационального действия. Экономист, как правило, под рациональным действием понимает эффективное использование ограниченных ресурсов. Подход социологов вновь оказывается более широким. Конвенциональную максимизацию полезности в условиях дефицита ресурсов, измеряемую количественно, Вебер называл «формальной рациональностью» [formal rationality]. Однако при этом он говорил также о «субстантивной рациональности» [substantive rationality], при которой актор руководствуется другими принципами – например, лояльностью сообществу или священными ценностями. Помимо этого, для экономистов рациональность выступает как *данность* [assumption], для социологов – как *переменная* [см. Stinchcombe 1986: 5–6]. В результате, для социологов действия одних индивидов или групп могут быть более рациональными, чем действия других [ср.: Akerlof 1990]. Следуя этой логике, социологи склонны считать рациональность явлением, которое необходимо объяснить, а не предполагать изначально. Значительную часть своей экономической социологии Вебер посвятил описанию социальных условий, при которых возможна формальная рациональность, а Парсонс утверждал, что экономическая рациональность есть система норм, связанная со специфическими процессами развития на Западе, а не универсальное психологическое качество [Parsons (1940) 1954].

Еще одно различие коренится в статусе *смысла* [meaning], придаваемого экономическому действию. Для экономистов смысл экономического действия является производным от отношения между вкусами, с одной стороны, ценами и количеством продуктов и услуг, – с другой. Вебер же подчеркивает другие его свойства: «Определение экономического действия [в социологии] должно... отражать тот факт, что все «хозяйственные» процессы и объекты как таковые характеризуются исключительно тем *смыслом*, который они имеют для действий людей» [Weber (1922): 1978: 64]. Согласно этой позиции, смыслы не просто выводятся из неких исходных положений и внешних обстоятельств, а конструируются исторически и подлежат эмпирическому изучению.

Наконец, социологи значительно больше внимания уделяют роли *властных отношений* в экономическом действии. Вебер настаивал на «необходимости включить в социологическое

---

<sup>7</sup> Перевод дается по: Теоретическая социология. Антология. Том I / Под ред. С.П. Баньковской. М.: Книжный дом «Университет», 2002. С. 72.

понятие экономического действия критерий способности власти контролировать и распоряжаться [Verfügungsgewalt]», добавляя, что в особенности это касается капиталистического хозяйства. Микроэкономика же, напротив, рассматривает экономическое действие как обмен между равными сторонами, и в результате здесь непросто включить в анализ властное измерение [Galbraith 1973; 1984]. В модели совершенной конкуренции ни продавец, ни покупатель не могут повлиять на цену или объем продукции. «Власть... ограничивать продаваемое количество товаров и поднимать цены превращается в ничто, когда она разделена на тысячу человек, – точно так же, как расплывается галлон воды по земле площадью в тысячу акров» [Stigler 1968: 181]. Однако у экономистов существует также и давняя традиция исследования несовершенной конкуренции, в основе которой находится власть контролировать цены и объемы продукции; а в экономике отраслевых рынков и экономике труда часто используется понятие «рыночной власти» [market power] [см., например: Sherer 1990]. И тем не менее экономическое понятие власти, как правило, отличается от уже используемого социологами понятия хозяйственной власти – последнее включает осуществление этой власти не только на рынке, но и в социальном контексте (особенно связанном с политикой и классовыми отношениями). Например, в своем недавнем исследовании властных отношений в американской банковской системе Б. Минц и М. Шварц анализируют переплетение банков и промышленности: то, как определенные банки объединяются в группы и как они порою вмешиваются в работу корпораций, чтобы повлиять на принятие тех или иных экономических решений [Mintz and Schwartz 1985]. В более общем плане социологов интересовал вопрос о том, в какой степени руководство корпораций является «властвующей элитой» [power elite] для общества в целом [см., например: Mills 1956; Dahl 1958; Domhoff and Dye 1987].

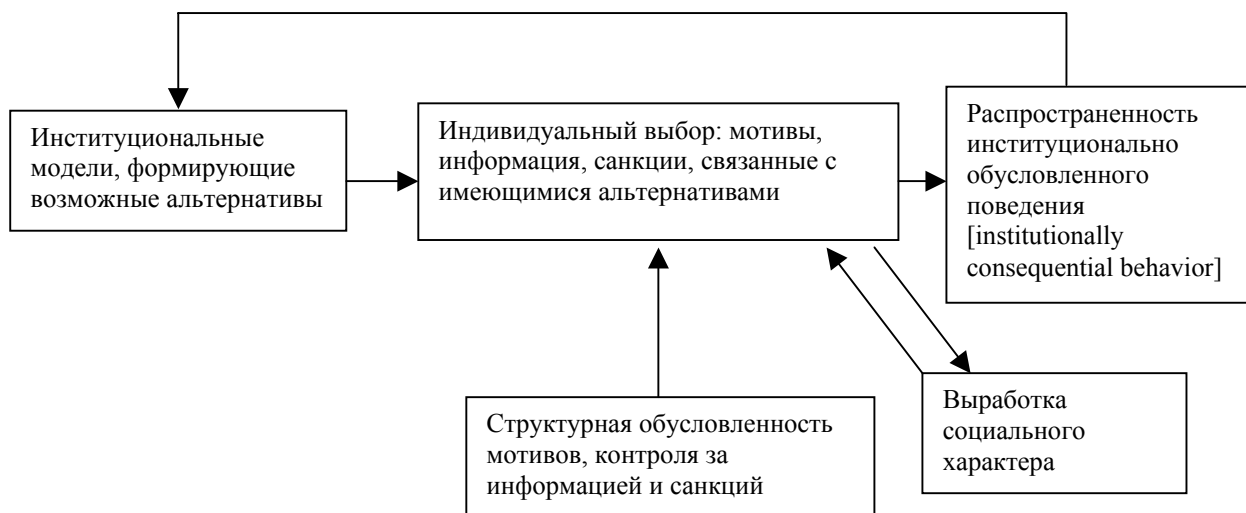
*Ограничения хозяйственного действия.* В основном направлении экономической теории ограничением действий выступают вкусы акторов и дефицит ресурсов, в том числе технологических. Когда нам известны оба этих фактора, предсказать поведение актора в принципе уже не сложно, поскольку в хозяйственной среде он всегда будет стремиться максимизировать полезность или прибыль. Возможность активного воздействия со стороны других индивидов и групп, а также институциональных структур отодвигается в сторону. Ф. Найт определил это следующим образом: «Каждый член общества должен вести себя просто как отдельный индивид, совершенно независимо от других людей. Для достижения такой независимости он должен быть свободным от социальных желаний, предрассудков, предпочтений или предубеждений – словом, от всяких ценностей, которые нельзя со всей наглядностью проследить в рыночной сделке. Обмен готовыми товарами – вот единственная форма отношений между индивидами; по крайней мере, нет никакой другой формы, которая влияла бы на экономическое поведение» [Knight (1921) 1985: 78].

Социологи же, анализируя экономическое действие, сразу принимают в расчет такого рода воздействия. Действия индивидов на рынке облегчаются, изменяются, направляются или ограничиваются действиями других акторов. Например, долгая дружба между покупателем и продавцом может предотвратить уход покупателя к другому продавцу, у которого окажутся более низкие цены [см. например: Dore 1983]. Культурные смыслы также влияют на выбор, который иначе можно было бы назвать «рациональным». Например, в Соединенных Штатах едва ли возможно заставить людей есть собак и кошек, несмотря на то, что их мясо не менее питательно и при этом дешевле других видов мяса [Sahlins 1976: 170–179]. Более того, в целом хозяйственная деятельность индивида определяется его/ее позицией в социальной структуре. Объясняя мертоновскую концепцию социальной структуры, А. Стинчкомб выдвинул принцип, в соответствии с которым структурные ограничения влияют на принятие карьерных решений зачастую вопреки логике экономической отдачи. Например, для человека, выросшего в криминальной среде, выбор между карьерой вора и работой по найму связан не столько с относительной полезностью каждой из альтернатив, сколько со структурой группировок в районе проживания. Стинчкомб развил эту идею далее,



схематически изобразив спектр интерактивных воздействий между актором и обществом, влияющих на поведение актора [см. схему 1].

Схема 1. Взаимодействие между индивидуальным выбором и социальной структурой: социологическая модель. Источник: Stinchcombe 1975: 13.



*Отношение хозяйства к обществу.* Экономист сосредоточен прежде всего на экономическом обмене, рынке и хозяйстве. Все остальное общество для него в значительной степени находится «где-то там», вне пространства переменных, описывающих экономические изменения [см.: Quirk 1976: 2–4; Arrow 1990: 138–139]. Точнее, экономические теории зачастую изначально принимают некие стабильные социальные параметры. Например, давно сложившееся предположение о том, что экономический анализ имеет дело с ненасильственными и законными транзакциями и не рассматривает силовые воздействия или мошенничество, означает некоторые важные изначально представления о легитимности и стабильности государственной и правовой систем. При подобном подходе социальные параметры, которые, несомненно, повлияли бы на экономические процессы в случае распада политико-правовой системы, оказываются скованными этой исходной посылкой и в результате выпадают из анализа. В последнее время экономисты заинтересовались вопросом возникновения и выживания институтов (этим занимается, в частности, новая институциональная экономика) и экспериментально проследили возможные пути влияния институциональных механизмов [см.: Eggertsson 1990<sup>8</sup>]. Тем не менее, контраст экономической теории с экономической социологией очевиден. В качестве исследовательской области последняя сложилась в рамках общей социологии и всегда рассматривала хозяйственные процессы как неотъемлемую часть общества, находящуюся в постоянном взаимодействии с другими его силами. В результате, экономическая социология, как правило, концентрировала внимание на трех основных направлениях анализа: (1) социологическом анализе хозяйственных процессов; (2) изучении связей и взаимодействия между экономикой и прочими частями общества; (3) исследовании изменений в институциональных и культурных параметрах, образующих социальную среду хозяйства.

*Цель анализа.* Будучи обществоведами, и экономисты, и социологи профессионально заинтересованы в систематическом объяснении явлений, составляющих предмет их

<sup>8</sup> См. также русское издание: Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. М.Я. Каждана и А.Н. Нестеренко. М.: Дело, 2001.

дисциплин. Однако при этой общей заинтересованности ими делаются различные акценты. Экономисты склонны критически воспринимать разного рода описания, они давно подвергли критике традиционную институциональную экономику за излишнюю описательность и нетеоретичность. Вместе с тем они подчеркивают важность предсказаний. «Со времен Адама Смита, – пишет М. Блауг, – производство теорий и гипотез в экономической теории сводилось к манипулированию априорными посылками, при этом строились прогнозы относительно развития событий в реальном мире» [Blaug 1978: 697]. Социологи же, напротив, реже строят формальные прогнозы. Для них тонкие и выразительные описания более интересны и принципиально важны для объяснения. Вследствие этих различий социологи часто критикуют экономистов за то, что те строят формальные абстрактные модели и игнорируют эмпирические данные, а экономисты обвиняют социологов в неспособности выстроить прогноз и упрекают в склонности «давать социологические интерпретации post factum» [Merton 1968: 147–149].

*Используемые методы.* Акцент на предсказании – одна из причин, почему в основном направлении экономической теории такое большое значение придается математическому выражению гипотез и моделей. Хотя преимущества такого формального теоретизирования очевидны, экономисты сами сетуют на то, что порою оно становится самоцелью. В 1970 г. президент Американской экономической ассоциации Василий Леонтьев, обращаясь к членам Ассоциации, критиковал присущий экономистам «бездумный энтузиазм по поводу математических упражнений». Он сказал: «К сожалению, каждый, кто способен постичь хотя бы элементарные методы исчисления и основы алгебры, или лучше высшей математики, и кто познакомился со специальной терминологией экономической теории, может объявить себя теоретиком» [Leontief 1971: 1]. Позднее он снова возвращался к этой критике, отмечая, что более половины статей в «American Economic Review» анализируют математические модели, не имеющие под собой никаких данных [Leontief 1982: 106].

Когда экономисты действительно обращаются к эмпирике, они главным образом тяготеют к данным, поставляемым самими экономическими процессами (например, к агрегированным показателям рыночного поведения и операций фондового рынка, официальной экономической статистике, собираемой правительственными органами). Выборочные обследования используются ими время от времени, особенно в экономике потребления; к архивным материалам они обращаются редко (за исключением экономических историков); этнографических исследований фактически не ведут. В противоположность этому социологи активно используют широкий набор методов, в том числе анализ переписей, самостоятельные опросы, включенное наблюдение и полевые исследования, анализ качественных исторических и сравнительных данных. Несколько упрощая картину, П. Хирш, С. Майклс и Р. Фридман выразительно охарактеризовали эти два стиля как методологию «чистых моделей» [clean models] экономистов и методологию «грязных рук» [dirty hands] социологов [Hirsch, Michaels, and Friedman 1990].

*Интеллектуальные традиции.* Экономисты и социологи не только опираются на разные интеллектуальные традиции, пересекающиеся лишь незначительно, но и воспринимают эти традиции по-разному – настолько, что это можно считать отдельным поводом для сожаления [Akerlof 1990: 64]. Экономисты, находясь под явным влиянием естественнонаучной модели систематического накопления знания, гораздо меньше, чем социологи, заинтересованы в изучении и толковании собственных классиков (заметные исключения – работы Адама Смита и Давида Рикардо). Соответственно, в экономической теории наблюдается довольно существенный разрыв между современной теорией и историей экономической мысли. В социологии же две эти плоскости связаны более тесно. К классике регулярно обращаются, и часто она включена в обязательную литературу для первокурсников.

Несмотря на все эти различия и на сохраняющийся разрыв между традициями экономической теории и экономической социологии, с течением времени можно обнаружить некоторые свидетельства процессов их синтеза. Наиболее серьезные попытки синтеза

предпринимали такие известные авторы, как Альфред Маршалл, Вильфредо Парето и Толкотт Парсонс. Работы некоторых мыслителей – например, Вебера и Шумпетера – интересуют в равной мере и экономистов, и социологов. Кроме того, в определенных случаях – например, при изучении бедности – экономисты и социологи часто считают выгодным объединение усилий. Ниже мы еще вернемся к этой важной проблеме интеллектуальных связей между экономистами и социологами.

[...]

## Литература

- Adler, Patricia, and Peter Adler, eds., 1984. *The Social Dynamics of Financial Markets*. Greenwich, CT: JAI Press, 1984.
- Aimard, Guy. 1962. *Durkheim et la science économique*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Akerlof, George. 1984a. *An Economic Theorist's Book of Tales*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_. 1984b. A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence. *Quarterly Journal of Economics* 44: 749-75.
- \_\_\_\_\_. 1990. "Interview." Pp. 61-78 in *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, by Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press. *Année sociologique*. 1896-97. "Sociologie économique." 1:457-518.
- Arrow, Kenneth. 1974. *The Limits of Organization*. New York: W. W. Norton.
- \_\_\_\_\_. 1990. "Interview." Pp. 133-51 in *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, by Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Assoun, Paul-Laurent. 1976. "Durkheim et le socialisme de la chaire." *Revue française de science politique* 26: 957-82.
- Baker, Wayne. 1981. "Markets as Networks: A Multi-method Study of Trading in a Securities Market." Northwestern University, Evanston, IL, unpublished Ph.D. dissertation.
- \_\_\_\_\_. 1984. "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89: 775-811.
- Barber, Bernard. 1977. "The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here." Pp. 15-31 in *Markets and Morals*, edited by G. Dworkin, G. Bermant, and P. Brown. Washington, DC: Hemisphere.
- Baron, James, and Michael Hannan. "The Impact of economics on Contemporary Sociology." Stanford University, Graduate School of Business. Unpublished manuscript.
- Becker, Gary. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_. 1990. "Interview." Pp. 27-46 in *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, by Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bell, Daniel. 1960. *The End of Ideology*. N.Y.: The Free Press.
- Bendix, Max. 1960. *Max Weber – An Intellectual Portrait*. N.Y.: Doubleday & Company.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1989. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press.

- Blaug, Mark. 1978. *Economic Theory in Retrospect*. 3d ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_. 1980. *The Methodology of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Block, Fred. 1985. "Postindustrial Development and the Obsolescence of Economic Categories." *Politics & Society* 14: 71-104.
- \_\_\_\_\_. 1990. "Economic Sociology." Pp. 21-45 in *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley: University of California Press.
- Block, Fred, and Margaret Somers. 1984. "Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi." Pp. 47-84 in *Vision and Method in Historical Sociology*, edited by T. Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boltanski, Luc. 1987. *The Making of a Class: Cadres in French Society*. Translated by Arthur Goldhammer. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bottomore, Tom. 1992. *Between Marginalism and Marxism: The Economic Sociology of J.A. Schumpeter*. N.Y.: Harvester Press.
- Bougle, Céléstin. 1934. "La Sociologie économique." *Zeitschrift für Sozialforschung* 3: 383-408.
- Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Translated by Richard Nice. L.: Routledge.
- Burns, Tom, and Helena Flam. 1987. *The Shaping of Social Organization: Social Rule System Theory with Application*. L.: Sage.
- Burt, Ronald. 1982. *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception and Action*. N.Y.: Academic Press.
- \_\_\_\_\_. 1983. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. N.Y.: Academic Press.
- Camic, Charles. 1991. "Introduction: Talcott Parsons before *The Structure of Social Action*." Pp. ix-xix in Talcott Parsons, *The Early Essays*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cedronio, Marina. 1987. "Présentation [de François Simiand]." Pp. 1-38 in François Simiand, *Méthode historique et sciences sociales*. Paris: Editions des Archives.
- Coats, A. W. 1984. "The Sociology of Knowledge and the History of Economics." *Research in the History of Economic Thought and Methodology* 2: 211-34.
- \_\_\_\_\_. 1992. *Sociology and Professionalization of Economics*. L.: Routledge.
- Coleman, James. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Collins, Randall. 1980. "Weber's Last Theory of Capitalism: A Systematization." *American Sociological Review* 45: 925-42.
- \_\_\_\_\_. 1986. *Weberian Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Comte, Auguste. [1839] 1869. *Cours de philosophie positive*. 3d ed. Vol. 4. Paris: J. Ballière et Fils.
- Curtin, Philip. 1984. *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dahl, Robert A. 1958. "A Critique of the Ruling Elite Model." *American Political Science Review* 52: 436-69.
- DiMaggio, Paul. 1990. "Cultural Aspects of Economic Action and Organization." Pp. 113-36 in *Beyond the Marketplace*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. N.Y.: Aldine de Gruyter.

- DiMaggio, Paul, and Sharon Zukin. 1990. "Introduction." Pp. 1-36 in *Structures of Capital*, edited by S. Zukin and P. DiMaggio. Cambridge: Cambridge University Press.
- Domhoff, William G., and Thomas R. Dye, eds. 1987. *Power Elites and Organizations*. L.: Sage.
- Dore, Ronald. 1983. "Goodwill and the Spirit of Capitalism." *British Journal of Sociology* 34: 459-82.
- Downs, Anthony. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. N.Y.: Harper & Row.
- Durkheim, Emile. 1887. "La Science positive de la morale en Allemagne." *Revue philosophique de la France et de l'étranger* 24: 33-58, 113-42, 275-84.
- \_\_\_\_\_ [1888] 1970. "Cours de science sociale." Pp. 77-110 in *La Science sociale et l'action*. Paris: Presses Universitaires de France.
- \_\_\_\_\_ [1893] 1984. *The Division of Labor in Society*. Translated by W. D. Halls. N.Y.: The Free Press.
- \_\_\_\_\_ [1895-96] 1962. *Socialism*. Translated by Charlotte Sattler. N.Y.: Collier Books.
- \_\_\_\_\_ [1897] 1951. *Suicide – A Study in Sociology*. Translated by John Spaulding and George Simpson. N.Y.: The Free Press.
- \_\_\_\_\_ [1898-1900] 1983. *Professional Ethics and Civic Morals*. Translated by Cornelia Brookfield. Westport, CT: Greenwood Press.
- \_\_\_\_\_ [1909] 1970. "Sociologie et Sciences Sociales." Pp. 137-59 in *La Science sociale et l'action*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Durkheim, Emile, and Paul Fauçonnet. 1903. "Sociologie et sciences sociales." *Revue philosophique* 55: 465-97.
- Eccles, Robert. 1981. "The Quasifirm in the Construction Industry." *Journal of Economic Behavior and Organization* 2: 335-57.
- Eggertsson, Thräinn. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1986. *An Introduction to Karl Marx*. Cambridge: Cambridge University Press.
- England, Paula. 1992. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. N.Y.: Aldine de Gruyter.
- England, Paula, and Lori McCreary. 1987. "Integrating Sociology and Economics to Study Gender and Work." Pp. 143-72 in vol. 2 of *Women and Work: An Annual Review*, edited by A. Stromberg, L. Larwood, and B. Gutek. Beverly Hills, CA: Sage.
- Etzioni, Amitai. 1988. *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. N.Y.: The Free Press.
- Etzioni, Amitai, and Paul R. Lawrence, eds. 1991. *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Fligstein, Neil. 1985. "The Spread of the Multi-divisional Form among Large Firms, 1919-1970." *American Sociological Review* 50: 377-91.
- \_\_\_\_\_ 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Frey, Bruno, et al. 1984. "Consensus and Dissension among Economists: An Empirical Inquiry." *American Economic Review* 74: 986-94.
- Friedland, Roger, and A. F. Robertson, eds. 1990. *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. N.Y.: Aldine de Gruyter.

- Frisby, David. 1992. "Simmel's *Philosophy of Money*." Pp. 80-97 in *Simmel and Since*. L.: Routledge.
- Galbraith, John Kenneth. 1973. "Power and the Useful Economist." *American Economic Review* 63: 1-11.
- \_\_\_\_\_. 1984. *The Anatomy of Power*. L.: Hamilton.
- Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- \_\_\_\_\_. 1990. "The Old and the New Economic Sociology." Pp. 89-112 in *Beyond the Marketplace*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. N.Y.: Aldine de Gruyter.
- \_\_\_\_\_. 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociologica* 35: 3-12.
- \_\_\_\_\_. Forthcoming. *Society and Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Granovetter, Mark, and Richard Swedberg, eds. 1992. *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press.
- Habermas, Jurgen. 1975. *Legitimation Crisis*. Translated by Thomas McCarthy. Boston: Beacon Press.
- Halbwachs, Maurice. 1933. *L'Evolution des besoins dans les classes ouvrières*. Paris: Alcan.
- Hechter, Michael. 1987. *Principles of Group Solidarity* Berkeley: University of California Press.
- Hennis, Wilhelm. 1987. "A Science of Man: Max Weber and the Political Economy of the German Historical School." Pp. 25-58 in *Max Weber and His Contemporaries*, edited by W.J. Mommsen and J. Osterhammel. L.: Unwin Hyman.
- Hirsch, Paul. 1975. "Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag." *American Sociologist* 10: 3-12.
- Hirsch, Paul, Stuart Michaels, and Ray Friedman. 1990. "Clean Models vs. Dirty Hands." Pp. 39-56 in *Structures of Capital*, edited by S. Zukin and P. DiMaggio. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hirschman, Albert O. 1970. *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hirshleifer, Jack. 1985. "The Expanding Domain of Economics." *American Economic Review* 75: 53-68. Holton, Robert. 1989. "Max Weber, Austrian Economics and the New Right." Pp. 30-67 in *Max Weber on Economy and Society*, edited by R. Holton and B. Turner. L.: Routledge.
- \_\_\_\_\_. 1992. *Economy and Society*. L.: Routledge.
- Holton, Robert, and Bryan Turner. 1986. *Talcott Parsons on Economy and Society*. L.: Routledge & Kegan Paul.
- Kalleberg, Arne, and Aage Sørensen. 1979. "The Sociology of Labor Markets." *Annual Review of Sociology* 5:351-79. Kanter, Rosabeth Moss. 1977. *Men and Women of the Corporation*. N.Y.: Basic Books. Kasler, Dirk. 1988. *Max Weber: An Introduction to His Life and Work*. Translated by Philippa Hurd. Cambridge: Polity Press.
- Klamer, Arjo. 1984. *The New Macroeconomics: Conversations with the New Classical Economists and Their Opponents*. Brighton: Harvester Press.

- Klamer, Argo, and David Colander. 1990. *The Making of an Economist*. Boulder, CO: Westview.
- Klausner, Samuel. 1982. "Introduction to the Transaction Edition." Pp. xv-cxxv in Werner Sombart, *The Jews and Modern Capitalism*. Translated by M. Epstein. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Knight, Frank. [1921] 1985. *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lazarsfeld, Paul. 1959. "Reflections on Business." *American Journal of Sociology* 65: 1-31.
- LeClair, Edward, and Harold Schneider, eds. 1968. *Economic Anthropology: Readings in Theory and Analysis*. N.Y.: Holt, Rinehart & Winston.
- Lehmann, Hartmut, and Guenther Roth, eds. 1993. *Weber's Protestant Ethic: Origins, Evidence, Contexts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leontief, Wassily. 1971. "Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts." *American Economic Review*. 61: 1 -7.
- \_\_\_\_\_. 1982. "Letters. Academic Economics." *Science* 217, 1555 (9 July): 106-7.
- Löwe, Robert. 1991. *Antiquity and Capitalism: Max Weber and the Sociological Foundations of Roman Civilization*. L.: Routledge.
- Löwe, Adolf. 1935. *Economics and Sociology: A Plea for Co-operation in the Social Sciences*. L.: Allen & Unwin.
- Löwith, Karl. [1932] 1982. *Max Weber and Karl Marx*. Translated by Hans Fantel. L.: George Allen & Unwin.
- McCloskey, Donald. 1985. *The Rhetoric of Economics*. Brighton: Harvester Press.
- Makler, Harry, Alberto Martinelli, and Neil Smelser, eds. 1982. *The New International Economy*. N.Y.: Sage.
- Marcuse, Herbert. 1964. *One Dimensional Man*. Boston: Beacon Press.
- Martinelli, Alberto, and Neil Smelser, eds. 1990. *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*. L.: Sage.
- Marx, Karl. [1844] 1964. *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. Translated by Martin Milligan. N.Y.: International Publishers.
- \_\_\_\_\_. [1848] 1978. Manifesto of the Communist Party. Pp. 469-500 in *The Marx-Engels Reader*, edited by Robert C. Tucker. 2d ed. N.Y.: W. W. Norton & Company.
- \_\_\_\_\_. [1857-58] 1973. *Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*. Translated by Martin Nicolaus. N.Y.: Vintage Books.
- \_\_\_\_\_. [1859] 1970. *A Contribution to the Critique of Political Economy*. Translated by S.W. Ryazanskaya. N.Y.: International Publishers.
- \_\_\_\_\_. [1867] 1906. *Capital: A Critique of Political Economy*. Translated by Samuel Moore and Edward Aveling. N.Y.: The Modern Library.
- Mauduit, Roger. 1928. *Auguste Comte et la science économique*. Paris: Alcan.
- Mauss, Marcel. [1925] 1969. *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. Translated by Ian Cunnison. L.: Cohen & West.
- Merton, Robert K. 1968. *Social Theory and Social Structure*. Enlarged ed. N.Y.: The Free Press.
- Mills, C. Wright. 1956. *The Power Elite*. N.Y.: Oxford University Press.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

- Nohria, Nitin, and Robert Eccles, eds. 1992. *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- North, Douglass. 1977. "Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi." *Journal of European Economic History* 6: 703-16.
- \_\_\_\_\_. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Connor, James. 1973. *The Fiscal Crisis of the State*. N.Y.: St. Martin's Press.
- Offe, Claus, and Helmut Wiesenthal. 1980. "Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form." Pp. 67-115 in vol. 1 of *Political Power and Social Class*, edited by M. Zeitlin. Greenwood, CT: JAI Press.
- Orlove, Benjamin. 1986. "Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches." *Current Anthropology* 27:85-106.
- Pareto, Vilfredo. [1916] 1963. *A Treatise on General Sociology*. Translated by Andrew Bongiorno and Arthur Livingston. 2 vols. N.Y.: Dover Publications.
- Parsons, Talcott. 1927. "Der Kapitalismus bei Sombart und Max Weber." University of Heidelberg, unpublished Ph.D. thesis.
- \_\_\_\_\_. 1934. "Some Reflections on The Nature and Significance of Economies' [by Lionel Robbins]." *Quarterly Journal of Economics* 58:511-45.
- \_\_\_\_\_. [1937] 1968. *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. 2 vols. N.Y.: The Free Press.
- \_\_\_\_\_. [1940] 1954. "Motivation of Economic Activities." Pp. 50-68 in *Essays in Sociological Theory*. N.Y.: The Free Press of Glencoe.
- \_\_\_\_\_. 1947. "Weber's 'Economic Sociology.'" Pp. 30-55 in Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*. N.Y.: Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_. [1953] 1991. "The Marshall Lectures—The Integration of Economic and Sociological Theory." *Sociological Inquiry* 61:10-59. (This issue also contains articles on the Marshall Lectures.)
- \_\_\_\_\_. 1976. "Clarence Ayres's Economics and Sociology." Pp. 175-79 in *Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres*, edited by W. Breit and W. P. Culbertson, Jr. Austin: University of Texas Press.
- \_\_\_\_\_. 1979. "The Symbolic Environments of Modern Economies." *Social Research* 46: 436-53.
- \_\_\_\_\_. 1981. "Revisiting the Classics throughout a Long Career." Pp. 183-94 in *The Future of Sociological Classics*, edited by B. Rhea. L.: Allen & Unwin.
- \_\_\_\_\_. 1991. *The Early Essays*. Edited by Charles Camick. Chicago: University of Chicago Press.
- Parsons, Talcott, and Neil Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Perrin, Guy. 1956. "Economie et sociologie dans Pouvre de Vilfredo Pareto." *Cahiers internationaux de sociologie* 20:90-108.
- Perrow, Charles. 1988. "Markets, Hierarchies and Hegemony." Pp. 432-47 in *The Essential Alfred Chandler*, edited by T. McCraw. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Polanyi, Karl. [1944] 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.



- \_\_\_\_\_. [1947] 1971. "Appendix to the Place of Economies in Society." Pp. 120-38 in *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, edited by George Dalton. Boston: Beacon Press.
- \_\_\_\_\_. 1966. *Dahomey and the Slave Trade: An Analysis of an Archaic Economy*. Seattle: University of Washington Press.
- \_\_\_\_\_. 1971. *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, edited by George Dalton. Boston: Beacon.
- \_\_\_\_\_. 1977. *The Livelihood of Man*, edited by Harry W. Pearson. N.Y.: Academic Press.
- Polanyi, Karl, Conrad Arensberg, and Harry Pearson, eds. [1957] 1971. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Chicago: Henry Regnery Company.
- Polanyi-Levitt, Kari, ed. 1990. *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montreal: Black Rose Books.
- Polanyi-Levitt, Kari, and Marguerite Mendell. 1987. "Karl Polanyi: His Life and Times." *Studies in Political Economy* 22: 7-39.
- Powell, Walter, and Paul DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Quirk, James. 1976. *Intermediate Microeconomics*. Palo Alto, CA: Science Research Associates.
- Roethlisberger, F. J., and W. J. Dickson. 1939. *Management and the Worker: An Account of a Research Program Conducted by the Western Electric Company, Hawthorne Works, Chicago*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sahlins, Marshall. 1976. *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Samuels, Warren. 1986. "Symposium on the Sociology of Economics." *Research in the History of Economic Thought and Methodology* 4:147-296.
- Sandmo, Agnar. 1971. "On the Theory of the Competitive Firm under Price Uncertainty." *American Economic Review* 61:65-73.
- Scherer, F. M. 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Schlicht, Ekkehart. 1993. "On Custom." *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 149:178-203.
- Schluchter, Wolfgang. 1989. "Economy and Society: The End of a Myth." Pp. 433-63 in Schluchter, *Rationalism, Religion, and Domination: Weberian Perspective*, translated by Neil Solomon. Berkeley, University of California Press.
- Schroeter, Gert. 1985. "Dialogue, Debate, or Dissent: The Difficulties of Assessing Max Weber's Relation to Marx." Pp. 2-19 in *A Weber-Marx Dialogue*, edited by R.J. Antonio and R.M. Glassman. Lawrence: University Press of Kansas.
- Schumpeter, Joseph. 1908. *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- \_\_\_\_\_. [1918] 1991. "The Crisis of the Tax State. Pp. 99-140 in Schumpeter, *The Economics and Sociology of Capitalism*, edited by R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_. [1919] 1991. "The Sociology of Imperialisms." Pp. 141-219 in Schumpeter, *The Economics and Sociology of Capitalism*, edited by R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_. 1926. "Gustav von Schmoller und die Probleme von Heute." *Schmollers Jahrbuch* 50: 337-88.

- \_\_\_\_\_. [1926] 1934. *The Theory of Economic Development*. Translated by Redvers Opie. 2d ed. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_. [1927] 1991. "Social Classes in an Ethnically Homogeneous Environment." Pp. 230-83 in Schumpeter, *The Economics and Sociology of Capitalism*, edited by R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_. [1937] 1989. "Preface to the Japanese Edition of *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*." Pp. 165-68 in *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- \_\_\_\_\_. [1942] 1975. *Capitalism, Socialism and Democracy*. N.Y.: Harper & Row.
- \_\_\_\_\_. [1949] 1989. "The Communist Manifesto in Sociology and Economics." Pp. 287-305 in *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- \_\_\_\_\_. 1954. *History of Economic Analysis*. L.: Allen & Unwin.
- Silver, Morris. 1983. "Karl Polanyi and Markets in the Ancient Near East: The Challenge of Evidence." *Journal of Economic History* 43: 795-829.
- Simiand, François. 1932. *Le Salaire, l'évolution sociale et la monnaie—essai de théorie expérimentale du salaire*. 3 vols. Paris: Alcan.
- \_\_\_\_\_. 1934. "La Monnaie, réalité sociale." *Année Sociologique (Série D)* 1: 1-58.
- Simmel Georg. [1907] 1978. *The Philosophy of Money*. 2nd ed. Translated by Tom Bottomore and David Frisby. Boston: Routledge & Kegan Paul.
- Simon, Herbert A. 1982. *Models of Bounded Rationality*. 2 vols. Cambridge, MA: MIT Press.
- \_\_\_\_\_. 1987. "Behavioral Economics." Pp. 221-25 in vol. 1 of *The New Palgrave Dictionary of Economics*, edited by J. Eatwell, M. Milgate, and P. Newman. L.: Macmillan.
- Smelser, Neil J. 1959. *Social Change in the Industrial Revolution: An Application of Theory to the British Cotton Industry*. Chicago: University of Chicago
- \_\_\_\_\_. 1963. *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- \_\_\_\_\_. ed. 1965. *Readings on Economic Sociology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- \_\_\_\_\_. 1968. "Notes on the Methodology of the Comparative Analysis of Economic Activity." Pp.101-17 in *Transactions of the Sixth World Congress of Sociology*. The Hague: Editions Neuwelarts.
- \_\_\_\_\_. 1973. "Introduction." Pp. vii-xxxviii in *Karl Marx on Society and Social Change*, edited by Neil J. Smelser. Chicago: University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_. 1976. *The Sociology of Economic Life*. 2d ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- \_\_\_\_\_. 1978. "Re-examining the Parameters of Economic Activity." Pp. 19-51 in *Rationality, Legitimacy, and Responsibility*, edited by E. M. Epstein and D. Votaw. Santa Monica, CA: Goodyear Publishing Company.
- \_\_\_\_\_. 1981. "On Collaborating with Talcott Parsons: Some Intellectual and Personal Notes." *Sociological Inquiry* 51: 143-54.
- Solow, Robert M. 1990. *The Labor Market as a Social Institution*. Oxford: Basil Blackwell.
- Sombart, Werner. [1916-27] 1987. *Der Moderne Kapitalismus*. 6 vols. Munich: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Sørensen, Annemette, and Sara McLanahan. 1987. "Married Women's Economic Dependency, 1940-1980." *American Journal of Sociology* 93: 659-87.

- Stark, Werner. 1944. *The History of Economics in Its Relation to Social Development*. L.: Kegan Paul, Trench, Trubner & Co.
- Starr, Paul. 1987. "The Sociology of Official Statistics." Pp. 7-57 in *The Politics of Numbers*, edited by W. A. Alonso and P. Starr. N.Y.: Russell Sage Foundation.
- Steiner, Philippe. 1992. "Le fait social économique chez Durkheim." *Revue française de sociologie* 33: 641-66.
- Stigler, George J. 1961. "The Economics of Information." *Journal of Political Economy* 69: 213-25.
- \_\_\_\_\_. 1968. "Competition." Pp. 181-86 in vol. 3 of *International Encyclopedia of the Social Sciences*, edited by D. L. Sills. N.Y.: Macmillan.
- \_\_\_\_\_. 1984. "Economics – The Imperial Science?" *Scandinavian Journal of Economics* 86: 301-13.
- Stinchcombe, Arthur. 1959. "Bureaucratic and Craft Administration of Production." *Administrative Science Quarterly* 4: 168-87.
- \_\_\_\_\_. 1975. "Merton's Theory of Social Structure." Pp. 11-33 in *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert K. Merton*, edited by L. A. Coser. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich.
- \_\_\_\_\_. 1983. *Economic Sociology*. N.Y.: Academic Press.
- \_\_\_\_\_. 1985. "Contracts as Hierarchical Documents." Pp. 121-71 in *Organization Theory and Project Management*, edited by A. Stinchcombe and C. Heimer. Oslo: Norwegian University Press.
- \_\_\_\_\_. 1986. "Rationality and Social Structure." Pp. 1-29 in *Stratification and Organization: Selected Papers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 1986. "Economic Sociology: Past and Present." *Current Sociology* 35 (1): 1-221.
- Swedberg, Richard. 1990. *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_. 1991a. "Major Traditions of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology* 17: 251-76.
- \_\_\_\_\_. 1991b. *Schumpeter – A Biography*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_, ed. 1993. *Explorations in Economic Sociology*. N.Y.: Russell Sage Foundation.
- Tenbruck, Friedrich. 1959. "Die Genesis der Methodologie Max Webers." *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 11: 573-630.
- Tullock, Gordon, and Richard McKenzie. 1975. *The New World of Economics: Explorations into the Human Experience*. Homewood, IL: Richard D. Irwin.
- Udén, Lars. 1987. "Methodological Individualism— A Critical Appraisal." Uppsala University, unpublished Ph.D. dissertation.
- \_\_\_\_\_. 1991. "The Limits of Economic Imperialism." Pp. 239-80 in *Interfaces in Economic and Social Analysis*, edited by U. Himmelstrand. L.: Routledge.
- Veblen, Thorstein. [1899] 1953. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. Introduction by C. Wright Mills. N.Y.: New American Library.

- \_\_\_\_\_. [1915] 1966. *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. Introduction by Joseph Dorfman. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- \_\_\_\_\_. 1948. *The Essential Veblen*. Edited by Max Lerner. N.Y.: Viking Press.
- Weber, Max. [1895] 1980. "The National State and Economic Policy (Freiburg Address)." *Economy & Society* 9:428-49.
- \_\_\_\_\_. [1896] 1976. "The Social Causes of the Decline of Ancient Civilization." Pp. 387-412 in *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*. Translated by R. I. Frank. L.: Verso.
- \_\_\_\_\_. [1898] 1990. *Grundriss zu den Vorlesungen über allgemeine ("theoretische") Nationalökonomie*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- \_\_\_\_\_. [1904] 1949. "'Objectivity' in Social Science and Social Policy." Pp. 49-112 in *The Methodology of the Social Sciences*. Translated by Edward Shils. N.Y.: The Free Press.
- \_\_\_\_\_. [1904-5] 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Translated by Talcott Parsons. N.Y.: Charles Scribner's Sons.
- \_\_\_\_\_. 1914. "Vorwort." Pp. vii-ix in vol. 1 of *Grundriss der Sozialökonomik*, edited by Karl Bücher, Joseph Schumpeter, and Friedrich von Wieser Tübingen: J. C. B. Mohr.
- \_\_\_\_\_. [1915a] 1946. "The Social Psychology of the World Religions." Pp. 267-301 in *From Max Weber: Essays in Sociology*, edited and translated by H. H. Gerth and C. Wright Mills. N.Y.: Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_. [1915b] 1946. "Religious Rejections of the World and Their Directions." Pp. 323-59 in *From Max Weber: Essays in Sociology*, edited and translated by H. H. Gerth and C. Wright Mills. N.Y.: Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_. [1915] 1951. *The Religion of China: Confucianism and Taoism*. Translated by Hans H. Gerth. Glencoe, IL: The Free Press.
- \_\_\_\_\_. [1916-17] 1958. *The Religion of India: The Sociology of Hinduism and Buddhism*. Translated by Hans H. Gerth and Don Martindale. Glencoe, IL: The Free Press.
- \_\_\_\_\_. [1917-20] 1952. *Ancient Judaism*. Translated by Hans H. Gerth and Don Martindale. Glencoe, IL: The Free Press.
- \_\_\_\_\_. [1922] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Edited by Guenther Roth and Claus Wittich. Translated by Ephraim Fischhoff et al. 2 vols. Berkeley: University of California Press.
- \_\_\_\_\_. [1923] 1981. *General Economic History*. Translated by Frank Knight. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- \_\_\_\_\_. [1924] 1984. *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?", *American Journal of Sociology* 87: 514-47.
- Whyte, William Foote, et al. 1955. *Money and Motivation: On Analyses of Incentives in Industry*. N.Y.: Harper & Row.
- Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: The Free Press.
- Winkelmann, Johannes. 1986. *Max Webers hinterlassenes Hauptwerk*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Winter, Sidney. 1987. "Comments on Arrow and on Lucas." Pp. 243-50 in *Rational Choice: The Contrast between Economics and Psychology*, edited by R. M. Hogarth and M.W. Reder. Chicago: University of Chicago Press.
- Zaslavskaja, Tatiana. [1984] 1989. "The Subject of Economic Sociology." Pp. 20-37 in Tatiana Zaslavskaja, *A Voice of Reform*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.

- Zelizer, Viviana. 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- \_\_\_\_\_. 1987. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. N.Y.: Basic Books.
- \_\_\_\_\_. 1989a. "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda." *Social Forces* 3:614-34.
- \_\_\_\_\_. 1989b. "The Social Meaning of Money." *American Journal of Sociology* 95: 342-77.
- Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio, eds. 1990. *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

**ПРОЦЕССЫ НАКАПЛИВАНИЯ ПРЕИМУЩЕСТВ И УГЛУБЛЕНИЯ  
ДЕПРИВАЦИИ: К ПОСТАНОВКЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПРОБЛЕМЫ<sup>1</sup>**

**Балабанова Евгения Сергеевна**

**Балабанов Антон Сергеевич**

Нижегородский государственный университет

E-mail: [baes@fup.unn.ru](mailto:baes@fup.unn.ru)

Радикальные экономические реформы последнего десятилетия привели к интенсивному социальному и экономическому расслоению населения России. Приводятся данные о том, что квинтильный коэффициент дифференциации доходов возрос с 2,5–3 раз в конце 1980-х гг. до 7–9 раз в 2001 г.<sup>2</sup>, децильный коэффициент в феврале 2003 года равнялся 14<sup>3</sup>. Есть основания говорить о происходящей социальной поляризации населения, т.е. направленности социальной и экономической мобильности к полюсам социальной структуры. Последствия этих процессов видны уже сейчас – формирование взаимоисключающих интересов «верхов» и «низов», «геттоизация» больших групп населения на низших уровнях социальной иерархии без перспектив улучшения их положения.

Социальная поляризация в значительной степени обусловлена кумулятивным характером социальных процессов. Суть их заключается в известном библейском изречении – «законе Матфея» – *«кто имеет, тому дано будет и приумножится, а кто не имеет, у того отнимется и то, что имеет»* [Мф. 13: 12]. Иными словами, представители разных социальных страт имеют неодинаковые возможности для вертикальной социальной мобильности. Наиболее вероятно закрепление высокого статуса или его дальнейшее повышение высокоресурсными группами (процесс «накапливания преимуществ»), представители же низкоресурсных групп в условиях конкурентного общества оказываются исключенными от важнейших источников улучшения своего положения, и поэтому они – главные кандидаты на «углубление депривации», или накапливание неблагоприятных социальных обстоятельств [accumulating of social disadvantages].

Есть основания утверждать, что Россия находится в самом начале стихийного процесса накапливания преимуществ / углубления депривации в масштабах общества в целом. В СССР социальное и экономическое неравенство носило «искусственный» характер, было производным от немонетарной распределительной системы, в которой одними из важнейших факторов социальной мобильности были «блат» и идеологическая лояльность. В России 1990-х гг. процессы радикальной либерализации экономики и заметное ослабление редистрибутивной функции государства привели к стихийному восстановлению «биологической справедливости» в пределах одного поколения, характерной для периодов революционных потрясений, когда наиболее активные и деятельные представители «низов» получают уникальные возможности для восходящей социальной мобильности, а многие

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Московского общественного научного фонда. Грант № 096 социология/грант-98.

<sup>2</sup> Заславская Т.И. Социоструктурный аспект трансформации российского общества // Социологические исследования, 2001. № 8. С. 9.

<sup>3</sup> Новости «РосБизнесКонсалтинг». 2003. 19 февраля. <http://top.rbc.ru/index1.shtml>

представители средних и высших слоев оказываются нежизнеспособными в новых условиях. Не случайно исследователи сходятся во мнении, что положение индивидов в социальной структуре России в 1990-е гг. как никогда раньше определялось их индивидуально-личностными качествами<sup>4</sup>.

В настоящее же время Россия подходит к новому этапу развития своей социальной структуры<sup>5</sup>, который можно обозначить как «*институционализация неравенства*», или, в терминологии П. Штомпки, кристаллизация структур интересов, возникновение прочной иерархии привилегий и лишений в отношении доступа к желаемым благам и ценностям, таким, как богатство, власть, престиж<sup>6</sup>. Это закрепление неравных стартовых позиций для новых поколений, передача раз достигнутого высокого социального статуса детям, инвестирование в них социального и экономического семейного «капитала» и, напротив, исключение «проигравших» и их потомков от важнейших экономических, политических и культурных ресурсов общества, блокирующее им возможности восходящей мобильности.

**Возможность разработки теоретической модели процессов накопления преимуществ / углубления депривации.** Давнюю традицию в построении различных схем воспроизводства богатства и бедности имеют макроэкономические теории. Например, теории «порочных кругов нищеты», зародившиеся в западных экономических школах в 40-х годах XX в., объясняют воспроизводство неблагоприятных обстоятельств различных обществ через замкнутые циклы в развитии, в процессе которых общество проходит через ряд состояний, в итоге возвращаясь к исходному<sup>7</sup>.

В социологии указанная проблема нашла отражение в работах К. Маркса (тезис о прогрессирующей поляризации общества и пауперизации пролетариата); М. Вебера в его понятии неравных «жизненных шансов»<sup>8</sup>; в неоеволюционистских теориях стратификации<sup>9</sup>. Анализ повторяющегося характера социальных процессов представлен в теории структуризации Э. Гидденса, рассматривающей воздействие каузальных витков, в которых ряд неумышленных следствий действий обратно связывается и так снова и снова устанавливает исходную ситуацию<sup>10</sup>. Эта концепция была использована, в частности, для изучения стратегий поведения аграрных предприятий в современной России<sup>11</sup>. Авторы, занимающиеся проблемами «андекласса» – устойчивого самовоспроизводящегося низшего слоя социальной

---

<sup>4</sup> См., например: Тихонова Н.Е. На пути к новой стратификации российского общества // *Общественные науки и современность*. 1998. № 3; Корель Л.В. Социология адаптаций: этюды апологии. Новосибирск, 1997. С. 12–13.

<sup>5</sup> См.: Заславская Т.И. Указ. соч. С. 9; Можно ли понять Россию? // *Социологические исследования*. 2002. № 4. С. 135.

<sup>6</sup> Штомпка П. Понятие социальной структуры: попытка обобщения // *Социологические исследования*. 2001. № 9. С. 11–12.

<sup>7</sup> Нуреев Р.М. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики // *Вопросы экономики*. 2000. № 4.

<sup>8</sup> См.: Култыгин В.П. Исследования социальной структуры в переходных обществах (Историко-методологический обзор) // *Социологические исследования*. 2002. № 4. С. 129.

<sup>9</sup> Lenski, G.E. *Power and Privilege*. N.Y.: MC Graw-Hill, 1966.

<sup>10</sup> Giddens, A. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*. Houndmills a.o. 1979. P. 78–79.

<sup>11</sup> Лундер П. Репродукционные круги богатства и бедности в сельских сообществах России // *Социологические исследования*. 2002. № 1.

структуры – особое внимание уделяют изучению структурных факторов, «запирающих» людей на социальном дне<sup>12</sup>.

В настоящее время кумулятивному характеру социальных процессов большое внимание уделяется в получившей признание в западноевропейской социологии концепции социального исключения<sup>13</sup>. В отличие от сформировавшейся в предшествующие десятилетия традиции изучения бедности как статичного явления (недостаточного уровня потребления), новая концепция акцентирует внимание на динамических аспектах неравенства («процесс исключения»)<sup>14</sup>. Она вводит понятие «множественности социальных проблем» – накапливания, подобно снежному кому, взаимопорождающих негативных жизненных обстоятельств, – исключенности от ресурсов занятости, проблем со здоровьем, психических нарушений, кризиса идентичности, разрыва социальных связей, «социальной дисквалификации», исключенности от «нормальной деятельности» общества, ограничения прав, индивидуальных свобод, возможностей получения услуг в области социального обеспечения, неучастия в политической жизни<sup>15</sup>. Работы этих авторов показывают ограниченность «финансового», статического подхода к изучению бедности, необходимость использования неэкономических индикаторов, анализа ее в терминах «накапливания неблагоприятных обстоятельств».

В отличие от большинства теоретических концепций, концепция социального исключения активно ориентирована на практическую деятельность в сфере социальной политики. Она способствовала пониманию того, что старые методы борьбы с бедностью в виде социальных трансфертов в лучшем случае позволяют поднять уровень потребления низших слоев, но не повышают «жизненные шансы» последних, фактически консервируя их депривированное положение и зависимый от государства экономический статус. Отмечается также, что рост национального благосостояния сам по себе не решает проблемы накапливания

---

<sup>12</sup> Field, F. *Losing Out: The Emergence of Britain's Underclass*. Oxford: Basil Blackwell, 1989.

<sup>13</sup> Kronauer, M. Social Exclusion and Underclass – New Concepts for the Analysis of Poverty, in: Andreß, H.J. (ed.) *Empirical Poverty Research in Comparative Perspective*. Aldershot: Ashgate, 1998; Room, G.J. Social Exclusion, Solidarity and the Challenge of Globalisation, *International Journal of Social Welfare* (2000). Vol. 8. P. 166–174; Paugam, S. The Spiral of Precariousness: A Multidimensional Approach to the Process of Social Disqualification in France, in: Room, G. (ed.) *Beyond the Threshold: The Measurement and Analysis of Social Exclusion*. Bristol: Policy Press, 1996; Burchardt, T., J. Le Grand, D. Piachaud, Social Exclusion in Britain 1991–1995, *Social Policy & Administration* (September 1999). Vol. 33. No. 3.

<sup>14</sup> Абрахамсон П. Социальная эксклюзия и бедность // *Общественные науки и современность*. 2001. № 2. С. 158–166; Berghman, J. 'Social Exclusion in Europe: Policy Context and Analytical Framework, in: Room, G. (ed.) *Beyond the Threshold*. Bristol: The Polity Press, 1995.

<sup>15</sup> Paugam, S. Poverty and Social Disqualification: a Comparative Analysis of Cumulative Social Disadvantage in Europe, *Journal of European Social Policy* (1996). Vol. 6. No. 4. P. 288–298; Martin, C. French Review Article: The Debate in France over “Social Exclusion, *Social Policy & Administration* (December 1996). Vol. 30. No. 4; Lee, P., A. Murie, A. Marsh, and M. Riseborough. *The Price of Social Exclusion*, L.: National Federation of Housing Associations, 1995; Wilson, W.J. *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*, N.Y.: Alfred A. Knopf, 1996; Korpi, T. Accumulating Disadvantage. Longitudinal Analyses of Unemployment and Physical Health in Representative Samples of the Swedish Population, *European Sociological Review* (2001). Vol. 17; Rutter, M., and N. Madge. *Cycles of Disadvantage: A Review of Research*. L.: Heinemann, 1976; Погам С. Исключение: социальная инструментализация и результаты исследования // *Журнал социологии и социальной антропологии*. 1999. Т. 2.



неблагоприятных жизненных обстоятельств. К нему ведут не столько низкие доходы как таковые, сколько неравенство в доходах<sup>16</sup>.

В последнее десятилетие к концепции социального исключения обратились и отечественные исследователи. Наиболее известны работы Ф.М. Бородкина<sup>17</sup>, а также результаты исследования исключений сельского населения<sup>18</sup>. Стратегиям домохозяйств по совладанию с социальным исключением было посвящено исследование М. Локшина и Р. Емцова<sup>19</sup>. Отечественная литература по проблемам бедности стала также оперировать понятием кумулятивного характера социальных процессов<sup>20</sup>.

### **Возможности эмпирического изучения кумулятивных социальных процессов**

Выработка строгих статистических моделей, позволяющих не только описать процесс накопления преимуществ / углубления депривации, но, например, измерить степень выраженности, вес тех или иных факторов, способствующих или препятствующих поляризации – трудная задача, которая до сих пор не получила удовлетворительного решения. В имеющихся публикациях мы находим такие интегральные индикаторы этого процесса, как ухудшение ситуации в течение определенного промежутка времени; межпоколенные преемственности депривации<sup>21</sup>; сохранение неблагоприятных жизненных обстоятельств в рамках одного жизненного цикла; продолжительность периодов экономической зависимости от государства; доступ к образованию<sup>22</sup>.

Также важно изучение взаимосвязи различных составляющих включенности или исключенности индивида. Так, в работе Т. Корпи на основе данных лонгитюдного исследования доказывается существование опосредованной связи между статусом занятости и физическим здоровьем индивида, причем состояние здоровья может являться как фактором, влияющим на занятость, так и ее следствием<sup>23</sup>. Сходная методика излагается в статье С. Лукаса, который изучает влияние переменных социального окружения индивида на достигаемый уровень образования и статусную позицию в обществе<sup>24</sup>. Маргинализация

---

<sup>16</sup> Rutter, M., and N. Madge. Op. cit. P. 327.

<sup>17</sup> Бородкин Ф.М. Социальные эксклюзии // Социологический журнал. 2000. № 3–4.

<sup>18</sup> Калугина З.И. Трансформация аграрного сектора России: проблемы эффективности и адаптации населения // Мир России. № 3. 2000; Чернина Н.В. Эксклюзия сельского населения: опыт социологического исследования // Сибирская деревня в период трансформации социально-экономических отношений / Под ред. З.И. Калугиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1996. С. 80–96.

<sup>19</sup> Lokshin, M., Yemtsov, R., Household Strategies for Coping with Poverty and Social Exclusion in Post-Crisis Russia / Всемирный банк: <http://info.worldbank.org/etools/docs/pm2-lokshin.pdf>

<sup>20</sup> Бойков В.Э. Россия: десять лет реформирования // Социологические исследования. 2001. № 7. С. 35.

<sup>21</sup> Rutter, M., and N. Madge. Op. cit.

<sup>22</sup> Field, F. Op. cit.

<sup>23</sup> Korpi, T. Op. cit.

<sup>24</sup> Lucas, S.R. 'Effectively Maintained Inequality: Education Transitions, Track Mobility, and Social Background Effects', *American Journal of Sociology* (2001). Vol. 106. No. 6.

индивида через взаимодействие таких факторов, как детская нищета, низкий уровень образования, незанятость, является объектом рассмотрения Б. Нолена и К. Велена<sup>25</sup>.

Основная сложность исследований такого рода заключается в необходимости учесть динамику процессов углубления неравенства, в то время как подавляющее большинство исследований социальной структуры ориентировано на «статическую», фиксацию тех или иных социальных групп, являющихся результатом уже сложившегося неравенства. Скажем о двух типах данных, потенциально позволяющих справиться с этой задачей. Первый – данные разовых (целевых) исследований, которые хотя и фиксируют современное состояние индивида по ряду параметров, в то же время содержат сведения о ранних его состояниях: социальном происхождении, профессии родителей, местности, где учился, учебных заведениях, которые окончил. В этом случае исследователь сопоставляет прошлые и настоящее состояния респондента. Поставщиком данных второго типа являются лонгитюдные, или панельные исследования, основанные на периодических наблюдениях одних и тех же индивидов. Здесь, при сохранении возможностей сопоставления начального и конечного состояний, исследователь может наблюдать последовательность смены состояний респондентов, в отдельных случаях – повысить устойчивость оценок параметров моделей за счет наличия повторных наблюдений, а также – вводить более сложные модели, в которых оцениваются не только существующие эффекты воздействия факторов, но и изменение силы этих воздействий во времени.

Как правило, экспериментальные западные исследования по накапливаемым социальным преимуществам опираются на масштабные, репрезентативные по стране (или изучаемому региону) базы опросов. Основные параметры полученных выборок соответствуют данным государственной статистики. Среди обширного накопленного эмпирического материала исследователь может рассчитывать найти материал по своей специфике. Часто доступны уникальные лонгитюдные данные более чем за 30-летний период (например, исследование динамики доходов населения, проводимое университетом Мичигана<sup>26</sup>). Отечественные лонгитюдные базы данных открытого доступа только начинают формироваться (но уже сейчас есть результаты шести сопоставимых панелей Российского мониторинга экономики и здоровья, охватывающих период с 1994 по 2001 г.<sup>27</sup>).

Анализ зарубежных публикаций позволяет говорить о сформировавшейся методологии статистических исследований процессов накопления преимуществ. Предварительное изучение наличия взаимосвязей между парами переменных (занятость и состояние здоровья, образование и удовлетворенность финансовым положением и т.д.) проводится с помощью традиционных инструментов описательной статистики: линейных и ранговых корреляций для количественных и ординальных признаков и построений таблиц сопряженности (кросстабуляций) номинальных признаков. При необходимости все эти инструменты позволяют сделать проверки на статистическую значимость обнаруженных взаимосвязей. Если теория предполагает существование зависимостей в наборе переменных, продуктивной становится статистическая оценка влияния отдельных факторов и их взаимодействий на зависимую переменную посредством *регрессионных моделей*. *Множественная линейная регрессия применима*, если зависимая переменная является *числовой*. Так, например, в работе С. Шимана для изучения одного из показателей социальной включенности – ощущения

---

<sup>25</sup> Nolan, B., Whelan, C. T. *Loading the Dice? A Study of Cumulative Disadvantage*. Dublin: Oak Tree Press, 1999.

<sup>26</sup> Сайт исследования PSID (Panel Study of Income Dynamics) также содержит перечень масштабных лонгитюдных исследований, проводимых в разных странах: (<http://www.isr.umich.edu/src/psid/panelstudies.html>)

<sup>27</sup> <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms/home.html>

способности влиять на происходящее (sense of control) – был построен индекс самочувствия, который затем был введен в модель линейной регрессии в качестве отклика<sup>28</sup>.

Среди независимых переменных (предикторов модели) наиболее часто можно встретить пол, возраст, расу (в работах американских исследователей), образование, семейное положение. Остальные предикторы определяются спецификой исследования. В случае, если требуется оценить *вероятность* (или *шансы* индивида) оказаться в том или ином состоянии под воздействием набора факторов, используются *логлинейные* модификации регрессии, в частности – *пробит* и *логит* модели. Примеры построения логлинейных моделей процессов накопления преимуществ можно найти в работах К. Макклеланд, Р. Лэйта и К. Велана, С. Лукаса<sup>29</sup>.

Лонгитюдные исследования неизбежно связаны с отсевом индивидов от наблюдения к наблюдению и к появлению новых участников панели (в терминах анализа выживаемости – *цензурированию* наблюдений). Так, если сравнивать продолжительность периодов безработицы у двух групп индивидов, регулярно замеряя их состояние, некоторые индивиды могут исчезнуть из поля зрения исследователя еще до перехода в состояние занятости. Стандартные параметрические критерии (например, t-критерий сравнения средних двух совокупностей) предполагают полное исключение из анализа отсеившихся до окончания серии наблюдений респондентов. Модель *регрессии Кокса*, широко распространенная в био- и медицинской статистике, производит оценку функции риска перехода наблюдаемого в другое состояние при условии, что к очередному моменту наблюдения он сохранил свое первоначальное состояние. При этом в оценке участвуют и цензурированные наблюдения, что позволяет уменьшить потери информации из-за отсева респондентов. Регрессия Кокса используется в исследовании Т. Корпи при оценке детерминант риска перехода в состояние безработицы для занятых и «риска» перехода в состояние занятости для безработных<sup>30</sup>.

Поскольку число факторов, отобранных исследователем как потенциально влияющих на зависимую переменную, обычно велико, встает проблема поиска наиболее простой регрессионной модели, обеспечивающей приемлемый уровень детерминации. Здесь на помощь приходят специальные инструменты поиска простых моделей, реализованные в статистических программных пакетах, которые производят оценку главных эффектов, двойных взаимодействий и взаимодействий высших порядков, проверку их значимости и отсеивание статистически незначимых элементов модели.

Помимо статистических, продуктивны также качественные методы изучения процесса аккумуляции неблагоприятных жизненных обстоятельств (либо выхода из этого порочного круга) путем углубленных интервью и анализа биографий, поскольку известно, что важным фактором этого процесса являются модели социализации и специфика жизненного опыта. Традиционно использование качественных методов в ходе выдвижения гипотез, которые предполагается представить к статистической проверке.

---

<sup>28</sup> Schieman, S. Age, Education, and the Sense of Control, *Research of Aging* (March 2001). Vol. 23. No. 2. P. 153–178.

<sup>29</sup> McClelland, K. Cumulative Disadvantage Among the Highly Ambitious, *Sociology of Education* (April 1990). Vol. 63. No. 2. P. 102–121; Lucas, S.R. Effectively Maintained Inequality: Education Transitions, Track Mobility, and Social Background Effects, *American Journal of Sociology* (2001). Vol. 106. No. 6.; Layte, R., and C.T. Whelan. Cumulative Disadvantage or Individualisation? A Comparative Analysis of Poverty Risk and Incidence / <http://www.ucd.ie/~sai/whelanplenary.PDF>

<sup>30</sup> Korpi, T. Op. cit.

## Факторы прогрессирующего неравенства

Анализ отечественных и зарубежных публикаций позволяет дать качественную характеристику процессов накопления преимуществ / углубления депривации в разных сферах жизни общества и на разных уровнях социальной реальности, а также их причин.

*Процессы глобализации: структура национальных экономик.* Самый масштабный уровень воспроизводства и углубления неравенства связан с тенденцией к образованию всемирной инвестиционной среды и интеграции национальных рынков капиталов, известной как «глобализация». Следствием ее становится обострение межстрановой конкуренции и, в итоге, накопление преимуществ странами «золотого миллиарда» и углубление отставания стран Третьего мира. Происходит исключение бедных стран от инвестиционных ресурсов, которые могут позволить им когда-либо догнать западный мир. Это доступ к информации, образованию, технологиям, товарам культурного содержания в условиях постиндустриального общества, когда именно интеллектуальный капитал индивида (или нации в целом) определяет уровень жизни. Так, приводятся данные, что население богатых стран составляет 93% пользователей интернета, бедных – всего 0,2%, а 72% мировых иностранных инвестиций в настоящее время приходится на капиталовложения США, Европейского сообщества и Японии друг в друга<sup>31</sup>. Структура экономики бедных стран, ориентированных на индустриальное производство и экспорт сырья, становится «ловушкой»: увеличение уровня потребления в них возможно лишь за счет сверхэксплуатации природных и человеческих ресурсов, что в конечном счете ведет к их истощению. Напротив, богатые постиндустриальные страны, которые обладают таким безграничным ресурсом, как информация и знания, и производят их, непрерывно увеличивают свой экономический и интеллектуальный капитал и тем самым укрепляют фундамент своего будущего благополучия<sup>32</sup>.

*Характер использования экономических ресурсов.* Большое количество исследований посвящены сегодня анализу ресурсов, которыми обладают экономические акторы. Однако объяснение механизма порождения асимметрии доходов предполагает не только фиксацию обладания теми или иными ресурсами, но и выявление характера их использования.

Так, данные исследований домохозяйств как на Западе, так и в России показывают, что фактором укрепления экономического благополучия более обеспеченных домохозяйств и дальнейшего ухудшения ситуации более бедных является сама структура домашних расходов, а именно, преобладание у обеспеченных семей доли «стратегических», направленных на укрепление экономического и человеческого капитала семьи (инвестиции в образование, покупка недвижимости, сбережения), у бедных – текущих расходов, направленных на выживание (питание, покупка товаров для текущего потребления)<sup>33</sup>.

Помимо материальных расходов бедных и богатых домохозяйств, фактором, обуславливающим их поляризацию, является также объем временных расходов на домашний труд. В бедных семьях, где ограничены возможности пользования платными услугами,

---

<sup>31</sup> Ракитянский Н.М. Россия и вызовы глобализации // Социологические исследования. 2002. № 4. С. 61–62.

<sup>32</sup> Toffler, A. *The Third Wave*. Toronto, etc.: Bantam Books, 1987; Toffler, A. *Power shift, Wealth and Violence at the Edge the 21st Century*. N.Y.: Basic Books, 1990; Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 23; Иноземцев В.Л. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество (К проблеме социальных тенденций XXI века) // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 149–150; Ракитянский Н.М. Указ. соч.

<sup>33</sup> Робертс Б. Неформальная экономика и семейные стратегии // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Интерцентр, 1999. С. 323.

наблюдаются самые высокие трудозатраты на домашний труд (у мужчин – 30 часов в неделю, у женщин – 53), у обеспеченных, соответственно, – 20 и 41 час в неделю<sup>34</sup>. Соответственно, у последних значительно больше возможностей эффективно перераспределять свое время в пользу оплачиваемой занятости, образования, досуга, т.е. на максимизацию дохода и наращивание своего семейного капитала.

Кроме того, зарубежные исследования показывают, что высокая имущественная обеспеченность сама по себе определяет будущее благополучие состоятельных семей<sup>35</sup>. В частности, наличие жилья в собственности – это средство сбережений, которое может быть передано следующим поколениям; под залог жилья можно получить капитал. Для бедных же семей, вынужденных арендовать жилье, последнее не является активом или капиталом, поэтому расходы на его содержание принимают «затратный», а не «инвестиционный», характер. Плохие жилищные условия малообеспеченных – это не только вопрос дискомфорта или непрестижности, но часто, в случае плохих санитарных условий, скученности, они оказывают долгосрочный негативный эффект на здоровье людей, понижая тем самым их человеческий капитал<sup>36</sup>.

*Человеческий капитал: неравный доступ к образованию.* Согласно теории человеческого капитала, экономическое неравенство является отражением неравных инвестиций в формальное и профессиональное образование<sup>37</sup>. Основным фактором роста материального неравенства большинство исследователей признают различия в образовательном и интеллектуальном потенциале граждан западных стран<sup>38</sup>. Образовательные учреждения распоряжаются культурным капиталом (в терминологии П. Бурдьё), ранжируют его неравное распределение и таким образом участвуют в производстве социального порядка.

Образование как фактор социальной дифференциации рассматривалось многими представителями социальной теории. Противоречивые функции образования – передавать статус от поколения к поколению и в то же время изменять его – были отмечены П. Сорокиным; связь системы образования с борьбой различных статусных групп за овладение богатством, властью и престижем через механизмы поддержки «своих» и создание препятствий для «посторонних» – Р. Коллинзом; проблема упрочения классового неравенства в школе рассматривается неомарксистами<sup>39</sup>.

В современной французской социологии социальная мобильность и неравенство возможностей рассматриваются через неравные возможности получения образования для выходцев из разных социальных слоев и образовательные траектории индивидов<sup>40</sup>. В частности, П. Бурдьё отмечал, что скрытое назначение школы – это легитимация

<sup>34</sup> Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 98.

<sup>35</sup> Rutter, M., and N. Madge. Op. cit. P. 66–67; Pahl, R., *Divisions of Labour*. Oxford: Basil Blackwell, 1984.

<sup>36</sup> Rutter, M., and N. Madge. Op. cit. P. 70.

<sup>37</sup> Becker, G.S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. 3<sup>rd</sup> ed. Chicago: University of Chicago Press, 1993; Mincer, J. *Schooling, Experience and Earnings*. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1974.

<sup>38</sup> Иноземцев В.Л. Указ. соч.

<sup>39</sup> См.: Смелзер Н. Социология. М.: Феникс, 1994. С. 433–434; Сорокина Н.Д. Проблема взаимосвязи образования и социальной дифференциации в зарубежной социологии // Вестник МГУ. Сер. 18. Социология и политология. 2001. № 2.

<sup>40</sup> Иршорн М. Акционизм // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. С. 46; Деруэ Ж.-Л. Социология образования: в поисках общества // Там же. С. 183.

«наследников» и стремление убедить остальных в том, что они исключены законно. По данным исследований, у детей из низших слоев более короткий период обучения, и большинство из них ограничиваются достижением социального статуса родителей<sup>41</sup>. Это объясняется слишком большими издержками на получение образования пропорционально к семейным доходам и большим риском инвестиций в образование, которое является условием необходимым, но недостаточным для занятия высоких социальных позиций<sup>42</sup>.

Кумулятивный характер неравенства в системе образования проявляется в самом процессе обучения. Отмечается, что в Англии вступительные экзамены в начальные школы лучше выдерживают дети из городского среднего класса; к 11 годам дети из беднейших и неполных домохозяйств уже отстают примерно на 3,5 года по успеваемости от «обычных» детей; в дальнейшем рынок труда еще более усиливает это изначальное неравенство. Британский исследователь утверждает, что дело здесь – вовсе не в уровне способностей, но в комплексном взаимодействии неблагоприятных обстоятельств развития депривированных детей<sup>43</sup>.

Исследования в постсоциалистических странах также показывают, что степень открытости социальных структур в значительной мере обусловлена образовательной мобильностью. Так, в Польше вместе с углублением экономического неравенства появляется фактор «добавляющая сила социального происхождения» – закрывается доступ к образованию представителей рабочего класса, в то время как шансы получить высшее образование у выходцев из интеллигенции значительно возросли<sup>44</sup>.

Среди отечественных исследователей проблема социальной селекции в системе образования, возможности трансмиссии высокого статуса и восходящей социальной мобильности рассматривается в работах Д.Л. Константиновского<sup>45</sup>, Ф.Э. Шереги<sup>46</sup>. Отмечается сужение как социальной базы, так и территориального ареала пополнения студенчества: уже в середине 1990-х гг. в составе студенчества возрос удельный вес детей из высокоресурсных групп – предпринимателей, интеллигенции и служащих, и, соответственно, снизилась доля детей работников физического труда. На примере наиболее престижных специальностей хорошо видны процессы селекции социальных групп, способных инвестировать в образование детей<sup>47</sup>.

Результаты образовательного неравенства акцентируются в литературе, посвященной проблемам основанного на знаниях и доступе к информации постиндустриального общества,

---

<sup>41</sup> Иршорн М. Указ. соч. С. 46.

<sup>42</sup> Деруэ Ж.-Л. Указ. соч. С. 183.

<sup>43</sup> Field, F. Op. cit. P. 42–49.

<sup>44</sup> Доманьский Х. Появление в Польше меритократии // Социологические исследования. 2002. № 6. С. 36.

<sup>45</sup> Константиновский Д.Л. Динамика неравенства. Российская молодежь в меняющемся обществе: ориентации и пути в сфере образования (от 1960-х годов к 2000-му). М.: Эдиториал УРСС, 1999.

<sup>46</sup> Шереги Ф.Э., Харчева В.Г., Сериков В.В. Социология образования: прикладной аспект. М.: Юристъ, 1997.

<sup>47</sup> Крухмалева О.В. Современные тенденции в получении образовательных услуг // Социологические исследования. 2001. № 9; Бойко Л.И. Трансформация функций высшего образования и социальные позиции студенчества // Социологические исследования. 2002. № 3.

где знание становится основным элементом общественного богатства<sup>48</sup>. Отмечается, что в информационном обществе происходит распадение социума на класс интеллектуалов, имеющих главной целью совершенствование собственных способностей, получающих высокие доходы в качестве попутного результата своей деятельности и способных создавать готовую продукцию фактически без применения труда других людей, и «отчужденный класс», не обладающий ни доступом к информации, ни способностью ею воспользоваться. Интеллектуальное расслоение постепенно становится основой всякого иного социального неравенства, а проблема усугубляется тем, что знание является наименее демократичным ресурсом: в отличие от собственности и денежного капитала, оно неотделимо от своего носителя, его нельзя отнять, национализировать, перераспределить в пользу нуждающихся, и, следовательно, наследственная принадлежность к нынешнему «низшему классу» гораздо более жестка, чем принадлежность к индустриальному пролетариату<sup>49</sup>.

*Неравенство в профессиональной сфере: неравные вознаграждения.* Характер труда, род профессиональных занятий – одно из важнейших измерений социальной стратификации, обуславливающее, помимо экономического благосостояния, интегральный показатель качества жизни в целом. Классовое неравенство в профессиональной сфере проявляется не только в разном уровне оплаты, но в самом содержании и условиях труда: занятые физическим трудом заменимы; менее свободны в использовании своего рабочего времени, их рабочие места менее надежны, они имеют меньше шансов на карьерное продвижение или перехода на более высокооплачиваемую работу. Структурные изменения на рынке труда в последние два десятилетия также наиболее неблагоприятны для представителей рабочего класса: они характеризуются ростом числа рабочих мест на неполную рабочую неделю, временных и низкооплачиваемых рабочих мест; соответственно, число «хороших» рабочих мест сокращается. Средний же класс характеризуется и более содержательной, и выше оплачиваемой работой, а растущий сектор услуг и производства интеллектуальных продуктов обеспечивает этим специалистам стабильную занятость<sup>50</sup>.

Наиболее глубоко тенденции прогрессирующего неравенства в профессиональной сфере рассмотрены Р. Мертоном в его статьях разных лет «Эффект Матфея в науке»<sup>51</sup>, в которых рассматривался феномен получения неравного вознаграждения именитыми учеными и их малоизвестными коллегами за одинаковый вклад в научное исследование. Мертон объясняет это склонностью научного мира вознаграждать уже известных людей; психологической особенностью читателей замечать в списке авторов публикации имя, с которым они уже знакомы (при неясно обозначенном лидерстве первенство в публикации относят, как правило, к наиболее известному автору). «Эффект Матфея» в науке проявляется и на уровне научных школ: престиж известных ученых притягивает ресурсы, в том числе и

---

<sup>48</sup> Юрлов Ф.Н. Социальные издержки глобализации // Социологические исследования. 2001. № 7; Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе // Социологические исследования. 2000. № 6; *Его же*. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество; *Ракитянский Н.М.* Указ. соч.; *Баранов В.П.* Доктрина Тоффлера-Фукуямы-Хантингтона и реальность мира / Вестник сетевой культуры: [http://www.orlenok.msk.ru/nepogoda/tfh\\_doctrine.html](http://www.orlenok.msk.ru/nepogoda/tfh_doctrine.html)

<sup>49</sup> См.: *Иноземцев В.Л.* «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе. С. 72–76; *Его же*. Классовый аспект бедности в постиндустриальном обществе // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 24–25; *Его же*. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество.

<sup>50</sup> Rutter, M., and N. Madge. Op. cit. P. 140; Field, F. Op. cit.

<sup>51</sup> Merton, R.K. The Matthew Effect in Science, *Science* (January 1968). Vol. 159. No. 3810. P. 56–63; Merton, R.K. The Matthew Effect in Science II: Cumulative Advantage and the Symbolism of Intellectual Property, *Isis* (1988). Vol. 79. P. 606–623.

перспективных молодых ученых, которые войдут в его научную школу. Подобная социальная селекция усиливает концентрацию научных ресурсов и талантов в одних научных центрах и препятствует возникновению новых такого же уровня.

Подобную же проблему в России сегодня рассматривает, например, Г.С. Батыгин в контексте распределения ресурсов финансирования научных исследований<sup>52</sup>. Он выделяет такие факторы «эффекта Матфея» в российской науке, как научные регалии, принадлежность заявителей в конкурсе грантов к «проверенной» (привилегированной) научной школе, а также умение оформлять проект «по всем правилам бюрократической науки». В несколько ином ракурсе – технологической оснащенности научных исследований и коммуникаций и активности участия ученых в международном сотрудничестве – эту проблему рассматривает Е.З. Мирская. «Более активные стали еще активнее, а менее активные стали еще пассивнее, что усиливает дифференциацию [научного] сообщества»<sup>53</sup>. Развитие компьютерных технологий и интернета высвобождает временные ресурсы «продвинутых» ученых и позволяет им работать более эффективно при тех же трудозатратах. На другом полюсе оказываются «немодернизированные», что позволяет некоторым авторам говорить о «принципе небоскреба» как характерной черте новой технологической революции. Этот разрыв увеличивается в связи с необходимостью соответствовать (интеллектуально и материально) ускоряющемуся техническому прогрессу – «нужно очень быстро бежать, чтобы остаться там, где стоишь»<sup>54</sup>.

*Неравенство доступа к ресурсам гражданского общества.* Исследования Т.И. Заславской и М.А. Шабановой<sup>55</sup> дают материал о кумулятивных процессах социального неравенства с точки зрения защиты трудовых прав работников. Занимающие более высокие социальные позиции (например, работодатели) имеют возможности устанавливать правила в соответствии со своими интересами, а значит, упрочивать свои преимущества за счет тех, кто не имеет доступа к властным ресурсам. Например, попадание низкоресурсных работников (не имеющих надежных институционально-правовых противовесов произволу работодателей) в неправовое пространство аналогично попаданию в воронку: чем менее благоприятные позиции занимают они на шкале социальных неравенств, тем чаще нарушаются их трудовые права и тем меньше шансов у них эти права отстоять. Более же «сильные» социальные группы, напротив, чаще включаются во *взаимовыгодные* неправовые взаимодействия друг с другом.

*Государственная социальная политика: характер перераспределения ресурсов.* Постсоветская система социальной защиты, как это ни странно, нередко отделяет от ресурсов государственной поддержки именно наиболее остро нуждающихся. Созданная для выравнивания возможностей, она самим характером своей деятельности часто усиливает

---

<sup>52</sup> Батыгин Г.С. Невидимая граница: грантовая поддержка и реструктурирование научного сообщества в России // *Науковедение*. 2000. № 4; «Эффект Матфея»: накопленное преимущество и распределение статусов в науке // *Ведомости / Тюменский государственный нефтегазовый университет; НИИ прикладной этики*; под ред. В.И. Бакштановского, Н.Н. Карнаухова. Вып. 18. Тюмень, 2001. С. 173–185.

<sup>53</sup> Мирская Е.З. Современные информационно-коммуникационные технологии в российской академической науке // *Курьер образования*. 2002. № 5 (125). <http://courier.com.ru/cour0011/2600.htm>; Мирская Е.З. Российская академическая наука в зеркале социологии. Эмпирические исследования 1994–1999 годов // *Независимая газета*. 2000. 24 мая.

<sup>54</sup> Кагарлицкий Б.Ю. Конец гордыни // *Компьютерра*. 2002. № 3. 27 января.

<sup>55</sup> Заславская Т.И., Шабанова М.А. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // *Социологические исследования*. 2002. № 6.



неравенство: к льготам легче получить доступ тем, кто *имеет ресурсы* (например, ссуды на строительство жилья получают вынужденные мигранты, имеющие достаточный семейный доход; на переобучение, вероятнее всего, будут направлены те имеющие социальные ресурсы безработные, которые добудут справки о возможности своего будущего трудоустройства<sup>56</sup>). Приводятся оценки, что лишь 19% государственной социальной помощи достаются семьям, живущим за чертой бедности, остальная же часть «распыляется» по многочисленным категориям льготников<sup>57</sup>.

Категориальный принцип распределения социальных трансфертов в России сегодня не ругает только ленивый. Однако западный опыт показывает, что и адресный принцип социальной защиты не обеспечивает более высокие жизненные шансы «исключенных». Так, в числе шести сил, которые «запирают» андекласс на социальном дне, называется система пособий, способствующая росту бедности и «ловушек безработицы»<sup>58</sup>. Помощь, основанная на проверке нуждаемости претендентов [means-tested assistance], не стимулирует получателей пособий самостоятельно решать свои проблемы.

*Установки и типы экономического поведения людей.* Кроме «объективных» факторов, влияющих на экономическое благополучие индивидов и домохозяйств, влияние на увеличение разрыва между бедными и богатыми оказывают ценности и мотивации людей в экономической сфере, приводящие, в конечном итоге, к разным моделям социально-экономической адаптации в целом. Исследование ментальных установок и особенностей индивидуального поведения социальных низов было особенно популярно в англо-американской социологии 1960-х гг., в частности, в концепции «культуры бедности» О. Льюиса<sup>59</sup>, где индивидуальные качества бедняков рассматривались как самостоятельный (и главный) фактор их пребывания на социальном дне.

Результаты исследований свидетельствуют о наличии тесной связи между длительным ухудшением условий жизни и существенным снижением у многих людей уровня социальных потребностей, притязаний и активности. В. Бойков<sup>60</sup> называет подобный механизм снижения потребностей механизмом регресса, приводящим к люмпенизации части населения. Он заключается в том, что в процессе снижения уровня жизни вымываются сложные социокультурные потребности, люди живут сегодняшним днем, установка – на выживание. В свою очередь, подобные установки бумерангом возвращаются в хозяйственную практику через сознание и поведение людей. К. Муздыбаев также отмечает, что социальный опыт и навыки преодоления материальных трудностей у бедных неэффективны и ориентированы на выживание, а не на преодоление бедности<sup>61</sup>.

---

<sup>56</sup> Балабанова Е.С. Вынужденные мигранты: стратегии совладания с жизненными трудностями // [Экономическая социология](#). 2000. Т. 1. № 2. 2000; Балабанова Е.С. Типы стратегий совладания с жизненными трудностями / Кто и куда стремится вести Россию? Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001.

<sup>57</sup> Дмитриев М.Э. Социальные реформы в России: итоги и ближайшие перспективы // *Общественные науки и современность*. 1998. № 5. С. 21–22.

<sup>58</sup> Field, F. Op. cit. P. 101.

<sup>59</sup> Lewis, O. The Culture of Poverty, in: Ferman, L. and others (eds.) *Poverty in America*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1965; Lewis, O. *La Vida*. N.Y.: Random House, 1968; Ярошенко С.С. Синдром бедности // *Социологический журнал*. 1994. № 2.

<sup>60</sup> Бойков В.Э. Указ. соч. С. 35.

<sup>61</sup> Муздыбаев К. Переживание бедности как социальной неудачи: атрибуция ответственности, стратегии совладания и индикаторы депривации // *Социологический журнал*. 2001. № 1.

«Неэффективные» культурные установки являются и следствием, и причиной неблагоприятного экономического положения людей. Так, П. Штомпка<sup>62</sup> утверждает, что следы «блоковой культуры», ценности безопасности, равенства, справедливости в наибольшей степени характерны для «проигравших» в ходе реформ, в то время как успешно адаптирующиеся принимают капиталистическую культуру и обращаются к идеям индивидуальной свободы, прагматизма, эффективности. Для последних характерны инновационные экономические стратегии, способствующие накоплению их экономического, человеческого и социального капитала как трамплина для успешной карьеры и подъема уровня жизни. «Пассивные» же экономические стратегии в большей степени характерны для групп работников, находящихся в «проигравших», финансово дефицитных секторах экономики (например, государственных предприятий), а также для работников, имеющих безработных среди членов своей семьи<sup>63</sup>.

*Социализация детей.* «Неправильные» (препятствующие достижению успеха) культурные установки часто формируются уже в процессе социализации детей. В связи с этим важной проблемой является межпоколенная передача депривации в беднейших семьях. По словам Дж. Коулмана<sup>64</sup>, одного лишь человеческого капитала семьи (уровня образования родителей) недостаточно для успешной социализации будущих поколений; доступность для детей человеческого капитала взрослых обусловлена степенью прочности отношений между родителем и ребенком, а также комбинацией таких элементов, как наличие обоих родителей, число детей в семье, ожидания родителей в отношении детей. Существуют статистические подтверждения того, что в стабильных (благополучных) территориальных единицах [communities] вырастают успешные поколения, и наоборот, т.е. передача различных форм преимуществ или депривации не ограничивается лишь влиянием семьи, но помещена в более широкий контекст. Данные зарубежных исследований показывают позитивную связь между плохими жилищными условиями и делинквентностью детей и подростков, их плохой учебной. Это даже породило термины «семьи с множественными проблемами» или «цикл передаваемой депривации»: депривированные в детстве люди становятся родителями следующего поколения депривированных детей<sup>65</sup>.

В российской социологии также встречаются упоминания о том, что в семьях разного уровня благосостояния дети социализируются в разных типах экономической культуры. Например, данные исследования экономической активности старшеклассников (их попыток заниматься коммерческой деятельностью)<sup>66</sup> позволяют предположить, что в России развивается межпоколенная имущественная преемственность – доля подростков, желающих стать богатыми (и предпринимателями для достижения этого реальные шаги), выше среди богатых семей, чем среди выходцев из семей с низким уровнем жизни.

*Разрыв социальных связей.* Социальный капитал – способность аккумулировать ресурсы через членство в носящих долговременный характер социальных сетях, в которых

---

<sup>62</sup> Штомпка П. Культурная травма в посткоммунистическом обществе // Социологические исследования. 2001. № 2.

<sup>63</sup> Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Социальная адаптация рабочих в трансформирующемся обществе: основные положения программы и некоторые результаты исследования // Мир России. 2000. № 4. С. 110.

<sup>64</sup> Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.

<sup>65</sup> Rutter, M., and N. Madge. Op. cit. P. 1, 66–74, 246.

<sup>66</sup> Борисова Л.Г. Подросток в бизнесе: социализация или девиация? // Социологические исследования. 2001. № 9. С. 71.

осуществляется совместное пользование деньгами и воспроизводство ресурсов<sup>67</sup> – оказывает сильнейшее влияние на создание человеческого капитала в последующих поколениях. Социальный капитал обладает способностью генерировать человеческий капитал в контексте социальных обязательств<sup>68</sup>, и людям свойственно тянуться к успешным, счастливым людям, у которых, соответственно, выше возможности привлечения социального капитала. Неблагоприятные же жизненные события (потеря работы, дохода, болезнь), в свою очередь, нередко уменьшают социальный капитал индивидов, уменьшая, соответственно, и их ресурсную базу в целом.

Особенно большое значение распаду социальных связей уделяется в концепции социального исключения. Приводятся данные, что во Франции, Германии, Великобритании, Нидерландах, Дании, Италии, Испании наблюдаются сильные позитивные корреляции между нестабильностью на рынке труда и разрушением брака, особенно у мужчин. Еще в исследованиях П. Лазарсфельда в 1930-е гг. отмечался феномен «ухода в себя» безработных, их социальной изоляции; такие же результаты показали исследования 1990-х гг. Исследователи приходят к выводу, что в странах с самым низким уровнем бедности – Франции, Великобритании и Германии – бедные оказываются в изолированном меньшинстве, и потеря работы почти автоматически ведет к остальным затруднениям, социальному исключению<sup>69</sup>; бедные оказываются отвергнутым меньшинством, а благополучное большинство живет в страхе попасть в их число. Окружающие сторонятся бедных, как заразных больных<sup>70</sup>.

Не последнюю роль в исключении нуждающихся от социальных ресурсов играет стигматизация бедных, бездомных, живущих на государственные пособия<sup>71</sup>. Происходит конструирование бедности как особого – обесцененного – социального статуса<sup>72</sup>. Это явление в меньшей степени характерно для России и в большей – для западной культуры индивидуализма и достижений, в которой бедность считается результатом лени, вредных привычек, низкой мотивации к труду. Однако и в современной России наблюдаются тенденции к тому, что бедные, нуждаясь в помощи, в меньшей степени могут рассчитывать на нее по сравнению с более благополучными социальными группами. Так, отмечается отталкивающий образ бедного в глазах окружающих – плохо одетого, выражающего своим депрессивным стилем поведения пессимизм, беспомощность, низкую самооценку. Часто подобное поведение и установки являются результатом постоянных лишений и повторяющихся неудач в попытках преодолеть бедность («выученной беспомощности»), и, в свою очередь, они способствуют дальнейшему ухудшению положения<sup>73</sup>.

---

<sup>67</sup> Schmidt, L., D. Dohan, J. Wiley, and D. Zabkiewicz. Addiction and Welfare Dependency: Interpreting the Connection, *Social Problems* (2002). Vol. 49. No. 2. P. 224.

<sup>68</sup> Coleman, J.S. Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology* (1988). Vol. 94.

<sup>69</sup> Paugam, S. Poverty and Social Disqualification: a Comparative Analysis of Cumulative Social Disadvantage in Europe, *Journal of European Social Policy* (1996). Vol. 6. No. 4.

<sup>70</sup> Зиновьев А.А. Запад. Феномен западнизма. М.: Центрполиграф, 1995. С. 165.

<sup>71</sup> Rutter, M., N. Madge. Op. cit; Field, F. Op. cit; Martin, C. Op. cit.

<sup>72</sup> Paugam, S. Op. cit.

<sup>73</sup> Муздыбаев К. Указ. соч.

## Факторы и механизмы, препятствующие социальной поляризации

Гораздо меньшее количество публикаций посвящены стихийным и целенаправленным механизмам противодействия процессу возрастания социального неравенства и концентрации ресурсов. Например, о существовании предельной меры концентрации научных ресурсов в одном университете писал в уже упоминавшихся работах Р. Мертон.

У Т. Шанина<sup>74</sup> есть упоминание о стихийной «уравнительной тенденции», препятствующей экономической поляризации крестьянских хозяйств начала XX в. в России. Наряду с интенсивными поляризационными процессами между зажиточными и маломощными хозяйствами наблюдались и встречные процессы уравнивания, связанные с разделом, слиянием, уходом и вымиранием хозяйств. Например, самый высокий уровень миграции в города демонстрировали полюсные группы. Выходцы из наиболее богатых хозяйств уходили в купеческую деятельность мелких и средних городов, из беднейших – пополняли ряды городского пролетариата. Кроме того, накапливанию преимуществ на определенном этапе препятствовала традиционная практика разделения крестьянских семей, «выдела» сыновей, и, соответственно, дробление хозяйств, поэтому следующие поколения «сползали» в категорию менее состоятельных хозяйств.

Шанин, ссылаясь на В. Зомбарта, указывает на высокую вертикальную мобильность как определяющий фактор низкого уровня классового самосознания и снижения остроты классовых антагонизмов. Сходная идея содержится в статье, посвященной японской системе «социального корпоратизма» [welfare corporatism]<sup>75</sup>, в основе которой лежат возможности значительной внутриорганизационной мобильности. Ключевыми компонентами «социального корпоратизма» являются структуры, повышающие степень участия работника в процессе принятия решений. Рабочие интегрированы в организацию через многочисленные подразделения и иерархии, нарушающие классовые и статусные линии и, таким образом, препятствующие солидарности рабочих и классовой поляризации. Это ведет к известному феномену японской организационной культуры – высокой степени лояльности и идентификации работников с компанией.

О возможности разрыва «циклов депривации» пишут в своей книге М. Руттер и Н. Мадж<sup>76</sup>. Они приводят данные о том, что, по крайней мере, половина детей, родившихся в «депривированных» семьях, не воспроизводят родительских образцов депривации. Это объясняется индивидуальными (врожденными) качествами детей, когда их реакции на стрессовые ситуации модифицируются характеристиками их темперамента. Поэтому адаптивные, активные, эмоционально устойчивые и обладающие способностью рефлексии дети в меньшей степени подвержены задержкам развития в дестимулирующих условиях. Было установлено также, что для того, чтобы ребенок из неблагополучной семьи вырос «нормальным», может быть достаточно всего нескольких «хороших» факторов, связанных с его непосредственным окружением. Так, черные дети, живущие в распавшихся (неполных) семьях, с меньшей вероятностью бросят школу, если они воспитываются бабушками/дедушками. У ребенка же, воспитывающегося в интернате или в неблагополучной семье, адаптивная способность повышается, если у него есть хорошие (близкие) отношения хотя бы с одним из родителей, живущих в разводе, или вообще с кем-то из взрослых. Был также отмечен тот интересный факт, что межпоколенные неблагоприятные социальные обстоятельства с меньшей вероятностью передаются дочерям, чем сыновьям.

---

<sup>74</sup> Шанин Т. Социально-экономическая мобильность и история сельской России 1895–1930 гг. // Социологические исследования. 2002. № 1. С. 38.

<sup>75</sup> Lincoln, J.R., and A.L. Kalleberg. Work Organization and Workforce Commitment: A Study of Plants and Employees in the US and Japan, *American Sociological Review* (1985). Vol. 50.

<sup>76</sup> Rutter, M., and N. Madge. Op. cit. P. 253, 304, 326.

Исследователи высказывают предположение, что замужество – это реальная возможность выйти из порочного семейного круга «множественных проблем», поскольку женская брачная мобильность чаще мужской носит восходящий характер (заключение брака с обладателями более высокого социального статуса). Кроме того, как известно, дочери характеризуются более тесными эмоциональными связями со взрослыми, прежде всего, с матерями, и именно это, возможно, является тем «хорошим» фактором, способствующим разрыву цикла депривации. Сыновья же, по мнению исследователей, в большей степени оказываются «поврежденными» воспитанием в проблемной семье.

Социальной поляризации на институциональном уровне может препятствовать и сама система образования. Интересно, что ее прежняя функция в советском обществе – содействие восходящей мобильности выходцев из рабоче-крестьянской среды – постепенно утрачивает свое значение, однако одновременно открываются возможности поступления в вузы иной категории абитуриентов, которые также имеют низкий уровень подготовки, но прежде не могли в силу своего социального происхождения рассчитывать на льготные условия поступления. Таким образом, неравенство доступа к образованию, существовавшее в советское время, как это ни удивительно, частично сглаживается за счет его коммерциализации. Поэтому в 1990-е гг. отмечен значительный рост приема в вузы<sup>77</sup>, и происходило это за счет лиц, которые ранее не могли поступить на интересующие их специальности.

Прикладным аспектом научных исследований процессов социального исключения является выработка целенаправленных институциональных механизмов противодействия накоплению неблагоприятных социальных обстоятельств. Исследованию факторов противодействия «эффекту Матфея» посвящена одна из работ Р. Халворсена, где поиск ведется в области внутренних ресурсов самоорганизации индивида на борьбу с жизненными трудностями<sup>78</sup>. В этом же ключе ведутся разработки российских ученых, в частности, рассматривается роль общественных организаций<sup>79</sup>.

## Заключение

На основе анализа отечественных и зарубежных публикаций можно описать достаточно большое количество «случаев» кумулятивного характера динамики социального неравенства и сделать предположения о факторах, как способствующих, так и препятствующих «эффекту Матфея».

В самом общем виде процесс накопления преимуществ можно описать как эффективное использование ресурсов, необходимых для достижения значимых жизненных целей, и расширение спектра доступных ресурсов по мере достижения промежуточных результатов. Напротив, процессы углубления депривации – это нисходящее движение по «осям преимуществ», когда каждая ступенька вниз, подобно воронке, сужает спектр доступных

---

<sup>77</sup> Высшее образование в России. Некоторые цифры // Отечественные записки. 2002. № 2; Богомолов Ю.П. Современные сдвиги в высшем образовании и проблемы подготовки кадров для исследований и разработок // Вестник МГУ. Сер. 18. Социология и политология. 2001. № 4.

<sup>78</sup> Halvorsen, R. Against the Matthew Effect? Cultural opportunity structures and social mobilisation by the socially excluded, *Paper to the 4th European Conference of Sociology*. August 18–21, 1999 // Will Europe Work?, European Sociological Association. Vrije Universiteit Amsterdam / <http://www.sv.ntnu.no/iss/Rune.Halvorsen/papers.htm>

<sup>79</sup> Бородкин Ф.М. Указ. соч.; Бородкин Ф.М., Пучков О.Э. Нормативно-правовая база выявления социальных эксклюзий и участия в их преодолении организаций Третьего сектора / Преодоление: Материалы международной школы. Новосибирск, 2000.

индивиду ресурсов и затягивает его еще ниже<sup>80</sup>. Последствия кумулятивных социальных процессов и их причины тесно переплетены и взаимообусловлены, поэтому наиболее адекватно описывать их в терминах «цепочки преимуществ» или «замкнутых кругов депривации».

Процессы накопления преимуществ тесно связаны с расширением человеческого капитала, развития личности в целом. Он приводит к эффекту *самовоспроизводства ресурсов*, когда для достижения целей более высокого порядка индивидам приходится прилагать *меньше* индивидуальных усилий, за счет возможности более эффективного использования наличных ресурсов. Ориентированность же на выживание как стратегия социально-экономического поведения, описанная многими авторами, строго говоря, в долгосрочной перспективе не способствует даже выживанию индивидов / семей, поскольку все более удаляет их от «лидеров», активно адаптирующихся к происходящим в обществе изменениям. По мере углубления в «воронку депривации» у индивидов все меньше возможностей самостоятельно отсюда выбраться, и приостановить этот процесс может только вмешательство извне, в частности, целенаправленные воздействия социальной политики государства.

Однако подчеркнем еще раз, что для количественного анализа аккумуляции неравенства, установления «веса» факторов, препятствующих и способствующих ему, необходимо понимание многофакторных и интерактивных каузальных процессов, цепочки обстоятельств, а не идентификация и описание «случаев». Остается открытой тема о взаимодействии разных форм депривации, их механизмов, условий, при которых они усиливают или, напротив, нейтрализуют друг друга.

Как нетрудно заметить, кумулятивный характер социального неравенства, в особенности передача привилегий и лишений из поколения в поколение, имеет прямой выход на проблему справедливости. «Социальная справедливость» – это фикция, посредством которой маскируются взаимоисключающие интересы разных социальных групп и слоев, и «элитарная» и «демократическая» концепции справедливости имеют прямо противоположные точки зрения на эту проблему. Отсюда и высокая оценочная нагруженность этой темы, трудность для исследователя оставаться идеологически нейтральным. Однако следует признать, что вмешательство с целью частичного противодействия процессам накопления преимуществ и углубления депривации необходимо – не с целью «заботы» о неудачниках за счет успешных граждан, но с целью обеспечения минимально необходимого уровня социальной стабильности, поддержания гражданского мира в обществе.

---

<sup>80</sup> Балабанова Е.С. Вынужденные мигранты: стратегии совладания с жизненными трудностями // [Экономическая социология](#). 2000. Т. 1. № 2. С. 35–53.

## **Дебютные работы**

*VR:* Мы публикуем фрагмент дипломной работы студентки факультета социологии ГУ–ВШЭ 2003 г.

### **ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ДОХОДА НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ИЛИ АРЕНДЕ ЖИЛЬЯ**

**Метельская Екатерина А.**

Выпускница факультета социологии

Государственный университет – Высшая школа экономики

Email: [metel@kombellga.ru](mailto:metel@kombellga.ru)

#### **Введение**

##### ***Проблема и ее актуальность***

В рамках неоклассических экономических теорий сберегательное поведение индивидов рассматривалось в условиях абсолютной определенности будущих доходов. Но эмпирическая реальность характеризуется скорее их неопределенностью, потому что индивиды могут лишь предполагать, что их жизнь и карьера сложатся определенным образом, но никак не утверждать это. Предпринимались многочисленные попытки усовершенствовать существующие модели путем учета в них неопределенности доходов. Предполагалось, что неопределенность может быть связана с инвестиционными ожиданиями относительно изменения условий на рынках и другими внешними факторами. В данном исследовании мы исходим из того, что неопределенность может быть обусловлена также внутренними факторами, в частности она может являться индикатором степени обладания индивидом различными формами капитала.

В данном исследовании мы обратимся к анализу влияния неопределенности дохода на выбор индивидом определенной жизненной стратегии<sup>1</sup> на примере принятия решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Создание отдельного домашнего хозяйства и, как следствие, решение жилищной проблемы неотделимо от более широкой жизненной стратегии. Предпочтение того или иного решения в данном случае связано с общими принципами поведения, с выбором вектора профессионального, эмоционального, личностного и другого развития. Поэтому мы имеем все основания рассматривать ситуацию обустройства быта в терминах реализации стратегии поведения.

С началом трудовой деятельности после получения (или даже раньше) определенной профессии проблема планирования на будущее встает наиболее остро. Молодые люди все раньше стремятся покинуть отчий дом и жить отдельно. По результатам аналитического исследования «Потребности и предпочтения молодых семей по получению жилья и решению жилищной проблемы в г. Москве», проведенного в 2002 г. НО АЗИПИ по заказу правительства Москвы, менее 2% респондентов ответили, что хотели бы жить с родителями<sup>2</sup>.

В условиях отсутствия подаренной или завещанной квартиры и возможностей для размена существующей жилплощади остается два варианта решения проблемы отдельного проживания: приобретение квартиры или ее аренда. В случае приобретения квартиры, если

---

<sup>1</sup> Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-пресс, 2000.

<sup>2</sup> <http://www.kdsm.mos.ru/m/kj.html>

собственных накопленных средств недостаточно, можно взять займы у друзей / знакомых или оформить кредит через строительную компанию или банк.

При этом мы предполагаем, что выбор индивида в пользу покупки или аренды жилья связан с определенной жизненной стратегией, обусловленной экономическими и неэкономическими факторами. Обладание экономическим капиталом, в том числе деньгами, несомненно, оказывает значительное влияние на выбор жизненной стратегии. Но индивиды также различаются по степени обладания такими формами капитала, как культурный, человеческий и социальный, имеют психологические и психические особенности (например, внешний или внутренний локус контроля<sup>3</sup>), что также оказывает значительное влияние на принятие стратегии поведения.

Капитал обладает свойством конвертации<sup>4</sup>, т.е. способностью менять свою форму, поэтому неэкономические формы капитала могут конвертироваться в экономическую (в том числе денежную) и значительно влиять на степень уверенности индивида в стабильности получаемого дохода и гарантии трудоустройства.

Итак, в рамках данного исследования будет рассмотрен выбор в пользу аренды или приобретения жилья на заемные средства как форма реализации более общей жизненной стратегии индивида. При этом предполагается, что неопределенность – это «промежуточное звено», позволяющее судить о содержании стратегии.

## **Цели и задачи исследования**

*Основной целью* данного исследования является рассмотрение роли неопределенности будущего дохода при принятии решения о покупке на заемные средства или аренде жилья.

### *Задачи исследования*

1. Концептуальное обоснование взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и обладанием индивидом капиталом в различных формах, ресурсами и мотивами.
2. Рассмотрение теоретических подходов к определению основных понятий, используемых в данном исследовании: экономический, социальный, человеческий, культурный капиталы, локус контроля, «человек планирующий» и «человек действующий», самоконтроль<sup>5</sup>.
3. Разработка модели исследования, основанной на взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и объемом и структурой капитала в различных формах.
4. Операционализация понятий, используемых в рамках модели исследования, в систему индикаторов.

---

<sup>3</sup> Локус контроля – вера индивида в то, что его поведение детерминируется по преимуществу либо им самим (интернальный локус контроля), либо его окружением и обстоятельствами (экстернальный локус контроля). *Кондаков И.М., Ниловец М.Н.* Экспериментальное исследование структуры и личностного контекста локуса контроля // Психологический журнал. № 1. 1995.

<sup>4</sup> *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность.* 2003. № 2. С. 5–17; или *Экономическая социология.* 2002. Т. 3. № 4. 2002 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

<sup>5</sup> Shefrin, H.M., and R. Thaler. An Economic Theory of Self-control, *NBER Working Papers Series.* No. 208.



5. Определение принципов выборки для проведения исследования.
6. Обоснование правомочности применения метода эксперимента для предварительного тестирования модели.
7. Проверка гипотезы о возможности рассмотрения неопределенности дохода как индикатора, по которому можно судить об объеме и структуре капитала, ресурсов, которыми обладает индивид, и его мотивах, влияющих на выбор жизненной стратегии.
8. Тестирование гипотез о влиянии степени обладания различными формами капитала (социальный, культурный, человеческий), ресурсами личности (самоконтроль, локус контроля) и мотивами на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья.
9. Подготовка анкеты для проведения количественного исследования на основе проведенных в рамках данного исследования глубинных интервью.

### **Объект и предмет исследования**

Объектом исследования являются молодые люди (22–30 лет), снимающие или приобретшие жилье, взяв банковский кредит или в долг. Предмет исследования – факторы формирования неопределенности/определенности будущих доходов.

### **Гипотезы, структура выборки, методология**

Основная гипотеза: наряду с текущим доходом на принятие решения о приобретении на заемные средства или аренде жилья оказывают *ожидания индивида относительно получения в будущем стабильного дохода*. Т.е. если индивид по каким-либо причинам не уверен в том, что его доход будет расти или останется на прежнем уровне в долгосрочной перспективе, он не примет решение о покупке жилья, а будет снимать квартиру. В случае же, если индивид уверен в получении стабильного дохода, он решится приобрести квартиру, заняв необходимую сумму или взяв кредит. Причем мы предполагаем, что неуверенность является следствием нехватки капитала определенной формы в определенном объеме, а также зависит от психологических особенностей личности (горизонт планирования, локус контроля), мотивов и целей.

Выборочная совокупность состоит из двух количественно равных и качественно близких групп, основное различие между которыми заключается в выбранной стратегии, выражающейся в покупке на заемные средства или аренде жилья. Для того, чтобы точнее изучить непосредственно ожидания в момент принятия решения, необходимо уточнить, что факт аренды или покупки состоялся не более одного года назад.

Принадлежность индивидов к одной возрастной, доходной и образовательной группе позволит ограничить круг рассматриваемых переменных и выделить влияние неэкономических факторов, определить содержание индивидуальных мотивов и целей, влияющих на выбор жизненной стратегии, которая реализуется в покупке на заемные средства или аренде жилья.

Для достижения поставленной цели необходимо определить круг значимых характеристик и определить, какие из них могут служить базой для выравнивания.

**1. Пол.** Текущая статистика занятости показывает, что существует значительное гендерное неравенство на рынке труда. Женщины и мужчины имеют разные возможности для обучения и переквалификации, доступа к производственным ресурсам и контроля над ними. Наблюдается неравное распределение мужчин и женщин по отраслям и профессиям; престижные профессии и должности, связанные с ответственностью и принятием решений,

по-прежнему малодоступны для женщин<sup>6</sup>. В целях нашего исследования мы не учитываем влияние гендерного аспекта на формирование жизненной стратегии. Во-первых, участники данного исследования обоих полов относятся к категории занятых при фиксированной заработной плате (см. п. 7), что позволяет полагать, что и мужчины, и женщины исследуемой категории востребованы в равной степени. Во-вторых, вводится ограничение на возраст респондентов (см. п. 2). Исследования показывают, что женщины в возрасте до 30 лет оценивают свои шансы на трудоустройство и возможности для карьерного роста наиболее позитивно<sup>7</sup>. Введенные ограничения на возраст и сумму вознаграждения сокращают круг должностей, занимаемых респондентами, и выполняемые ими обязанности. Вероятность того, что кто-то из участников исследования уже находится на пике своей карьеры и занимает ответственную руководящую должность, мала. А как отмечалось ранее, наиболее остро дискриминация в отношении женщин наблюдается в ряду руководителей. Очевидно, что рождение детей в большей степени влияет на карьеру женщин, поэтому в исследование не будут включены те, у кого уже есть дети. Исключив пары с детьми, мы также снимем различия между мужчинами и женщинами при определении сравнительной ценности семьи и карьеры.

**2. Возраст.** Выборочная совокупность включает людей в возрасте от 22 до 30 лет. Мы исходим из того, что эти молодые люди составляют некоторую категорию людей, схожих по интересам, образу жизни, семейному положению и т.д. То есть возрастные различия между респондентами возрастной категории от 22 до 30 лет признаются незначимыми.

**3. Место жительства.** Все участники исследования являются жителями г. Москвы.

**4. Образование.** Все респонденты имеют высшее образование.

**5. Зарботная плата.** Исследование рассчитано на молодых людей с ежемесячным окладом от 700 до 1000 долларов США. Предполагается, что индивиды, получающие ежемесячно суммы в пределах данного интервала, представляют собой некоторую выраженную доходную группу, характеризующуюся определенным образом жизни. Уточнение семейного положения респондентов и статуса занятости его/ее супруги/супруга позволит учесть различие между душевым доходом и заработной платой.

**6. Динамика заработной платы за прошлый период.** Все участники исследования не меняли в течение года место работы со снижением оклада. Таким образом, у всех респондентов наблюдалась положительная динамика доходов, или доход не изменялся.

**7. Занимаемая должность и стаж.** Так как респонденты относятся к одной возрастной категории, а интервал заработной платы фиксирован, они занимают позиции, приблизительно равные по статусу занятости, доходу и степени ответственности должности. Как уже отмечалось в п. 1, вероятность сделать карьеру в возрасте от 22 до 30 лет мала, а если таковые имеются, они не попадут в выборку в силу более высоких заработков.

**8. Семейное положение.** Заключение брака или совместное ведение хозяйства без оформления брака является важным фактором ожиданий. Партнеры могут одинаково успешно трудиться, что дает им обоим дополнительную уверенность в будущей стабильности. Если каждый из партнеров зарабатывает достаточно много, они оба в меньшей степени рискуют в случае негативных изменений (например, потери работы одним из них). Или же один из партнеров может не работать, тогда для другого появляется дополнительный фактор риска, так как он разрабатывает стратегию не только для себя, но с учетом необходимости обеспечивать мужа/жену.

---

<sup>6</sup> Мезенцева Е.Б. Женщины в сфере занятости и на рынке труда: некоторые итоги десятилетия реформ // [http://www.ab.ru/~fondreg/press/zsi/z5\\_01\\_00.htm](http://www.ab.ru/~fondreg/press/zsi/z5_01_00.htm)

<sup>7</sup> Там же.

**9. Степень участия в социальных сетях.** Наличие «связей» и нужных знакомств является важным фактором формирования уверенности в стабильности дохода и уровня жизни. Риски, связанные с потерей работы и, соответственно, снижением уровня благосостояния, сопровождают человека на протяжении всей трудовой жизни. Если же индивиду есть от кого получить гарантированную помощь в трудной ситуации, потеря работы не приводит к формированию неуверенности. Результаты исследований показывают, что существует значимая положительная зависимость между количеством приобретенных знакомств и уровнем дохода, получаемого на позиции, найденной благодаря связям.

Также дополнительно можно выявить основные источники приобретения связей: школьные или институтские друзья, соседи, наследование связей родителей и т.д.

**10. Горизонт планирования, локус контроля.** Очевидно, что психологические различия между индивидами в отношении сбережений влияют на выбор стратегии.

Одни более бережливы и могут регулярно откладывать деньги с целью приобретения жилья после накопления необходимой суммы. У других деньги «горят в руках», и им легче взять кредит и быть вынужденными ежемесячно выплачивать проценты. Самоконтроль<sup>8</sup> является важнейшей характеристикой индивидов, влияющих на их склонность к сбережениям. Две составляющие личности постоянно борются друг с другом: желание потреблять сейчас и необходимость планирования на будущее. Причем «человек действующий» и «человек планирующий» сочетаются в каждом из нас в разной пропорции. От соотношения двух составляющих зависит содержание сберегательного поведения.

Также необходимо принять во внимание преобладание в характеристике личности индивида интернального или экстернального локуса контроля<sup>9</sup>. Индивид, полагающий, что многое зависит от него самого и нужно рассчитывать на собственные силы, будет сберегать скорее, чем тот, который снимает с себя ответственность за свою жизнь и полагается на обстоятельства.

**11. Качество полученного образования.** В связи с тем, что качество образования трудно измерить, можно выделить два показателя, по которым можно судить о ценности полученного образования. Во-первых, это субъективная оценка респондентом качества его образования. Во-вторых, качество образования с точки зрения престижности вуза, полученной профессии, приобретенных связей.

**12. Возможность альтернативного применения профессиональных и личностных качеств индивида.** Дополнительные навыки, умения, способности, дипломы, сертификаты об окончании курсов по повышению квалификации или приобретению дополнительной специальности, знание иностранных языков оказывает ощутимое влияние на оценку индивидом перспектив на будущее. Те, кто обладает всеми вышеперечисленными преимуществами, имеют все основания рассчитывать на трудоустройство и стабильный доход. Можно предположить, что неуверенность, порождаемая отсутствием дополнительных знаний и умений, влияет на склонность индивида к риску и авантюре, а приобретение жилья связано с определенным финансовым риском.

**13. Принадлежность к определенной социальной группе.** Несмотря на призывы к лояльности по отношению к иным национальным, культурным, религиозным и другим социальным группам, при выборе жизненной стратегии приходится учитывать тот факт, что

---

<sup>8</sup> Shefrin, H.M., and R. Thaler. Op. cit.

<sup>9</sup> Rotter, J.B. Some implications of a social learning theory for the prediction of goal directed behavior from testing procedures, *Psychological Review* (1960). Vol. 67. P. 301–316.

различия в происхождении и вероисповедании влияют на доступ к ресурсам, широту возможностей для образования, трудоустройства, приобретения связей и т.д.

**14. Мотивы, цели.** У каждого индивида существуют некоторые этические рамки поведения, мотивы и установки. Для одного приоритетное значение имеет крепкая семья, поэтому он стремится к ее созданию и обеспечению безбедного, комфортного существования, а для другого жизнь – в работе, он мечтает добиться профессиональных успехов, получить признание и т.д. При этом покупка квартиры может стать необходимостью для индивидов с разной ориентацией. Понятно, что создание семьи подталкивает к приобретению отдельного жилья. А для карьериста квартира может служить атрибутом, признаком обладания определенным социальным статусом.

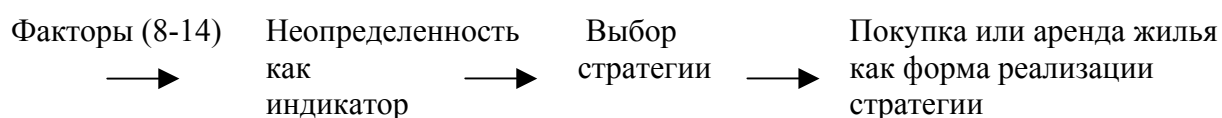
Данное исследование проводится методом эксперимента, когда исследуется воздействие одного или нескольких факторов на изучаемую переменную<sup>10</sup>. Задачей данного исследования является изучение воздействия нескольких факторов неопределенности дохода (8–14) на принятие решения о покупке или аренде жилья. Характеристики 1–7 являются заданными постоянными для того, чтобы точнее оценить влияние варьирующихся показателей 8–14.

Постоянные характеристики являются основой для подбора участников исследования. Выборочная совокупность представляет собой две количественно равные группы людей, соответствующих зафиксированным параметрам.

Первая группа – те, кто приобрел квартиру в кредит или в долг, вторая – те, кто снимает жилье. Особенность данного эксперимента заключается в том, что «контрольная» и «экспериментальная» группы могут не испытывать на себе воздействие факторов в процессе исследования. Мы будем изучать их влияние в момент непосредственного принятия решения, который имел место в прошлом. Именно с этой целью ограничивается временной промежуток, в течение которого респондент купил или снял жилье.

**Модель** данного исследования может быть представлена в следующем виде

1. Индивид обладает определенным объемом капитала в различных формах, психологическими особенностями поведения, у него есть ценности и мотивы. Все это является факторами, влияющими на выбор определенной жизненной стратегии, частью которой становится принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья.
2. Неопределенность взаимосвязана со структурой и объемом капитала в различных формах, психологическими особенностями личности, мотивами и целями. Неопределенность тем выше, чем ниже совокупный объем различных форм капитала, чем слабее выражен у индивида интернальный локус контроля и чем больше в личности присутствует составляющая «человека действующего».
3. Одним из шагов реализации жизненной стратегии является принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Неопределенность влияет на выбор того или иного решения, так как неуверенность в стабильности будущих доходов не позволяет индивиду приобрести жилье на заемные средства.



<sup>10</sup> Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. М.: Университет, 2002.

С участниками исследования проводятся неформализованные направленные интервью<sup>11</sup>. Количество респондентов зависит от того, как скоро сформируется понимание изучаемой проблемы. По результатам проведения интервью составляется анкета, которая послужит методическим пособием для проведения формализованного исследования с целью определения влияния факторов неопределенности на выбор жизненной стратегии. Проведение глубинных интервью является наиболее эффективным способом проведения подготовительного исследования, т.к. на данный момент влияние выше обозначенных факторов является лишь гипотезой.

<...>

## **Глава 1. Обзор теорий. Операционализация понятий**

Данное исследование посвящено проблеме выбора жизненной стратегии, зависящей от объема и структуры капитала, которым обладает индивид. Капитал в данном случае рассматривается как совокупность ресурсов индивида, используемых для участия в хозяйственной деятельности<sup>12</sup>.

[мы опускаем фрагмент о теориях капитала П. Бурдьё и Дж. Коулмана – *Прим. ред.*]

<...>

### **1.4. «Экономическая теория самоконтроля» Шефрина и Тайлера**

При выявлении факторов формирования жизненной стратегии нельзя недооценивать влияние психологических особенностей поведения. В данном случае для целей нашего исследования наибольшее значение имеют такие понятия, как самоконтроль<sup>13</sup> и локус контроля<sup>14</sup>.

Финансовое поведение индивидов, одним из аспектов которого являются сбережения, в целях нашего исследования можно рассмотреть в рамках «экономической теории самоконтроля», предложенной Шефриным и Тайлером<sup>15</sup>.

Авторы концепции полагают, что из анализа поведения индивида в экономической теории незаслуженно исключили понятие самоконтроля. Они приводят следующие доводы в пользу своего подхода:

1. *Проблема самоконтроля присутствует в анализе большей части наблюдаемого потребительского поведения.* Нельзя недооценить значения понятия самоконтроля при рассмотрении сберегательного поведения. Более того, самоконтроль в какой-то степени важен для исследования любого поведения акторов.

2. *Неадекватность существующих теорий.* Из теории потребления следует, что потребитель не станет богаче, ограничив свой выбор. На самом же деле, сберегательное поведение зависит от существующих институтов, которые ограничивают индивидуальные «маневры».

3. *Предлагаемая теория основана на применении стандартных инструментах экономического анализа и описывает реальное поведение.* В рамках этой модели потребительский выбор рассматривается как проблемы контроля. При этом самоконтроль предполагает наличие контролирующего и контролируемого. Индивиды действуют, исходя из существования у них двух наборов предпочтений. Эти разные наборы предпочтений

<sup>11</sup> Белановский С.А. Глубокое интервью. Уч. пособие для вузов. М.: Никколо М, 2001.

<sup>12</sup> См. прим. 4. на с. 79.

<sup>13</sup> Shefrin, H.M., and R. Thaler. Op. cit.

<sup>14</sup> Rotter J.B. Op. cit.

<sup>15</sup> Shefrin, H.M., and R. Thaler. Op. cit.

соответствуют двум составляющим личности: «человеку планирующему» и «человеку действующему». Шефрин и Тайлер проводят аналогию между взаимодействием в организации и индивидуальным выбором, а столкновение интересов внутри одной личности соответствует отношениям «принципал – агент».

Конфликт внутри личности возникает потому, что индивид осознает свою слабость. Долгосрочные планы могут пойти крахом, если сиюминутные желания приобретают слишком большое значение. То, что человек считает своим лучшим долгосрочным проектом, вступает в противоречие с тем, чего он хочет сегодня. Чтобы смоделировать этот конфликт, нужно изначально предполагать, что индивидуальное поведение обусловлено двумя наборами разных предпочтений, т.е. действие рассматривается в рамках двойственной модели индивида.

В стандартных экономических моделях человек рассматривается как сложный «механизм», максимизирующий полезность. Возникает вопрос, каким же образом этот человек приобретает навыки рационального поведения. Сразу после рождения у человека нет целей, есть только первичные потребности. Желание удовлетворить эти потребности заставляет его вступать в определенные взаимодействия с окружающим миром. А в рамках стандартной теории человек не смог бы удовлетворить эти потребности, так как поступал бы нерационально.

Шефрин и Тайлер предложили модель несвязанных потребностей, априори полагая, что человек испытывает постоянное столкновение интересов двух составляющих личности: «человека действующего» и «человека планирующего». Эти условия помогают провести аналогию между индивидом, сталкивающимся с проблемой самоконтроля, и ситуацией «принципал – агент». Человек действующий озабочен удовлетворением только насущных потребностей в «коротком периоде», в то время как человек планирующий обращается к глобальным задачам. Таким образом, происходит конфликт между «удовольствием сейчас» и «получением положительных результатов в долгосрочной перспективе».

Существует два инструмента, используемых человеком планирующим для того, чтобы контролировать поведение человека действующего. Он может задать правила поведения человека действующего. Например, он может определить предельный уровень потребления человека действующего. Если же встает глобальная проблема, человек планирующий может создать целый ряд формальных ограничений, чтобы сдерживать человека действующего в определенных рамках.

Можно провести параллель между моделью индивида, сталкивающегося с проблемой самоконтроля, и организацией, где существует проблема «принципал – агент» или конфликта интересов. Причем для минимизации издержек на устранение существующего конфликта организация использует такие же инструменты, что и индивид для решения проблемы межвременного выбора. Организация создает комбинацию из правил с целью сокращения издержек агента. Выбор набора правил зависит от сравнительной стоимости осуществления каждой из возможных стратегий.

Было предложено рассматривать ситуацию осуществления самоконтроля как двухступенчатый процесс. На первой стадии индивид должен решить, готов ли он ждать более желанного, но отложенного во времени результата. Это должен сделать человек планирующий. На второй стадии происходит отсрочка. На этой ступени человек действующий должен следовать выработанному плану. Происходит сравнение стратегий самоконтроля, используемых индивидом для того, чтобы принять оптимальное решение.

Индивид использует те же стратегии осуществления самоконтроля, что и максимизирующие прибыль фирмы выбирают для устранения конфликта интересов. Стратегии являются рациональными, потому что цена самоконтроля абсолютно реальна, и агент несет реальные издержки. При этом предполагается, что любое иррациональное поведение может считаться

рациональным, если мы обладаем информацией о времени и месте возникновения подобной практики.

В рамках модели, предложенной Шеффриным и Тайлером, человек планирующий может использовать два инструмента: правила и благоразумие. С помощью правил вводятся ограничения на действия человека действующего. Благоразумие должно сопровождаться изменением стимулов или вознаграждением человека действующего. Правила и благоразумие могут насаждаться извне или культивироваться самим индивидом. У каждой стратегии есть свои плюсы и минусы, что становится очевидным из сберегательного поведения, которое поддается ежедневному наблюдению.

Шефрин и Тайлер выделяют две крайние модели сберегательного поведения.

1. *Прямое сбережение*, когда индивид в каждом периоде сам принимает решение, сколько сберегать без наложения ограничений.
2. *Прямое правило* имеет отношение к любому сберегательному поведению, связанному с ежегодной выплатой процентов, ренты и т.д.

Понятно, что существует множество стратегий, характеризующихся положением в континууме между этими двумя крайними походами.

Реализация выбранной жизненной стратегии связана с выполнением более мелких задач в коротком периоде и, следовательно, с осуществлением самоконтроля. Следуя логике Шефрина и Тайлера, приобретение собственного жилья на заемные средства можно рассматривать как долгосрочный проект, осуществление которого сопряжено с отказом от ряда благ в коротком периоде. Мы предполагаем, что индивиды в разной степени сочетают в себе две психологические составляющие личности – «человека планирующего» и «человека действующего». Это приводит к тому, что одни берут займы или кредит и в течение нескольких лет ограничивают себя в текущем потреблении, чтобы в долгосрочной перспективе стать собственником квартиры, а другие – снимают, предпочитая получать максимум сегодня, не загадывая далеко на будущее. При этом те, кто берет займы, осуществляет самоконтроль, налагая внутренние ограничения на возможные действия, а те, кто оформляет кредит, попадают под внешний контроль.

### 1.5. Понятие локуса контроля Дж. Роттера

Понятие локуса контроля является одним из центральных в теории научения Дж. Роттера<sup>16</sup>. В ходе экспериментов ученый выяснил, что есть люди, уверенные в том, что их собственное поведение создает положительное подкрепление их деятельности. Такие испытуемые были убеждены, что наказание и поощрение существуют внутри них самих, являются продуктами деятельности их собственной психики. Ответственность за результат своих действий они возлагают, прежде всего, на самих себя.

Роттер назвал эту группу лиц «людьми с интернальным (внутренним) локусом контроля» (имеется в виду, что рычаги контроля и ответственности за поведение помещены «внутри» их личности). С другой стороны, выяснилось, что существует группа людей, которым свойственно любые результаты собственного поведения считать делом рук судьбы, случая или расположения (нерасположения) начальства; т.е. ответственность за свои поступки они возлагают на некие внешние факторы, находящиеся за пределами их собственного тела и души. Таких людей психолог назвал «людьми с экстернальным (внешним) локусом контроля». Экстерналы, по Роттеру, страдают неуверенностью и беспомощностью. Они склонны к конформизму, у них гораздо слабее, чем у интерналов, выражена воля к осуществлению своих целей. Роттер был уверен в универсальности применения понятия

---

<sup>16</sup> Rotter, J.B. Op. cit.

локуса контроля и утверждал, что любого индивида можно расположить на шкале, где крайними точками являются экстернальный и интернальный локус контроля.

Для целей нашего исследования наибольшее значение имеет влияние локуса контроля на склонность индивида к сбережениям. Интерналы способны на жесткий самоконтроль, поэтому при наличии конкретной цели (например, покупка отдельной квартиры) они будут регулярно откладывать, чтобы накопить необходимую сумму. Экстерналы нерешительны, поэтому ежемесячные арендные платежи за квартиру являются более вероятным вариантом.

Итак, в соответствии с целями, задачами и проблемой данного исследования будет рассматриваться влияние обладания культурным, человеческим и социальным капиталом, мотивов и психологических особенностей на выбор жизненной стратегии.

Процесс реализации стратегии в принятии решения о покупке или аренде жилья выглядит следующим образом (см. схему 1 на с. 88).

## **Глава 2. Эмпирическое тестирование модели**

### **2.1. Содержание глубинных интервью**

Логика интервью соответствует структуре выдвинутых гипотез: оно состоит из нескольких блоков, каждый из которых посвящен одному фактору, предположительно влияющему на выбор жизненной стратегии. Основу интервью составляют открытые вопросы.

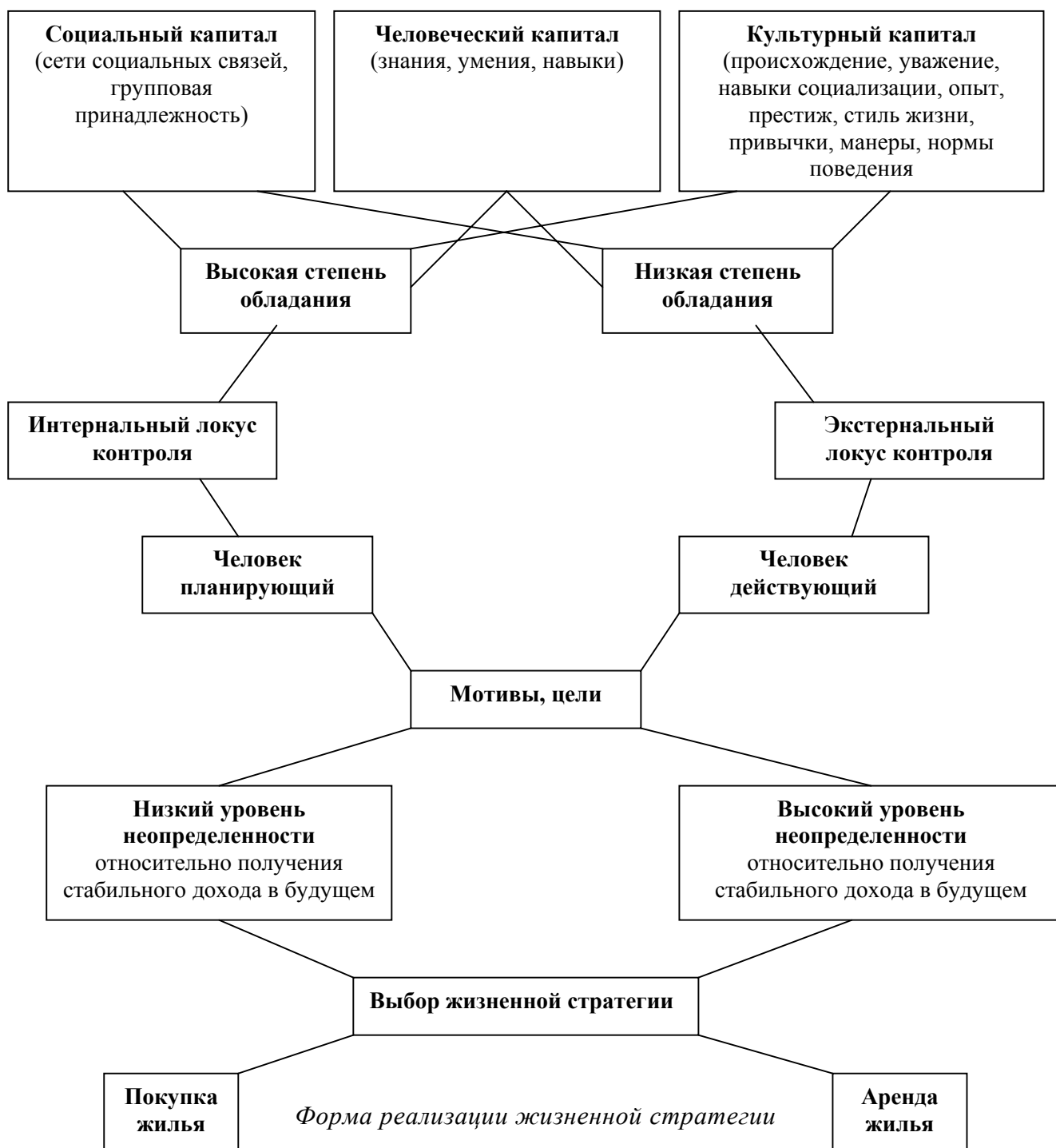
Последовательность вопросов зависит от конкретного респондента, т.е. разбиение факторов на блоки, а блоков – на группы вопросов является условным. Анализ ситуации выбора между арендой и приобретением жилья логически встроено в рассказ респондента о своем отношении к работе, семье, планах на будущее и т.д., потому что наибольшее значение имеет получение исчерпывающей информации о жизненной стратегии опрашиваемых индивидов и факторах ее формирования. Кроме того, в ходе интервью должно прозвучать суждение респондента об определенности/неопределенности его дохода в будущем. В связи с тем, что все респонденты приобрели или сняли жилье в недалеком прошлом, повествование о текущем состоянии неизменно включает в себя обсуждение проблемы приобретения или аренды жилья. Для уточнения мотивов, целей, причин принятия того или иного решения могут быть заданы наводящие или уточняющие вопросы, чтобы исключить возможность неправильной трактовки ответов респондентов.

<...>



Схема 1. Процесс реализации жизненной стратегии

*Ф о р м ы к а п и т а л а*



**2.3. Выделение индикаторов**

Анализ интервью мы начинаем с выявления индикаторов, необходимых для измерения объема социального, культурного и человеческого капитала, определения локуса контроля респондентов, их мотивов и глобальных целей, соотношения в личности индивида «человека действующего» и «человека планирующего».

Данная процедура имеет большое значение не только потому, что является основой для формального обоснования полученных результатов, но и потому, что в каждом отдельно взятом интервью есть «стержень», не более двух доминирующих факторов, определяющих жизненную стратегию индивида.

Выделение стрессовых факторов позволит классифицировать единицы, составляющие совокупность снимающих и приобретших жилье на заемные средства.

Таблица. 1. Показатели определения объема социального капитала

<b>Высокая степень обладания социальным капиталом</b>	<b>Низкая степень обладания социальным капиталом</b>
Открытость, общительность	Замкнутость
Постоянное проживание в одном и том же месте	Частая смена места жительства
Много друзей	Мало друзей
Частое общение с друзьями	Редкое общение с друзьями
Готовность обратиться к друзьям, знакомым, родителям за помощью в сложной ситуации	Неохотное обращение за помощью к друзьям, знакомым, родителям в сложной ситуации
Обращение к друзьям и знакомым за помощью в поисках работы	Предпочтение в качестве источников поиска работы газет и Интернета
Отсутствие боязни потерять работу по причине уверенности в собственных силах для поиска новой благодаря связям	Боязнь потерять работу, так как это сопряжено с потерей времени и средств
Быстрый поиск новой работы в случае потери текущего места	Длительный поиск новой работы в случае потери текущего места
Разнородный состав людей, составляющих круг общения (более трех источников возникновения знакомств – школа, институт, работа, Интернет, дача и т.д.)	Однородный состав людей, составляющих круг общения (например, только работа или только институт)
Постоянное общение с родителями (не реже одного раза в неделю)	Редкое общение с родителями (встречи и/или телефонные разговоры реже одного раза в неделю)
Взаимопомощь родителей и детей (также может быть упоминание о помощи любых других родственников)	Отсутствие взаимопомощи родителей и детей
Самостоятельное признание индивидом значимости связей, наличия хороших друзей и т.д.	Подчеркнутая независимость, признание важности личных достижений
Упоминание протектирования, помощи со стороны знакомых, друзей, родственников, преподавателей и т.д.	Отсутствие упоминаний о протектировании и помощи со стороны знакомых, друзей, родственников, преподавателей и т.д.
Уверенность в том, что близкие люди будут содержать в случае потери работы	Отсутствие уверенности в том, что кто-то окажет помощь в случае потери работы

Упоминание о том, что родители помогали учиться в школе, поступать в институт и т.д.	Упоминание о самостоятельной работе в школе и при поступлении в институт
--	--

Фиксация в тексте интервью одного из показателей высокой степени обладания социальным капиталом кодируется в «1», показателям низкой степени обладания капиталом соответствует «0». Если упоминание одного и того же показателя встречается в тексте интервью несколько раз, количество суммируемых «1» возрастает пропорционально. По окончании анализа интервью единицы плюсятся, полученное значение является суммарным показателем оценки объема социального капитала, которым обладает индивид.

Таблица. 2. Показатели определения объема культурного капитала

<b>Высокая степень обладания культурным капиталом</b>	<b>Низкая степень обладания культурным капиталом</b>
Высшее образование матери	Отсутствие высшего образования у матери
Высшее образование отца	Отсутствие высшего образования у отца
Коренной москвич как социальный статус	Приезжий
Высокая оценка культурного уровня семьи	Низкая оценка культурного уровня семьи
Существование семейных традиций	Отсутствие семейных традиций
Сильная связь с семьей, постоянное общение	Слабая связь с семьей, редкое общение
Отсутствие страха остаться без работы в силу способности адаптации в разных культурных средах	Боязнь перемены места работы по причине отсутствия опыта адаптации в разных культурных средах
Упоминание о наличии дополнительных преимуществ иногородних перед москвичами	Упоминание приезжими случаев дискриминации по приезду в Москву
Наличие хобби и увлечений	Отсутствие хобби и увлечений

Так же, как и в случае социального капитала, мы оцениваем объем культурного капитала, которым обладает индивид. Он вычисляется на основе количества упоминаний показателей высокой степени обладания культурным капиталом.

Таблица 3. Показатели определения объема человеческого капитала

<b>Высокая степень обладания человеческим капиталом</b>	<b>Низкая степень обладания человеческим капиталом</b>
Высокое качество полученного высшего образования (субъективная оценка)	Низкое качество полученного высшего образования (субъективная оценка)
Наличие дополнительных сертификатов, дипломов	Отсутствие дополнительных сертификатов, дипломов
Владение иностранными языками	Нежелание учиться

Трудоспособность, целеустремленность	Лень, размытость цели
Желание продолжать обучение	Отсутствие желания продолжать обучение
Гибкость, готовность к смене профессии	Косность, узкая специализация
Признание важности диплома для устройства на работу	Отрицание важности получения диплома для устройства на работу
Высокая оценка своих профессиональных качеств	Низкая оценка профессиональных качеств
Наличие резервных источников получения дохода за счет использования дополнительных навыков и знаний	Отсутствие резервных источников получения дохода за счет использования дополнительных навыков и знаний
Компьютерная грамотность	Отсутствие навыков работы на компьютере

Для определения объема человеческого капитала используется схема, аналогичная той, что использовалась при анализе социального и культурного капитала. Однако следует отметить, что за «1» будет приниматься каждый иностранный язык и каждый сертификат, которым владеет индивид.

Таблица 4. Показатели преобладания в личности индивида составляющей «человека планирующего» или «человека действующего»

<b>«Человек планирующий»</b>	<b>«Человек действующий»</b>
Наличие сбережений	Отсутствие сбережений
Регулярное откладывание денег	Незначительные нерегулярные сбережения, которые долго не залеживаются
Заблаговременное определение предмета, на покупку которого откладываются средства	Даже при наличии сбережений нет четкого определения предмета
Экономный	Легко расстается с деньгами
Управляет семейным бюджетом	Старается быстрее отдать свой заработок «от греха подальше»
Предпочтение обдуманных покупок	Предпочтение мелких необдуманных трат
Целеустремленность	Беззаботность
Наличие долгосрочных планов	Отсутствие долгосрочных планов

При определении соотношения между двумя личностными составляющими – «человеком планирующим» и «человеком действующим» – каждому из перечисленных показателей будет присвоена «1» в случае их упоминания в интервью. Далее показатели по обеим колонкам сравниваются и, если наблюдается явный перевес одной из составляющих, она признается доминирующей в личности респондента.

Таблица. 5. Показатели экстернального и интернального локуса контроля

<b>Интернальный (внутренний) локус контроля</b>	<b>Экстернальный (внешний) локус контроля</b>
Вера в собственные силы	Неуверенность в собственных силах
Признание прямой зависимости между своими поступками и достижениями	Признание сильного влияния внешних обстоятельств
Готовность нести ответственность за свои поступки	Боязнь ответственности
Самостоятельность	Зависимость
Привычка полагаться только на собственные силы	Поиск помощи на стороне
Целеустремленность, инициативность, решительность	Податливость, нерешительность
Самостоятельное преодоление стрессовых ситуаций	Страх перед стрессом, изменением внешних условий и непредвиденными обстоятельствами
Утверждение первичного значения индивидуальных профессиональных качеств для управления карьерой	Признание недостаточности собственных усилий для достижения успеха
Расчет на себя	Расчет на удачу

Так же, как и в случае с составляющими личности, явное преобладание индикаторов внешнего или внутреннего локуса контроля позволяет судить о том, каковы психологические склонности индивида.

Одной из гипотез данного исследования является предположение о том, что неопределенность дохода – это индикатор, по которому можно судить об объеме и структуре капитала, ресурсов индивида и его мотивах, влияющих на выбор жизненной стратегии. Причем неопределенность тем выше, чем ниже совокупный объем различных форм капитала, чем слабее выражен у индивида интернальный локус контроля и чем больше в личности присутствует составляющая «человека действующего». Для тестирования этой гипотезы мы используем дихотомическую переменную «неопределенность/определенность будущих доходов» без учета степени неопределенности.

### **Глава 3. Результаты эмпирического тестирования модели**

#### **3.1. Результаты тестирования гипотез исследования**

Полученные данные оказались, в основном, совместимы с гипотезами данного исследования.

Действительно, текущий доход является не единственным фактором, влияющим на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Ожидания формируются на основе неопределенности/уверенности в стабильности будущих доходов, обусловленной множеством неэкономических факторов. Принятие решения о покупке или аренде жилья как часть более общей жизненной стратегии зависит от обеспеченности капиталом в различных формах и психологических особенностей личности.

Анализ жизненных стратегий индивидов был проведен с использованием двух независимых инструментов: 1) с точки зрения зависимости выбора стратегии от обеспеченности

капиталами в различных формах, ресурсами, психологических особенностей и мотивов; 2) с позиции зависимости стратегии от неопределенности будущих доходов. Полученные результаты подтверждают гипотезу о том, что неопределенность является индикатором обеспеченности ресурсами и различными формами капитала, а не отдельным фактором, влияющим на выбор жизненной стратегии.

Семейное положение индивидов и особенно статус занятости супругов оказывают значимое влияние на формирование неопределенности. Так, пары, где оба супруга успешно работают, получают дополнительные гарантии стабильного существования в будущем и имеют больше возможностей для обеспечения банковского кредита или долга. Одиноким респонденты могут рассчитывать только на собственные силы. Респонденты с неработающими женами/мужьями составляют наиболее «неуверенную» категорию, так как необходимо не только проанализировать свое текущее состояние и запланировать будущее развитие, но и помнить о том, что от твоего решения зависит обеспеченность близкого человека. Несмотря на то, что неработающий супруг/супруга могут начать работать в форс-мажорной ситуации, сами кормильцы неохотно полагаются на их помощь, так как дохода от трудоустройства после долгого периода незанятости вряд ли будет достаточно для обеспечения семьи, по крайней мере, в течение первого времени.

Одним из наиболее значимых факторов является социальная сеть отношений. Нехватка социального капитала приводит к ограничению доступа к информационным и другим видам ресурсов. Подобная изоляция ведет к формированию неопределенности, прежде всего, в связи с тем, что затруднен поиск работы и не к кому обратиться за финансовой и другой помощью.

Человеческий капитал также определяет шансы индивида на успешное продвижение или трудоустройство в случае потери работы. Высшее образование отнюдь не предел мечтаний сегодняшних агентов на рынке труда. Чтобы чувствовать себя уверенно, надо преумножить свои знания, учить языки и получать дополнительные навыки. Диплом престижного вуза поможет не только получить профессиональные знания, но и даст дополнительное преимущество при трудоустройстве и будет способствовать обзаведению нужными знакомствами.

По сравнению с другими формами капитала сильной взаимосвязи между объемом культурного капитала, которым обладает индивид, и принятием решения о покупке или аренде жилья обнаружено не было. Предположения о дискриминации тех респондентов, кто приехал в Москву из других городов, не подтвердились. Наоборот, иногородние показали, что у них больше шансов на успешное трудоустройство и высокий заработок, чем у москвичей, так как «по приезду самое главное – это закрепиться». Частота общения с родственниками позволяет судить скорее об объеме социального капитала, а не культурного. Отсутствие преемственности знаний от родителей к детям можно объяснить изменением характера спроса на труд в настоящее время. Если поколение родителей стремилось реализовать себя в фундаментальной точной науке, то получение высшего образования детьми пришлось на переходный период в экономике, когда изменилась структура спроса на рынке труда, и работодатели стали предъявлять особые требования к представителям таких профессий, как юрист, экономист, аналитик, переводчик и т.д. В сложившейся ситуации родителям нечем было помочь детям, более того, многие из родителей сами «сели за парту», чтобы приобрести новую профессию и соответствовать растущим запросам работодателей.

Психологические особенности индивидов оказывают значительное влияние на выбор жизненной стратегии. Люди с интернальным локусом контроля уверены в собственных силах и уповают на себя, а внешние ограничения для них вторичны. Экстернальный же локус контроля характеризуется зависимостью от внешних обстоятельств. Вероятность осуществления такого серьезного проекта, как приобретение жилья, больше для интерналов,

так как экстерналы всегда сомневаются в своих возможностях и вряд ли решатся на такую авантюру.

Самоконтроль является значимой переменной для объяснения предпочтения той или иной стратегии поведения. Приобретение жилья требует от человека разработки долгосрочного плана, расчета средств и анализа будущих возможностей. Кроме того, такое приобретение связано с ограничением текущего потребления, что не под силу «человеку действующему».

Значимой связи между мотивацией, жизненными целями индивида и выбором стратегии отмечено не было. Преобладание ценностей, связанных с семьей или карьерой, скорее обусловлено значимыми факторами, описанными выше, поэтому зафиксировать влияние на стратегию только жизненных целей не удалось.

В ходе исследования было обнаружено, что ни один из факторов, кроме объема социального капитала, в чистом виде не влияет на формирование жизненной стратегии. Ее содержание определяется различными комбинациями значимых факторов. По одной переменной можно судить о влиянии нескольких факторов одновременно. В связи с этим часть индикаторов может быть использована для оценки объема разных форм капитала. Например, образование в элитном вузе говорит не только об объеме человеческого капитала, но и о характере и объеме социального капитала, приобретенного за годы обучения. А например, отсутствие страха потерять работу позволяет судить не только об объеме культурного капитала (если мы анализируем это высказывание индивида в контексте возможности адаптации в разных культурных средах), но также об объеме человеческого капитала (если принимать во внимание обладание индивидом различными навыками, что дает дополнительные возможности для трудоустройства со сменой профессионального профиля).

### **3.2. Анализ индивидуальных стратегий**

Анализ интервью позволил выделить две стратегии поведения индивидов, в ходе реализации которых было принято решение о приобретении жилья, и две стратегии, формой реализации которой стала аренда. Каждая из них характеризуется мощным влиянием не более чем двух факторов. Значимые факторы выделяются на основе приведенной выше операционализации путем количественной оценки объема капитала в различных формах и преобладания в личности определенных психологических установок.

#### **Стратегия покупки жилья 1. «Связи могут все»**

Индивиды, сделавшие выбор в пользу стратегии, формой реализации которой является приобретение жилья на заемные средства, обладают несопоставимо бóльшим объемом социального капитала по сравнению с приверженцами других стратегий. Мобилизация многочисленных социальных связей, которыми «обросли» индивиды, приносит существенную прибыль и дает положительные результаты. Причем те, кто попал в эту категорию, взяли деньги в долг у родственников или знакомых. Поведение тех, кто давал в долг, можно объяснить существованием непоколебимого доверия внутри сети, куда входит получатель средств на квартиру.

Пока актер не сомневается в том, что всегда сможет в короткий срок найти работу в случае увольнения с текущего места, обратиться за любой помощью, он уверен в стабильности будущих заработков и не боится брать в долг достаточно крупную сумму на приобретение квартиры. Все представители рассматриваемой группы характеризуются низкой степенью неопределенности будущих доходов.

Данная стратегия выкристаллизовалась наиболее четко, «без примесей» других малозначимых по сравнению с объемом социального капитала факторов. При этом недостаток человеческого капитала, характерный для представителей данной группы, полностью компенсируется обладанием большим объемом социального капитала.

## **Стратегия покупки жилья 2. «Целеустремленность и независимость»**

Индивиды, выбравшие стратегию, проявляющуюся в принятии решения о приобретении квартиры на заемные средства, характеризуются ярко выраженным интернальным локусом контроля. Они несут единоличную ответственность за свои поступки, самостоятельно принимают решения, справляются с трудностями, не зависят от чьей-либо помощи, предпочитают независимость. Если эти люди берут в долг, то только у самых близких и надежных людей, будучи на 100% уверенными, что смогут вернуть. Предпочтение же отдается банковскому кредиту в силу формальности договора, потому что представители данной категории не любят быть обязанными.

У этих людей наблюдается явный недостаток социального капитала. Они либо часто меняли место жительства, поэтому близкие остались в другом городе, а новыми друзьями так и не обзавелись, либо имеют множество знакомых, на которых нельзя рассчитывать, поэтому эти контакты можно считать бесполезными.

Железная уверенность в собственных силах и, как следствие, в стабильности будущих доходов, появляется благодаря комбинации интернального локуса контроля с другим фактором. В данном случае, опираясь на результаты анализа транскриптов, мы можем описать две группы сочетаний:

- интернальный локус контроля + «человек планирующий»;
- интернальный локус контроля + большой объем человеческого капитала.

Для описания представителей первой категории можно привести несколько типичных цитат: «Я всегда знал/знала, чего хочу», «А к чему еще стремиться, если не к покупке квартиры?», «Если уж тратить деньги, то на что-то крупное и важное» и т.д. Для индивидов, реализующих данную стратегию, не возникает проблемы выбора при распределении денежных ресурсов. Уже давно разработан четкий план действий, все средства распланированы на десять лет вперед. Недостаток человеческого капитала в данном случае компенсируется наличием сбережений, которые будут расходоваться (причем с большой неохотой) в течение периода, необходимого на поиск новой работы в случае потери текущего места. Нежелание расставаться со сбережениями так велико (потому что уже очень давно было принято решение о том, как их потратить), что представители данной категории готовы заниматься любым делом. Если же придется сменить профессию, они готовы приступить к любой работе, пусть даже за меньшие деньги, лишь бы работать. При этом наиболее часто источниками поиска работы указываются специализированные печатные издания и Интернет. Это один из явных индикаторов недостаточной обеспеченности социальным капиталом.

Отличительной особенностью индивидов, относящихся ко второй категории, является отсутствие страха перед возможными переменами. Большой запас человеческого капитала вселяет уверенность, гарантирует трудоустройство. Люди, реализующие эту стратегию, трудолюбивы, настойчивы, любят перемены, обладают потенциалом для дальнейшего профессионального роста. Большой интерес представляет анализ ситуации поиска работы. Индивиды в данной категории не только не считают это проблемой, но, напротив, полагают, что надо самому выбрать компанию, где хочется работать, и отправить туда резюме. Они очень высоко оценивают свои шансы на скорейшее трудоустройство. Причем подавляющее



большинство уже меняли место работы, т.е. подобная самоуверенность базируется на реальном опыте.

Прежде чем перейти к описанию стратегий поведения индивидов, снимающих жилье, нужно отметить, что все те, кто арендует, надеется в будущем обзавестись собственным жильем. То есть в ходе исследования не были зафиксированы случаи, когда индивид намеренно не хочет приобретать квартиру при наличии необходимых ресурсов.

### **Стратегия аренды жилья 3. «Связи могут многое, но не все»**

Индивиды, реализующие данную стратегию, снимают жилье преимущественно в силу недостаточного человеческого капитала. Представители данной категории признают, что несерьезно относились к обучению, пропускали занятия, что привело к образованию пробелов в знаниях, и иногда даже бросали институт и поступали в другой со сменой профессионального профиля. Кроме того, среди этих людей подавляющее большинство недавно начали совершенствоваться в рамках полученной в институте профессии, так как сразу после окончания вуза они работали не по специальности. Некоторые из респондентов, составляющих данную категорию, до сих пор продолжают заниматься не тем, чему их учили. Этими обстоятельствами в наибольшей степени обусловлен страх перед потерей работы, что, в свою очередь, приводит к формированию высокой степени неопределенности будущих доходов, что и было отмечено представителями данной категории.

В первом случае недостает опыта работы для того, чтобы почувствовать себя уверенным в своих силах. Например, один молодой человек, относящийся к данной категории, сказал: «Я знаю, что умею делать на сегодняшний момент, но вряд ли это кто-то оценит». Туманность перспектив карьерного роста не позволяет связывать себя долгосрочными долговыми обязательствами, поэтому принимается решение об аренде жилья.

Во втором случае, когда индивид продолжает работать не по специальности, неуверенность рождается, прежде всего, в силу отсутствия «нужного» высшего образования, наличие которого желательно для выполнения обязанностей в рамках занимаемой должности. Поэтому в случае потери работы риск удваивается. Без высшего образования будет трудно конкурировать с другими специалистами в той же отрасли, даже при наличии опыта, так как высшее образование является обязательным при устройстве на любую работу. Кроме того, нет гарантий трудоустройства по специальности<sup>17</sup>, так как после окончания вуза полученные знания были «глубоко зарыты» и «больше никогда оттуда не вынимались». Вселить уверенность в собственных силах в этих респондентов мог бы, например, интернальный локус контроля, как в случае стратегии 2. Однако подавляющее большинство представителей рассматриваемой категории признают свою ничтожность перед силами судьбы и подвержены влиянию внешних обстоятельств.

Интересно отметить, что представители данной группы обладают сравнительно большим объемом социального капитала. При сравнении со стратегией 1 оказывается, что для анализа выбора стратегии большое значение имеют источники и качество социального капитала. В случае стратегии 1 связи многообразны и многообещающи. В данном же случае либо круг общения велик, но источник один, и поэтому источник доступ к ресурсам более ограничен, либо индивид, в силу экстернального локуса контроля, признает ничтожность собственных заслуг и понимает, что необходимо проявить свои собственные способности, иметь возможность оказать нужную помощь тем, кто уже не раз помог ему самому, надеясь на реципрокный обмен, и сохранить сеть отношений.

---

<sup>17</sup> Такое мнение выразили все участники исследования, принадлежащие к этой группе.

#### **Стратегия аренды жилья 4. «Гедонисты»**

Про людей, относящихся к данной группе, можно сказать, что они снимают жилье, потому что не строят долгосрочных планов, боятся ответственности и не готовы к созданию семьи. В их представлении квартира ассоциируется со стабильностью, которая пока им не нужна. Конечно, им хочется иметь собственное жилье, но думать об этом еще слишком рано. В личности представителей данной категории доминирует «человек действующий». Деньги тратятся сразу, необдуманно, часто по мелочи и на развлечения. Сбережения делаются только для того, чтобы оплатить съемную квартиру и, соответственно, расходуются в течение месяца. Подобное поведение «усугубляется» нестабильным достаточно высоким заработком. Более того, в большинстве случаев этот нерегулярный заработок не имеет документального подтверждения, необходимого для получения банковского кредита на приобретение жилья. Возможность накопления или займа денег не рассматривается, так как приобретение квартиры является целью в долгосрочном периоде и не выдерживает конкуренции с более насущными задачами.

В данном случае высокая степень неопределенности связана с неопределенностью цели и отсутствием четких жизненных ориентиров. Можно сказать, что представители рассматриваемой категории пока «не решили, чего они в итоге хотят добиться». Кроме того, один из респондентов, отнесенных к данной категории, отметил, что он абсолютно уверен в стабильности будущих доходов, что может объясняться большим объемом его человеческого капитала. Предпочтение же аренды жилья, а не приобретения, связано с поиском рабочего места, где бы он смог наиболее полно реализовать себя в профессиональном качестве, максимально использовать возможности и раскрыть таланты.

#### **Основные выводы**

- В результате исследования было доказано существование взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и обладанием капиталом в различных формах.
- Была протестирована модель взаимосвязи между принятием решения о покупке/аренде жилья, оценкой неопределенности дохода и структурой и объемом капитала, которым обладает индивид.
- Текущий доход является не единственным фактором, влияющим на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Во-первых, ожидания формируются на основе неопределенности/уверенности в стабильности будущих доходов, обусловленной множеством неэкономических факторов. Во-вторых, принятие решения о покупке или аренде жилья как часть более общей жизненной стратегии зависит от обеспеченности капиталом в различных формах и психологических особенностей личности.
- Неопределенность дохода является индикатором обеспеченности ресурсами и различными формами капитала, а не отдельным фактором, влияющим на выбор жизненной стратегии.
- Неопределенность тем выше, чем ниже совокупный объем различных форм капитала, чем слабее выражен у индивида интернальный локус контроля и чем больше в личности присутствует составляющая «человека действующего».
- Объем капитала социального капитала оказывает значимое влияние на выбор жизненной стратегии, реализующейся в покупке на заемные средства или аренде жилья. Чем больше объем социального капитала, которым обладает индивид, тем ниже неопределенность, тем больше вероятность того, что он примет решение о покупке жилья на заемные средства.
- Степень обладания человеческим капиталом значительно влияет на принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Чем больше объем человеческого

капитала, тем ниже уровень неопределенности и тем больше вероятность того, что индивид примет решения о покупке жилья на заемные средства.

- От преобладания в личности индивида интернального (внутреннего) или экстернального (внешнего) локуса контроля зависит принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. Целеустремленные интерналы скорее, чем экстерналы, будут приобретать жилье на заемные средства.
- От соотношения в личности индивида двух составляющих – «человека действующего» и «человека планирующего» – зависит принятие решения о покупке на заемные средства или аренде жилья. «Человек действующий» скорее будет снимать жилье, так как приобретение квартиры – долгосрочный, дорогостоящий проект, связанный с экономией в текущем периоде.
- Значимой взаимосвязи между наличием у индивида определенных жизненных установок, ценностей, приоритетов, глобальных целей и принятием решения о покупке на заемные средства или аренде жилья установлено не было.
- По сравнению с другими формами капитала сильной взаимосвязи между объемом культурного капитала, которым обладает индивид, и принятием жизненной стратегии обнаружено не было.

## Литература

Аналитическое исследование «Потребности и предпочтения молодых семей по получению жилья и решению жилищной проблемы в г.Москве». НО АЗИПИ по заказу правительства Москвы. 2002 // <http://www.kdsm.mos.ru/m/kj.html>

Белановский С.А. Глубокое интервью. Уч. пособие для вузов. М.: Никколо М, 2001.

Бурдые П. Формы капитала // [Экономическая социология](#). 2002. Т. 3. №. 5. С. 60–74.

Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. М.: Университет, 2002.

Ковалев Е.М., Штейнберг И.Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. М.: Логос, 1999.

Кондаков И.М., Ниловец М.Н. Экспериментальное исследование структуры и личностного контекста локуса контроля // Психологический журнал. 1995. № 1.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3.

Мезенцева Е.Б. Женщины в сфере занятости и на рынке труда: некоторые итоги десятилетия реформ // <http://www.ab.ru/~fondreg/press>

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5–17; или: *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 4. (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Радаев В.В. *Экономическая социология: Курс лекций*. М.: Аспект-пресс, 2000.

Ядов В.А. *Стратегия социологического исследования*. М.: Добросвет, 1998.

Portes, A. Social Capital: Its Origin and Application in Modern Sociology, *Annual Review of Sociology* (1998). Vol. 24. P. 1–24.

Richardson, J. *Handbook of Theory and Research of the Sociology of Education*. N.Y., Westport, Conn.: Greenwood Press, 1986. P. 241–258.

Rotter, J.B. Some implications of a social learning theory for the prediction of goal directed behavior from testing procedures, *Psychological Review* (1960). Vol. 67. P. 301–316.

Shefrin, H.M., and R. Thale. An economic theory of self-control, *NBER Working Papers Series*. No. 208.

### СОЦИОЛОГИЯ ТРУДА В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ: ОБЗОР ДИНАМИЧНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ<sup>1</sup>

Х. Кавальканти<sup>2</sup>

Перевод М.С. Добряковой

Исследования труда в Латинской Америке во многом следовали трудному пути экономического развития данного региона. Попытки модернизации в 1950-е гг., сменившая их политика импортозамещения в 1970-е и затем – переход к приватизации и ориентации на экспорт в 1990-е гг. вызвали значительные изменения в структурах и процессах в сфере труда латиноамериканцев. В последние два десятилетия эти изменения тщательно и систематически анализируются, появляется все больше работ, в том числе молодых латиноамериканских исследователей. К сожалению, большинство из них пока не особенно известны в академических кругах даже в США. Данный обзор представляет собой попытку обратить внимание исследователей на основные наработки в области социологии труда в Латинской Америке.

Латиноамериканские исследования сферы труда сначала развивались в рамках более крупного направления, связанного с исследованием модернизации данного региона. В 1950–1960-е гг., когда еще чувствовалось влияние холодной войны, попытки модернизации Латинской Америки определили [изменения в] организации производственного процесса и обусловили исследования труда в регионе. В то время исследования подчинялись двум соперничающим парадигмам: теории модернизации, которая в качестве решения проблемы развития Третьего мира предлагала компромисс с индустриальными странами [Adelman & Morris 1973; Rostow 1960], и теории зависимости, которая ставила под сомнение посылки теории модернизации и вместо нее выдвигала неомарксистский подход к объяснению периферийного положения региона в мировой системе [A.G. Frank, 1967; Cardoso & Faletto 1973].

Однако с начала 1980-х гг. исследователи сосредоточились на изучении собственно проблем труда. Для нового поколения латиноамериканских ученых производственный и связанные с ним процессы стали уже не простой ареной идеологической борьбы, но предметом исследования. В результате сложились новые исследовательские группы (в том числе – Комиссия по рабочим движениям, Латиноамериканская сеть исследований в области образования и труда, Франко-Латиноамериканская сеть исследований в области труда и технологий и Американская ассоциация исследований трудовых отношений), профессиональные ассоциации (Аргентинская, Бразильская и Мексиканская национальные ассоциации трудовых исследований, исследовательский комитет (R30) в рамках

---

<sup>1</sup> Переведено по: Cavalcanti, H.B. *Sociology of work in Latin America: Notes from a Dynamic Discipline, Work and Occupations* (2002). Vol. 29. No. 1. P. 5–31.

<sup>2</sup> Х. Кавальканти преподает социологию в Университете Ричмонда. Среди публикаций – работы в таких журналах, как *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, *Journal of Church and State*, *Dados* и *Work and Occupations*, о профсоюзах «белых воротничков» в США, о бразильских профсоюзах, о латиноамериканцах в средних американских городах, а также о развитии Бразилии.

Международной социологической ассоциации, а также Латиноамериканская ассоциация социологии труда), появились специализированные программы обучения в университетах (в Мексике, Аргентине и Чили), а также специализированные журналы («Труд» [Trabajo] в Мексике, «Исследования труда» [Estudios del Trabajo] в Аргентине и Чили, «Трудовая газета» [Gaceta Laboral] в Венесуэле и «Социология труда» [Sociologia del Trabajo] для всего региона).

О зрелости этой области свидетельствует и публикация крупной работы, систематически описывающей исследования данного периода – «Латиноамериканский обзор социологии труда» [Tratado Latinoamericano de Sociologia del Trabajo] под редакцией Энрике де ла Гарса Толедо. На 796 страницах здесь рассказывается обо всех более частных направлениях, подходах и темах, разрабатывавшихся в Латинской Америке в течение последних двух десятилетий. Книга, несомненно, станет классической. Уже сейчас в университетах данного региона она используется в качестве основного учебника, что подтверждает стремление латиноамериканцев к институционализации дисциплины и в целом говорит об их интересе к ней.

<...> В результате институционализации экономической социологии в Латинской Америке была основана Латиноамериканская Ассоциация социологии труда [Asociacion Lationamericana de Sociologia del Trabajo] и учрежден ее официальный журнал – «Латиноамериканский обзор трудовых исследований» [Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo]. <...>

Несмотря на то, что все эти исследования чрезвычайно разнообразны (по масштабу, по уровню анализа, по степени междисциплинарности и т.д.), в данном обзоре они объединены в несколько тематических групп: технологические и организационные исследования изменений процесса труда; влияние глобализации и организационной гибкости на труд в Латинской Америке (а также ответная реакция рабочей силы); рабочие движения в регионе; исследования рынка труда; наконец, гендерные и трудовые исследования. Прежде чем приступить к анализу этих тем, необходимо отметить, что социология труда в Латинской Америке развивалась как междисциплинарная область. К ней обращались самые разные авторы: антропологи, менеджеры, демографы, экономисты, исследующие трудовые отношения и экономику труда, индустриальные психологи, юристы, медики и собственно социологи. При этом начиная с 1980-х гг. латиноамериканским ученым стало доступно и все богатство теоретических подходов, разрабатываемых в других странах, – например, французские теории регулирования в сфере труда [Boyer 1988; Coriat 1979; Lippietz 1988]; японская модель контроля качества – латиноамериканцы называют ее «тойотизмом» или «эффективно организованным производством»<sup>3</sup> [lean production]; немецкие теории

---

<sup>3</sup> «Перевод термина «lean production» на русский язык связан со значительными трудностями, и среди специалистов пока нет единства на этот счет. Однако ясно, что принципы такого производства включают:

- командную работу,
- постоянный обмен информацией,
- эффективное использование всех видов ресурсов и исключение отходов и потерь,
- непрерывное совершенствование.

При этом по сравнению с массовым производством удаётся примерно вдвое (!) сократить:

- затраты человеческого труда на предприятии,
- производственные площади,
- инвестиции,
- время на технологическую подготовку и инженерное сопровождение производства,
- время на разработку новой продукции».

// Womack, J.P., D.T. Jones, Roos D. *The MACHINE that changed the WORLD. The story of lean production*. Canada, N.Y.: Rawson Associates. Collier Macmillan, 1990. 323 p. Цит по: [http://www.qm-s.com/pub/1/pub1\\_2.htm](http://www.qm-s.com/pub/1/pub1_2.htm). Прим. перев.

производства рабочей силы [labor production], основанные на эмпирических исследованиях в Латинской Америке [Kern & Schumann 1989]; теория гибкой специализации [Piore and Sabel 1986]; теория индустриального управления, породившая исследования цепей производства [chains of production] [de la Garza Toledo 2000a].

Возрождение интереса к исследованиям труда в Латинской Америке неудивительно. Последние два десятилетия XX в. заставили латиноамериканские государства реорганизовать хозяйство, изменить политический режим, модернизировать трудовые отношения. Неолиберальные реформы конца 1980–1990-х гг. привели к реструктуризации процесса производства и рынков труда. Местные ученые и по сей день пытаются объяснить и систематизировать эти изменения.

### **Краткая история**

Социология труда появилась в Латинской Америке не так давно – примерно в 1960-е гг., когда большинство государств данного региона были заняты модернизацией. Проходившая под руководством государства индустриализация стимулировала миграцию в крупные городские центры, уровень социальной мобильности был высок, потребление росло, внутренние рынки расширялись. Косвенным образом влияла она и на увеличение степени политической активности новых жителей городов. В сущности, политический успех первых моделей импортозамещения зависел от того, насколько охотно промышленные рабочие и прочие группы городского населения примут цели популистских режимов [Abramo & Montero 2000].

Появление современного промышленного рабочего класса породило дополнительный стимул к развитию эмпирических исследований труда в данном регионе. Ключевой вопрос звучал так: могут ли латиноамериканские нации создать и осуществить социальную интеграцию зарождающейся промышленной рабочей силы так же успешно, как это сделали развитые страны? Как латиноамериканские промышленные рабочие будут реагировать на процессы развития в своих странах, как будут влиять на них – экономически (через профсоюзы) и политически (через партии рабочего класса)?

Первые исследователи, которые пошли искать ответа на эти вопросы на фабрики и в профсоюзы, следовали двум разным подходам. Одни сосредоточились на изучении установок и поведения рабочих, особенно на уровне развития их классового сознания и стремлении объединяться в профсоюзы [Lopes 1964; Touraine, Brains, di Tella, & Reynadu 1967]. Другие в качестве единицы анализа избрали профсоюзы и анализировали их взаимодействие с государством и политическими партиями [Rodrigues 1966, 1970].

В ранних работах для объяснения формирования латиноамериканского рабочего класса и степени его политической активности использовались структурные переменные (уровень индустриализации, урбанизации, модернизации). Чтобы выявить возможные слабые стороны региона – прежде всего, факты отраслевого и регионального неравенства, а также возникающую в результате смещенную, несбалансированную картину социальной стратификации, – проводились сравнения между процессом индустриализации в развитых странах и в Латинской Америке [Cavalcanti 1988].

Один из интересных результатов исследований первой группы ученых заключался в том, что, оказывается, традиционные и доиндустриальные установки и типы поведения латиноамериканских рабочих ослабляют их как современный социальный класс. А вторая группа авторов показала, что в ходе латиноамериканского развития в регионе не появилось таких же зрелых социальных акторов, каких мы встречаем в развитых странах [Abramo & Montero 2000].

Вторым важным этапом в развитии дисциплины стали 1970-е гг., когда основной задачей региона стало уже не развитие, но редемократизация. Большая часть стран выстроили свои промышленные сектора в 1960-1970-е гг. в рамках военизированной хозяйственной модели. Хозяйственное развитие, подчиненное жесткому государственному контролю, требовало ограничения действий других игроков гражданского общества и решения вопроса огромного внешнего долга. Когда в 1973 г. разразился первый финансовый кризис, рабочим стали очевидны слабости этой модели. Инфляция унесла почти все их льготы и сбережения, накопленные в течение предыдущих десятилетий. В результате появилось новое поколение рабочих активистов, которые начали борьбу с генералами за социальные и политические изменения [Cavalcanti 1996].

Почти перед всеми государствами региона встал вопрос о том, как же перейти к демократии (и сформировать сильное гражданское общество), не повергнув при этом экономику страны в хаос. Для промышленного рабочего класса демократическое развитие означало более активное участие в политических процессах и определенные изменения на рабочем месте. Для латиноамериканских социологов оно означало отказ от структурных объяснений процесса труда и переход к изучению рабочих движений. Основу этим исследованиям положили работы о перонизме<sup>4</sup> в Аргентине [Murmis & Portaniero 1971; Tores 1974] и трабальизме<sup>5</sup> в Бразилии [Weffort 1972a]. Вторая волна исследований показала, как трудовые конфликты и забастовки становятся инструментами политического влияния [Delich 1970; Moises 1978; Weffort 1972b]. Это направление исследований развивалось вплоть до начала 1990-х гг., им занимались преимущественно политические социологи [Barrera & Falabella 1990; Campero & Cuevas 1991; Zapata 1985], при этом профсоюзы рассматривались как рычаги влияния рабочих – выдвигавшиеся в противовес государству и политическим партиям [Abramo & Montero 2000].

Одним из важных достижений этого направления стало то, что здесь описана связь между репрессивными милитаристскими режимами и казарменными / жестко регламентированными условиями труда на фабриках [regiment factory conditions] в Латинской Америке. Эти режимы подавляли всякие забастовки и конфликты, гарантируя менеджменту воспроизводство такой системы. Однако непредвиденным побочным эффектом стала политизация рабочих. Исследования показывают, что сопротивление рабочих зародилось на уровне цеха, начавшись с борьбы за более высокий уровень зарплаты, социальные льготы и безопасность труда; оно переросло в дискуссии о гражданском обществе, когда выступления рабочих оказались направлены против экономической и трудовой политики режимов [Dunkerley 1983]. В этом смысле сопротивление рабочих сыграло двойную роль. Оно не только вызвало изменение собственно условий труда, но и подорвало основы легитимности репрессивной политики государства. В ходе этих конфликтов рабочие лучше поняли, что это значит – иметь рабочую силу [labor power], а также быть гражданином [Cavalcanti 1988].

---

<sup>4</sup> Политическая доктрина, названная по имени аргентинского президента 1946–1954 гг. Хуана Перона. Идеологическая подоплека перонизма – национализм разной степени умеренности, популизм в сочетании с «властью твердой руки» // [http://www.politcom.ru/2002/aaa\\_zloba328.php](http://www.politcom.ru/2002/aaa_zloba328.php). *Прим. перев.*

<sup>5</sup> Бразильская трабальистская партия создана бывшими президентами Бразилии Ж. Варгасом (1930–1945 гг.; 1950–1954 гг.) и Ж. Гулартом (1961–1964 гг.). Трабальизм провозглашается бразильским путем строительства демократического и социалистического общества. Партия выступала за укрепление государственного сектора, национализацию банков и важнейших областей хозяйства, введение плановой системы, аграрную реформу и полную занятость. Позднее заявления стали более умеренными; вопрос о национализации больше не поднимался, но партия по-прежнему требовала ограничить приватизацию, создавать рабочие места, сохранить социальные гарантии и развивать здравоохранение и образование // <http://www.krugosvet.ru/articles/40/1004000/1004000a6.htm>. *Прим. перев.*

Укрепление позиций рабочих во время редемократизации – неотъемлемая часть борьбы региона за интеграцию своего рабочего класса. Бразильские рабочие, борясь за изменение условий труда и автономию профсоюзов, выработали стратегии сопротивления милитаристскому режиму [Abramo 1986; Durand 1987; Faria 1986; Frederico 1978, 1979; Humphrey 1982; Maroni 1982]. Аналогичным образом изменение условий труда на уровне цеха оказалось связано с политикой режима и в Аргентине. Различие состояло в том, что аргентинские ученые указывали также на растущий интерес к возможностям новых технологий контролировать процессы на рабочем месте [Casalet 1989; Galdiz 1988; Neffa et al. 1986; Novick 1991; Novick & Lavigne 1990; Walter 1985; Walter, Testa, & Ruffier 1987]. В Чили, где уровень безработицы был очень высок, а деятельность профсоюзов – ограничена милитаристским режимом, исследования были сосредоточены на безработице и альтернативных формах занятости на неформальных рынках труда [Programa Regional del Empleo para America Latina y el Caribe 1981].

Третий этап для социологии труда в Латинской Америке начался с возникновением последствий редемократизации (т.е. в конце 1980-х – начале 1990-х гг.). Характерными особенностями данного периода стали рост внешнего долга, борьба с глобализацией и стремительное нашествие инвестиционных и технологических изменений. Прежняя модель развития, основанная на импортозамещении, исчерпала себя. Начались попытки интеграции региона в мировое хозяйство. Одни нации, оперевшись на свои сельскохозяйственные ресурсы, вернулись к модели развития, ориентированного на экспорт [Abramo & Montero 2000]. Другие – те, у которых промышленность была развита лучше, – прошли через индустриальный передел: приватизацию, нацеленную на создание более эффективных [leaner], более гибких моделей производства, которые были бы конкурентоспособны на мировых рынках [Cavalcanti 1996].

Социологи труда отреагировали на подобное изменение действительности двояким образом. Одна группа сосредоточилась на изучении интеграции региона в мировое хозяйство, исследуя, в частности, степень адаптивности предприятий и компаний к атмосфере мирового рынка – более эффективной [leaner], постфордистской, ориентированной на контроль качества в японском духе. Отдельные исследования [case studies] описывают примеры успешных компаний [Campero 1989; Montero 1997], демонстрируя при этом и проблемы, вставшие перед регионом с появлением новых форм организации труда. Действительность такова, что латиноамериканские государства по-прежнему проводят неэффективную политику в отношении человеческого капитала и по-прежнему борются за повышение уровня образования рабочей силы. Более того, мультинациональные компании сталкиваются и с культурными барьерами, которые замедляют возможность изменений на рабочем месте [Abramo & Montero 2000].

Вторая группа авторов по-прежнему обращена преимущественно к анализу тем, появившихся на втором этапе развития дисциплины. Они по-прежнему подчеркивают спорную природу условий труда, на этот раз обращая внимание на то, как для осуществления изменений можно использовать технологические перемены. Их исследования показывают, как труд реорганизуется в соответствии с требованиями мирового хозяйства и как профсоюзы и партии рабочих реагируют на глобальные изменения и вопросы о том, действительно ли эти изменения – единственный возможный путь хозяйственного развития данного региона [Carrillo 1993; Carvalho 1987; de la Garza Toledo 1993; Diaz 1991; Herrera 1994; Leite 1994; Leite & Silva 1992; Neder et al. 1988; Novick 1991].

Этот краткий экскурс в историю очерчивает общее русло развития дисциплины, однако ни в коем случае не является исчерпывающим описанием всех его дорог и тропинок. Рассмотрим теперь некоторые избранные области исследований более подробно. <...>



## Изменение условий труда в Латинской Америке

На раннем этапе организация промышленного производства в Латинской Америке происходила в несколько искусственных условиях, навязанных государственной моделью импортозамещения. Государственные корпорации (вместе с частными предприятиями-монополистами, работавшими в целевых отраслях) определяли русло индустриализации, задавая условия труда для зарождавшегося промышленного рабочего класса. Однако в силу недостаточного развития внутренних рынков во многих государствах индустриализация привела к возникновению меньшего числа фирм – которые, в свою очередь, столкнулись со смещенной экономией от масштаба и характеризовались большей степенью вертикальной интеграции.

Вторая диспропорция данного процесса проявилась, когда в целях выживания этим фирмам было разрешено работать на хорошо защищенных рынках, получая прибыль от высоких экспортных тарифов и государственного контроля за рабочими профсоюзами. Высокие тарифы давали им необоснованное преимущественно в конкуренции с аналогичными иностранными товарами, а государственный контроль за деятельностью профсоюзов удерживал рабочую силу от увеличения затрат на производство. Таким образом, в действительности современная реорганизация условий труда в Латинской Америке проходила под гораздо более пристальным контролем государства и была гораздо более регламентирована, нежели аналогичная реорганизация в Европе и Северной Америке. Более того, в Бразилии контроль за деятельностью рабочих был жёсток настолько, что оказывал негативное влияние на производительность труда [Fleury 1989].

Аналогичные процессы имели место и в Аргентине: труд здесь был организован в жесткую, асимметричную иерархическую структуру, в которой производство, процессы поддержания системы и контроль качества рассматривались как отдельные процессы. В результате у рабочих были совершенно четкие, жестко закрепленные за ними задачи, автономия (особенно на производственных линиях) была совершенно незначительной; позиции руководства связывались скорее с задачами контроля за рабочими, нежели с техническим контролем; а условия труда (меры безопасности, уровень квалификации и т.д.) закреплялись государственным законодательством, а не трудовым коллективным договором [Novick 2000]. Первоначально скорость работы задавалась на основе данных исследований времени и движений [time-motion studies]: сначала их применили к холодильным заводам [Lobato 1988], а затем – к текстильной промышленности [Neffa & Matheu 1985]. Однако в конце концов парадигмой промышленного производства в регионе стала конвейерная линия, появившаяся сначала в автомобильной промышленности.

Наиболее существенным различием между индустриализацией в Латинской Америке и в Северной Америке является то, что инициируемый государством промышленный рост здесь не сопровождался аналогичным ростом массового производства или потребления. В лучшем случае на передовые технологические рубежи выходили отдельные отрасли хозяйства, в то время как внутренние рынки развивались главным образом вокруг промышленных отраслей каждой конкретной нации [Cardoso 1971; Evans 1979]. В результате в каждом государстве некоторые области становились более индустриализованными, в них наблюдались более высокие темпы урбанизации и модернизации [Slater 1979], однако преимущества модернизации никогда не распространялись на всю страну. И неудивительно, что авторы, рассуждавшие об индустриализации в Латинской Америке, писали, что она использовалась скорее как инструмент регламентирования труда, нежели как средство создания экономического благосостояния [Dunkerley 1983; Morel 1981].

Возвращение к демократии в 1980-е гг. принесло с собой значительную реорганизацию условий труда. Теперь изменения условий труда диктовались уже не жестким режимом, а требованиями международной конкуренции. Компании, более тесно связанные с международными рынками, начали реорганизовывать условия труда, адаптируя под себя

японский стиль управления [Carrillo 1995]. Наиболее динамичные отрасли выработали более эффективные [leaner] процессы труда и подходы к производству «точно вовремя» [just-in-time]. Рабочие теперь организовывались в бригады и обучались различным аспектам такой работы; на смену иерархии пришли более горизонтальные образования, и контроль руководства сосредоточился теперь на технических аспектах производства [Novick 2000].

Тем не менее, подобно первой волне индустриализации, вторая волна также не распространилась столь интенсивно, сколь ожидалось. Под конец лишь немногие компании полностью приняли модель, основанную на контроле качества [quality-management]; им по-прежнему приходилось бороться за эффективное функционирование в более сложных, менее стабильных экономических условиях. Более того, не реорганизовавшиеся компании по-прежнему решали вопрос о том, как контролировать производственные процессы – теперь в условиях демократии, когда профсоюзы могут быть более агрессивны. Требования глобализации в лучшем случае порождали «островки современности» в латиноамериканском хозяйстве – островки, окруженные хаотичными и неоднозначными трудовыми процессами [Novick 2000].

Однако одно из изменений, о которых следует упомянуть, заключается в том, что вторая волна реорганизации труда оказала существенное влияние на гендерное равенство в регионе. В технологически наиболее развитых секторах политика обучения, как правило, создавала льготные условия для мужчин и исключала женщин. В наиболее динамичных отраслях произошли сокращение числа квалифицированных работниц на производственных линиях и рост их числа в более мелких цехах и среди субподрядчиков. Например, в Бразилии женщины были вытеснены из сектора производства запчастей для автомобилей в менее техничные и более рутинные [repetitive] этапы производства. В химическом производстве женский труд также стал ограничен более рутинными и менее сложными задачами [Novick and Gallant 1997].

Эти процессы, изменявшие условия труда в латиноамериканской промышленности начиная с 1980-х гг., привели к созданию новой, сегментированной рабочей силы – сегментированной помимо традиционного деления на формальный и неформальный рынки труда. Новые различия связаны с отраслью, размером компании и технологическим уровнем труда (или, точнее, со степенью интеграции компании в международные рынки). Прежняя однородность промышленной системы, когда у всех фабричных рабочих был примерно одинаковый статус, уступает место гетерогенной сегментации рабочей силы – основанной на более узкой специализации и различной степени автономии, возможностях карьерного роста и уровне оплаты труда [Novick 2000].

### **Глобализация, гибкость и реакция рабочей силы**

Глобализация породила новые трудности для латиноамериканских рабочих и профсоюзов, когда наиболее динамичные сектора хозяйства начали стремиться к более эффективным [leaner], более гибким формам производства. В Латинской Америке эти процессы привели к реорганизации труда, заданной менеджментом или технологией. В любом случае причина в том, что для сохранения конкурентоспособности на международном рынке компаниям необходимы гибкие условия труда. Большинство профсоюзов выступили против подобных заявлений (и требований), однако были и такие, которые восприняли гибкость как возможность принять участие в реорганизации условий труда. В результате реакция профсоюзов оказалась неоднозначной – в зависимости от отрасли промышленности, размера фирмы, уровня развития технологий.

Тем не менее, требования гибкой специализации, похоже, привели к складыванию в Латинской Америке новых условий труда. В качестве примера рассмотрим исследования в четырех странах: Мексике, Бразилии, Чили и Аргентине. В Мексике движение за бóльшую

гибкость началось с переговоров с рабочими, которое в свою очередь явилось результатом приватизации наиболее крупных мексиканских компаний [de la Garza Toledo, 1993, 2000b]. В 1984–1992 гг. оно осуществлялось в рамках системы макиладора<sup>6</sup> – особых предприятий, расположенных на границе между Мексикой и США, для которых гибкость означала отсутствие регулирования [deregulation]. Они стремились передать управленческому звену больше полномочий по контролю за процессом труда и производством. Начиная с 1987 г. мексиканские компании пытались инкорпорировать требования гибкости в законы о труде, утверждая, что защита со стороны суда обеспечила бы их большими конкурентными преимуществами.

В результате в 1992 г. было принято Национальное соглашение о повышении уровня производительности труда и качества [National Accord to Raise Productivity and Quality]. В нем была зафиксирована большая свобода компаний и профсоюзов выбирать (путем коллективных переговоров [collective bargaining]) средства модернизации мексиканского производства. Модель напоминала ту, что использовалась в США компанией «Дженерал Моторс» на заводе «Сатурн». Государство стало поддерживать новый тип профсоюзного движения – такой, который способен вести переговоры с управляющим звеном и более адекватно реагировать на требования международной конкуренции. Результаты были неоднозначными. Большинству профсоюзов эта идея не пришлась по душе, однако были и такие, что восприняли ее положительно.

<...>

В Бразилии движение за то, чтобы закрепить требования гибкости в законах о труде, началось примерно в 1988 г. [Oliveira, 1996], и здесь также оно было выгодно прежде всего небольшой группе крупных компаний. Так как бразильское трудовое законодательство жестко ограничивает возможности коллективных переговоров, предоставляя большую власть в регулировании работы профсоюзов государству [Ferrante 1978; Mericle 1977], профсоюзы встретили требования гибкости в штыки [Brazil Labor Information Center 1981; Moises 1982]. Однако не все из них активно сопротивлялись этим требованиям. Кто-то (немногие) предпочел просто полностью их игнорировать, считая гибкость вопросом менеджмента/управления. Кто-то (таких было больше) воспринял их как оскорбление прав рабочих. Такие профсоюзы стремились минимизировать негативные последствия гибкости, разбивая ее на более частные процессы и вот так, по кусочкам, пытались изничтожить ее в процессе переговоров. Кто-то (меньшинство) отреагировали более благосклонно и вели эффективные переговоры с менеджментом по поводу планируемой реструктуризации производственного процесса [Oliveira 1994].

В Чили гибкость производства стала частью трудовой реформы, навязанной милитаристским режимом. Гибкость здесь подчинялась не технологическим инновациям, а потребностью компаний поддерживать низкий уровень заработной платы при увеличении производительности труда. Поскольку большая часть производства Чили связана с сельскохозяйственным экспортом, внедрение гибкости имело последствия лишь для незначительного сегмента рабочей силы. В 1980-е гг. оно означало сокращение размеров предприятий [downsizing] и развитие субподрядных отношений, в 1990-е – увеличение производительности труда, прежде всего для производящих отраслей. Появление в стране совместных предприятий с зарубежными компаниями также способствовало техническому развитию и частичной модернизации, которые, как ожидалось, смягчат перемены в промышленном производстве [Agacino & Rivas 1995].

Несмотря на эти изменения, чилийский сектор производства по-прежнему характеризовался вертикальными традиционными формами промышленного производства [production]. Связь

---

<sup>6</sup> Программа беспошлинного импорта компонентов на мексиканский рынок для последующей сборки и реэкспорта готовых изделий. *Прим. перев.*

между требованиями технологических изменений и квалификацией рабочей силы здесь незначительная, и рабочие не особенно стремились реорганизовать или изменить процессы производства. Чилийские законы о труде не позволяют профсоюзам вмешиваться и ограничивать работодателя в организации производства или управлении им в рамках компании. То есть изменения, требуемые технологическими инновациями и модернизацией, не являлись предметом коллективных переговоров. В лучшем случае профсоюзам позволялось заниматься улучшением качества человеческого капитала и защищать права работников [Agacino & Rivas 1995].

В Аргентине движение за большую гибкость в сфере производства возникло в начале 1980-х гг., и профсоюзы встретили его активным сопротивлением. Вплоть до 1996 г. профсоюзы отказывались содействовать правительству и принимать изменения в трудовом процессе. Гибкость стала основным вопросом в законе о «полной обратимости» [convertibilidad], который увязал увеличение заработной платы с увеличением производительности труда, позволил децентрализовать процесс коллективных переговоров и заключать соглашения, в которых менеджмент и рабочие фиксировали плановые показатели для интенсификации производства и сокращения времени на него. Аргентинское законодательство о трудовой гибкости, пожалуй, является самой прогрессивной моделью гибкого производства в данном регионе. В настоящее время это законодательство расширяется и начинает включать переговоры по поводу контрактов [contract negotiations], легализацию частичной занятости (с льготами), более гибкую систему льгот, в том числе оплата больничного и отпуска [de la Garza Toledo, 2000b].

### **Исследования латиноамериканских рабочих движений**

Оборотной стороной стремления менеджмента к увеличению гибкости труда стало развитие в регионе профсоюзного движения. Исследования профсоюзов здесь следовали общей траектории развития социологии труда. Ранние исследования профсоюзов проводились политическими активными авторами, лидерами профсоюзного движения, которые обращали внимание прежде всего на политические вопросы [Jobet 1955; Lora 1967; Mariategui 1928; Ramirez Necochea 1956]. Больше всего их интересовал революционный потенциал латиноамериканского рабочего класса [Zapata, 2000].

В конце 1950 – начале 1960-х гг. появились первые эмпирические работы более социологического характера [Germani, 1963; Medina Echavarría, 1964]. Их авторов интересовало влияние профсоюзов на модернизацию Латинской Америки. Они выявили, что профсоюзы способствовали процессу переговоров между рабочими, менеджментом и государством, хотя и проводились они в условиях жесткого контроля со стороны государства.

Дело в том, что развитие требовало определенных уступок со стороны рабочих – в том числе заключения, пусть и хрупких, но альянсов между рабочей силой, менеджментом и государством. В сущности, именно при помощи профсоюзов рабочие получили политические рычаги как-либо влиять на организацию трудового процесса. Давление со стороны организованной рабочей силы заставляло менеджмент и государство пересматривать их стратегии индустриализации. В результате, государство принялось контролировать рабочих (и профсоюзы) вместо менеджмента, а в обмен защищало их права [Morris 1966].

Первые популистские альянсы между рабочими, менеджментом и государством позволили латиноамериканским странам осуществить свои программы развития, но также и наделили рабочих правами ограниченного представительства, социальными льготами, льготами в области здравоохранения, гарантиями занятости и в некоторых случаях даже обеспечили жильем. С другой стороны, государственный контроль за деятельностью профсоюзов позволял менеджменту определять максимальный уровень оплаты труда, открывал большую свободу устанавливать ограничения в производственном процессе и сдерживал забастовки [Zapata 2000].

Эмпирические исследования также помогли выявить то, как на способность рабочих организовываться влияют профессия, отрасль и опыт работы. Классический пример – исследование, проведенное А. Туреном и его коллегами в Чили, в котором сравниваются рабочие сталелитейной промышленности Хуачипато и угольщики Лота. Было выявлено, что различия в классовом сознании рабочих объясняются их родом занятий, трудовой биографией, квалификацией, готовностью к миграции, а также стратегиями менеджмента в данных отраслях [Touraine 1967].

Другие эмпирические исследования помогли опровергнуть предсказания социалистов относительно революционного потенциала промышленного рабочего класса. Например, исследование Бразильской Коммунистической партии выявило, что ее идеологическая программа на самом деле ослабила позиции профсоюзов в переговорах [Weffort 1968]. Брандао Лопес, Родригес и Симао показали, что миграция – значительно более мощный фактор, повлиявший на развитие (и фрагментацию) бразильского рабочего класса, нежели идеология: мигранты первых потоков имели более высокую квалификацию и были привычны к городскому образу жизни, вследствие чего не особенно охотно принимали в свой круг новичков [Brandao Lopez 1967; Rodriguez 1974; Simao 1966]. Сравнительные исследования, проведенные в Аргентине, Чили, Колумбии и Доминиканской Республике, дают схожие результаты: опыт проживания рабочих в городе оказывает влияние на их предрасположенность к организации [Las Casas 1975; Pecaat 1973; Sigal 1974; Touraine & Pecaat 1967].

Еще одна группа авторов анализировала силу рабочих движений на основе их численности, способа привлечения новых членов и политического влияния [Castillo & Alvarado 1985; Talavera & Leal 1977; Torres 1974; Zapata 1968]. Исследователей интересовала степень развития профсоюзного движения среди латиноамериканских рабочих, возможные ограничения, с которыми сталкивались профсоюзы при наборе новых членов, а также политическая роль профсоюзов. Результаты показывают, что латиноамериканские профсоюзы немногочисленны, их рекрутинговая политика не особенно эффективна, и выживают они главным образом за счет политических связей лидеров с правительством; при этом они представляют стратегические отрасли (медную, нефтяную промышленность, автомобилестроение и т.д.).

За последние двадцать лет вызовы глобализации привели к созданию нового класса рабочих и профсоюзов в Латинской Америке. Приватизация отраслей и переход к гибким производственным структурам, например, в Бразилии и Мексике способствовали созданию более специализированных сегментов рабочего класса, а в некоторых случаях – и более профессиональных, агрессивных и самостоятельных профсоюзов [Humphrey 1982; Juarez 1979]. Эти изменения коснулись прежде всего рабочих автомобильной, сталелитейной и легкой промышленности. Их профсоюзы чаще других выступали за реформы и настаивали на ликвидации прежних альянсов между рабочей силой, менеджментом и государством [Zapata 2000].

В Мексике рабочие наиболее развитых отраслей сыграли в демократизации профсоюзов инструментальную роль. Будучи не в состоянии в условиях столь пристального государственного контроля изменить свои профсоюзы сверху, они расширили участие

рядовых членов в локальных отделениях и продавливали внутренние реформы снизу [Bizberg 1982; Novelo & Urteaga 1979; Roxborough 1983; Shaiken & Hersenberg 1987]. В Бразилии в начале 1980-х гг. лидерство специализированных отраслевых профсоюзов бросило вызов милитаристскому режиму и способствовало созданию более самостоятельного профсоюзного движения в стране [Abramo 1986; French 1992; Humphrey 1982; Moises 1982; Morel 1981]. В конечном итоге новые рабочие в Сан Паоло даже создали собственную политическую партию – Партию труда [Partido dos Trabalhadores] [Keck, 1987].

Появление новых лидеров из числа высококвалифицированных рабочих, похоже, изменило прежние альянсы между рабочими, менеджментом и государством. Исследования демократических практик профсоюзов показывают, что новые лидеры создают более открытые, прозрачные и профессиональные профсоюзы. В них более активны рядовые члены и выше уровень лояльности [Ageous 2000; Roxborough 1983; Roxborough and Thomson 1982]. По всей видимости, ориентированность на реформы связана как с уровнем образования, так и со степенью лояльности профсоюзной работе [Bizberg 1982; Gómez Tagle 1980; Reyna 1978; Zapata et al. 1978].

Важным направлением являются исследования забастовок. Например, в Мексике и Венесуэле, где рабочая сила тесно связана с господствующей политической партией, забастовки используются как средство мобилизации рабочих и давления на правительство – независимо от того, насколько хорошо идут дела в экономике страны [Reyna 1978; Reyna & Trejo 1981; Valecillos 1988]. В Бразилии новые профсоюзные лидеры используют забастовки, чтобы противостоять милитаристскому режиму и улучшить условия труда рабочих [Abramo 1986; Cavalcanti 1988; Dunkerley 1983; Durand 1987]. В Аргентине, Чили и Перу забастовки связаны прежде всего с периодами экономического спада: они более вероятны в период инфляции, экономических кризисов и снижения покупательной способности рабочих. В этих случаях забастовки чаще всего локализуются по отраслям [Camacho 1975; Jelin 1974; Labastida 1974].

<...>

## **Исследования латиноамериканских рынков труда**

У латиноамериканских рынков труда есть свои особенности. В отличие от деления на сегменты, которое мы встречаем в развитых странах, латиноамериканские рынки труда отличаются более глубоким разрывом между формальным и неформальным секторами. Это влечет за собой некоторые нестыковки. Например, почти всю вторую половину XX в. латиноамериканские рынки труда следовали в своем развитии за ростом численности населения. В 1950–1980 гг. последняя росла в среднем на 2,7% в год, в то время как доля экономически активного населения в этом период увеличивалась примерно на 2,5% в год [Infante & Klein 1991: 129]. На основании чего можно заключить, что уровень безработицы оставался удивительно низким.

Однако подобное объяснение не учитывает более общую картину. Что действительно изменилось в этот период – так это структура занятости в неформальном секторе. В 1950–1990 гг. в Латинской Америке произошло существенное сокращение первичного сектора (главным образом в сфере сельского хозяйства), умеренный рост – во вторичном секторе (прежде всего в производстве) и масштабное распространение третьего сектора (прежде всего в сфере низкооплачиваемых услуг) [Pries 2000]. Причем эти изменения в Латинской Америке были достаточно резкими – в отличие от того, как они протекали в Северной Америке. И – опять-таки в отличие от ситуации в Северной Америке – большинство сельскохозяйственных рабочих в Латинской Америке оказались в итоге в городском неформальном секторе. За 1950–1990 гг. неформальный сектор здесь вырос на 120%, а формальный – на 50% [Infante & Klein 1991].

Поэтому нет ничего удивительного в том, что в 1970–1980-е гг. появилось множество исследований неформального сектора [Programa Regional del Empleo Para America Latina y el Caribe 1989]. Эти исследования ограничены по своему масштабу и посвящены прежде всего городскому неформальному сектору. Как правило, это были либо исследования отдельных случаев (кейсов) – городов или регионов, либо определенных социальных групп [Pries 1992]. Почти во всех работах отмечается иерархическая связь между формальным и неформальным секторами, когда первый характеризуется стабильной занятостью, относительно высоким уровнем оплаты труда, наличием социальных льгот и гарантиями занятости, во втором же – картина обратная [Tokman 1987]. Кроме того, неформальный сектор часто демонстрирует низкую производительность труда [Marquez y Ros 1990].

В последнее время картина начала становиться более полной, некоторые авторы обратились к исследованию рынков труда в масштабе всей страны. Например, Бригида Гарсия изучает мексиканский рынок труда в 1950–1980 гг. при помощи данных переписей населения, а также экономических и отраслевых исследований [Brigida Garcia 1988]. Ее работа показывает, что колебания на рынке труда здесь являются результатом внутренней миграции, региональных различий в интеграции новой рабочей силы, а также роста неформального сектора. Аналогичные исследования были проведены в Аргентине [Marshall 1992], Бразилии [Baltar, Andrade, Dedecca, & Henrique 1996], Колумбии [Chenery 1986; Lopez Castano 1990], Мексике [Salas & Rendon 1996] и Перу [Galín, Carrión, & Castillo 1986; Marshall 1992]. Есть также исследования по Центральной Америке [Perez Sainz 1996] и Латинской Америке в целом [Diaz 1994; Wells 1987].

Среди других направлений нынешних исследований – тестирования теорий рынка труда или изучение их географических аспектов. Например, Таннен проверяет, насколько теория дуального рынка труда [dual labor market theory] адекватно описывает ситуацию на северо-востоке Бразилии [Tannen 1991]. На основе данных лонгитюдных исследований Эскобар провел аналогичное исследование в Мексике [Escobar 1995]. Гиндлинг утверждает, что данная модель больше подходит для Коста-Рики [Gindling 1991]. Лоусон использует теорию социальных классов Эрика Райта для изучения рабочего класса в Эквадоре [Lawson 1990], а Домбуа – теорию Соренсена для изучения рынка труда в Колумбии [Dombois 1992, 1993]. Географические аспекты рынков труда лучше всего изучены исследовательской командой из Университета Северной границы [Colegio de la Frontera] в Тихуане, Мексика. В течение последних двадцати лет они исследовали влияние системы макиладора на рынок труда в северной Мексике, рассматривая, в частности, дифференциацию в оплате труда, гендерную сегрегацию, внутреннюю миграцию и реструктуризацию труда [Carrillo 1993; Carrillo & Hualde 1990; Hualde 1998].

Наконец, самое молодое направление исследований связано с влиянием технологической и организационной реструктуризации на рынок труда. Изменения в процессе производства, которые принесла с собой глобализация, с ее требованием более квалифицированной и лучше образованной рабочей силы, а также более выраженной потребностью в гибких производственных структурах, оказали влияние и на латиноамериканские рынки труда. Например, в определенных отраслях нехватка квалифицированных рабочих и жесткость производственного процесса препятствовали их выходу на международные рынки [Pries 1993]. С другой стороны, реструктуризация процесса производства повлияла и на состав рабочей силы [Leite 1994], стандарты найма [Baltar et al. 1996] и распределение вакансий между государственным и частным секторами [Marshall 1996]. Есть предположение, что реструктуризация также увеличила возможности в сфере труда для работников с низкой квалификацией и, напротив, закрыла двери на верхних этажах иерархии [Carrillo & Hualde 1990].

## Гендер и труд в Латинской Америке

В последние два десятилетия число работающих женщин постоянно увеличивалось, даже несмотря на то, что их по-прежнему немного относительно ситуации в Европе, Северной Америке и Азии. Вовлеченность женщин в состав рабочей силы в Латинской Америке связана с сегментацией по семейному положению и сегрегацией профессий по половому признаку. Число замужних женщин, которые работают вне дома, здесь несколько увеличилось, однако все равно работающих вне дома больше среди одиноких незамужних женщин без детей. При этом большинство женщин работают на низкооплачиваемых, сугубо женских позициях в сфере услуг. Данная форма профессиональной сегрегации имеет серьезные последствия для найма, уровня оплаты и перспектив карьерного продвижения латиноамериканских женщин, а также их профессионального роста [de Oliveira & Ariza 2000].

В смысле участия вообще, численность женщин на рынках труда в Латинской Америке постепенно увеличивалась, а к концу XX века эта группа начала становиться более дифференцированной. В 1950-е гг. женский труд сводился, как правило, к низкооплачиваемым видам работ – прислуга, продавец на улице, работница текстильной фермы и т.д. С началом индустриализации женщины начали переходить с низкооплачиваемых позиций в сфере услуг в сектор производства и на более высокооплачиваемые работы, при этом уровень их оплаты все равно оставался ниже уровня оплаты труда мужчин. В период редемократизации, а также второй волны модернизации латиноамериканские женщины пришли и на позиции в сфере производства, услуг и даже в правительство, в том числе на высокопрофессиональные позиции [de Oliveira & Ariza 2000].

Одно из направлений гендерных исследований в данном регионе связано с включением замужних женщин (с детьми) в состав рабочей силы [Baez 1992; Comes 1990; Garcia & de Oliveira 1998; Jelin & Feijo 1983; de Oliveira 1989; Raczynsky & Serrano 1984]. Глобализация, как правило, оказывает влияние прежде всего на мужские профессии. Когда мужья остались без работы или их зарплата существенно уменьшилась, многие женщины вернулись на рынок труда. К сожалению, вернулись они на сугубо женские, низкооплачиваемые позиции в сфере услуг, которые традиционно рассматриваются как продолжение их домашних обязанностей [Barbieri & de Oliveira 1987; de Oliveira 1989; Garcia & de Oliveira 1998]. И конечно же, возвращение на работу означает большую вероятность конфликтов и трений дома [Barbieri & de Oliveira 1987; Rocha 1986].

Если глобализация увеличит скорость возвращения замужних женщин к оплачиваемому труду, она повлияет также на сущность женского труда в целом. Пожалуй, система макиладора в северной Мексике – наиболее яркий пример того, как конвейеры мирового хозяйства модифицируются под нужды сугубо мужских или сугубо женских профессий. После приватизации латиноамериканских компаний мультинациональные корпорации начали отдавать при найме предпочтение женщинам, ссылаясь на их «особые женские качества» – сообразительность, сноровку, дисциплинированность и пассивность [Chant 1991; Perez Sainz 1994; Standing 1987]. Еще одно влияние глобализации на труд женщин связано с децентрализацией производства. Компании нанимают на субподрядной основе женщин, которые работают дома и тем самым соглашаются на все риски и издержки, возможные в такого рода производстве [Abreu & Sorj 1993; Arias 1988; Beneria & Roldan 1987; Bruschini & Ridenti 1993; Marshall 1987; Portes & Benton 1987; Ruas 1993].

Важное направление исследований связано с балансом между семьей и работой, а также его влиянием на гендерные роли [de Oliveira & Garcia 1986; Garcia & de Oliveira 1998; Przeworski 1982; Zelman 1982]. Следуя теоретическим работам североамериканских авторов, латиноамериканские исследователи обратились к анализу того, как в данном регионе труд переопределяется с точки зрения производства и воспроизводства; с точки зрения внешней занятости, ориентированной на рынок труда – и домашней занятости; наконец, с точки



зрения того, как гендерное разделение труда влияет на домашний труд [de Oliveira & Ariza 1997; de Oliveira, Ariza, & Eternod 1996; Ramirez & Davilla 1990; Sanchez Gomez 1989].

Последствия работы вне дома для латиноамериканских женщин вызывают неугасающий интерес исследователей данного региона. Помимо прочего, они обращались к вопросам о том, как развитие Латинской Америки повлияло на возможности карьерного продвижения женщин [Vaab 1990; Boserup 1970, 1990; Deere 1987; Leon 1982; Tinker 1990]; как профессиональная сегрегация повлияла на уровень оплаты женского труда, стабильность их занятости и социальную мобильность [Arriagada 1994; de Oliveira et al. 1996; Saravi 1997; Standing 1987, 1996]; как работа вне дома повлияла на гендерное разделение труда дома [Barbieri 1984; de Oliveira & Ariza 1997; Sanchez Gomez 1989]; наконец, как работа вне дома наделила женщин большей властью [Ariza 1997; Barbieri 1992; Beneria & Roldan 1987; Safilios-Rothschild 1982].

<...>

## Литература

- Abramo, L. (1986). *O resgate da dignidade: As greves de 1978 em Sao Bernardo* [The rescue of dignity: The 1978 strikes in Sao Bernardo]. Unpublished master's thesis, Universidade de Sao Paulo, Brazil.
- Abramo, L., & Montero, C. (2000). *Origen y evolucion de la sociologia del trabajo en America Latina* [Origin and evolution of sociology of work in Latin America]. In E. de la Garza Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo* (pp. 65-94). Mexico City: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, and Fondo de Cultura Economica.
- Abramo, L., Carrillo V. J., de la Garza Toledo, E., Leite, M. P., Novick, M., Santiago, C. A., et al. (1997). The institutionalization of the sociology of work in Latin America. *Work and Occupations*, 24, 348-363.
- Abreu, A., & Sorj, B. (1993). *O trabalho invisivel: Estudos sobre trabalhadores a domicilio no Brasil* [The invisible work: Studies of domestic workers in Brazil]. Rio de Janeiro, Brazil: Rio Fundo.
- Adelman, I., & Morris, C. (1973). *Economic growth and social equity in developing countries*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Agacinor, R., & Rivas, G. (1995). *La industria Chilena: Ajuste, evolucion, innovaciones y perspectivas* [The Chilean industry: Adjustment, evolution, innovations and perspectives]. Santiago, Chile: International Labour Organization.
- Areous, G. B. (2000). *La democracia en los sindicatos: Enfoques y problemas* [Democracy in the unions: Focus and challenges]. In E. de la Garza Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo* (pp. 392-421). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autonoma Metropolitana, and Fondo de Cultura Económica.
- Arias, P. (1988). *Empleo a domicilio en el medio rural: La nueva manufactura* [Domestic work in the countryside: The new industry]. *Estudios Sociologicos*, 6, 535-552.
- Ariza, M. (1997). *Migration, trabajo y genero: La migration femenina en Republica Dominicana, una aproximacion macro y micro social* [Female migration in the Dominican Republic: A macro and micro social approach]. Unpublished doctoral thesis. Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.

- Arriagada, I. (1994). Transformaciones del trabajo femenino urbano [Transformations in women's urban work]. *Revista de la Comision Economica para America Latina y El Caribe*, 53,91-110.
- Baab, F. (1990). Women and work in Latin America. *Latin American Research Review*, 25, 236-247.
- Baez, C. (1992). Mujeres: Fuerza laboral y sector informal [Women: In the workforce and in the informal sector]. *Estudios Sociales*, 25, 99-121.
- Baltar, P., Andrade, E., Dedecca, C., & Henrique, W. (1996). Mercado de trabalho e exclusao social no Brasil [The job market and social exclusion in Brazil]. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2, 9-28.
- Barbieri, T. (1984). *Mujeres y vida cotidiana [Women and everyday life]*. Mexico City, Mexico: Fondo de Cultura Economica.
- Barbieri, T. (1992). Sobre la categoria de género: Una introduction teórico-metodologica [On the category of gender: An introduction]. *Revista Latinoamericana de Sociologia*, 6,147-178.
- Barbieri, T., & de Oliveira, O. (1987). *La presencia de las mujeres en America Latina en una decada de crisis [Women's presence in Latin America during a decade of crisis]*. Santo Domingo, Dominican Republic: Buho.
- Barrera, M., & Falabella, G. (1990). *Sindicatos bajo regimenes militares [Unions under military regimes]*. Santiago, Chile: UNRIS-CES.
- Beneria, L., & Roldan, M. (1987). *The crossroads of class and gender: Industrial housework, subcontracting, and household dynamics in Mexico City*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bizberg, I. (1982). *La accion obrera en Las Truchas [Labor action in Las Truchas]*. Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Brazil Labor Information Center. (1981). *Brazil: Labor unions on trial*. N.Y.: Author. Boserup, E. (1970). *Women's role in economic development*. N.Y.: St. Martin's.
- Boserup, E. (1990). Economic change and the roles of women. In I. Tinker (Ed.), *Persistent inequalities: Women and world development* (pp. 14-24). N.Y.: Oxford University Press.
- Boyer, R. (1988). *La flexibilizacion del trabajo en Europa [Work flexibility in Europe]*. Madrid, Spain: Ministerio del Trabajo.
- Brandao López, J. (1967). *Etude de quelques changements fondamentaux dans la politique et la societe bresilienne [A study of fundamental changes in Brazilian politics and society]*. *Sociologie du Travail* p. 3.
- Bruschini, C., & Ridenti, S. (1993). *Desvendando o oculto: Familia e trabalho domiciliar em Sao Paulo [Unveiling the hidden: Family and domestic work in Sao Paulo]*. In A. Abreu & B. Sorj (Eds.), *O trabalho invisivel: Estudos sobre trabalhadores a domicilio no Brasil* (pp. 83-125). Rio de Janeiro, Brazil: Rio Fundo.
- Camacho, M. (1975). *La huelga de Saltillo [The Saltillo strike]*. *Foro Internacional*, 59. Campero, G. (1989). *Los empresarios ante la alternativa democratica [Management in face of the democratic alternative]*. Santiago, Chile: Planets.
- Campero, G., & Cuevas, A. (1991). *Sindicatos y transicion democratica [Unions and the democratic transition]*. Santiago, Chile: Planets.
- Cardoso, F.H. (1971). *Politica desenvolvimento em sociedades dependentes [Politics and development in dependent societies]*. Rio de Janeiro, Brazil: Zahar.

- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1973). Dependencia e desenvolvimento na America Latina [Dependency and development in Latin America]. Rio de Janeiro, Brazil: Edit&ra Zahar.
- Carrillo, J. (Ed.). (1993). Condiciones de empleo y capacitacion en las maquiladoras de exportacion en Mexico [Working conditions and job training in exporting maquiladoras]. Mexico City, Mexico: Secretaria del Trabajo/El Colegio de la Frontera Norte.
- Carrillo, J. (1995). La experiencia lationamericana de justo a tiempo y el control total de calidad [The Latin American experience with "just in time" and quality control]. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 1, 10-23.
- Carrillo, J., & Hualde, A. (1990). Mercados internos de trabajo ante la flexibilidad: Analisis de las maquiladoras [Internal job markets and work flexibility: An analysis of the maquiladoras]. In B. Gonzalez-Arechiga & J. C. Ramirez (Eds.), *Subcontratacion y empresas transnacionales* (pp. 197-227). Mexico City, Mexico: El Colegio de la Frontera Norte/Fundación Fredrich Ebert.
- Carvalho, R. Q. (1987). Automacao e trabalho na industria automobilistica [Work automation in the automobile industry]. Brasilia, Brazil: Universidade Nacional de Brasilia.
- Casalet, M. (1989). Tecnologia y organization del trabajo: La industria metalmecanica argentina [Technology and the organization of work: The metalwork industry in Argentina]. Mexico City, Mexico: Universidad Autónoma.
- Castillo, I. Y., & Alvarado, J. B. (1985). La sindicalizacion en el Peru [Unionization in Peru]. Lima, Peru: Pontificia Universidad Católica y Fundación Friedrich Ebert.
- Cavalcanti, H. B. (1988). State and society in Brazil during the military years (1964-1984) (Discussion Paper No. 79). Madison: University of Wisconsin, Center For Latin America.
- Cavalcanti, H. B. (1996). Brazil at the end of the century: Presidential impeachment and economic integration in first world markets. In S. R. Pattnayak (Ed.), *Globalization, urbanization, and the state: Selected studies on contemporary Latin America* (pp. 91-115). N.Y.: University Press of America.
- Chant, S. (1991). Women and survival in Mexican cities: Perspectives on gender, labour markets and low-income households. Manchester, UK: Manchester University Press.
- Chenery, H. (1986). Informe final [Final report]. Bogota: Columbia.
- Coriat, B. (1979). L'atelier et le chronometre [The workshop and the stopwatch]. Paris: Christian Bourgeois.
- Comes, R. (1990). Precarizacion y empleo feminine, [Job instability and women's work]. In P. Galin & M. Novick (Eds.), *La precarizacion del empleo en Argentina*. Buenos Aires, Argentina: CEAL.
- de la Garza Toledo, E. (1993). Reestructuracion productiva y respuesta sindical en Mexico [Re-organization of production and union response in Mexico]. Mexico City, Mexico: Universidad Autónoma.
- de la Garza Toledo, E. (2000a). Presentacion [Introduction]. In E. de la Garza Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo* (pp. 7-13). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autonoma Metropolitana, and Fondo de Cultura Económica.
- de la Garza Toledo, E. (2000b). La Flexibilidad del trabajo en America Latina [Work flexibility in Latin America]. In E. de la Garza Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo* (pp. 148-177). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, and Fondo de Cultura Económica.

- de Oliveira, O. (1989). Empleo femenino en Mexico en tiempos de recession economica: Tendencias recientes [Women's work and economic recession: Recent trends]. In J. Cooper & T de Barbieri (Eds.), *Fuerza de trabajo femenina urbana en Mexico* (pp. 29-66). Mexico City, Mexico: Universidad Autónoma.
- de Oliveira, O., & Ariza, M. (1997). Division sexual del trabajo y exclusion social [The gendered division of labor and social exclusion]. *Revista Lationamericana de Estudios del Trabajo*, 3, 183-222.
- de Oliveira, O., & Ariza, M. (2000). Trabajo femenino en America Latina: Un recuento de los principales enfoques analiticos [Women's work in Latin America: A review of the main analytical approaches]. In E. de la Garza Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo* (pp. 644-663). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, and Fondo de Cultura Economica.
- de Oliveira, O., Ariza, M., & Eternod, M. (1996). Trabajo e inequidad de genero [Work and gender inequity]. In *La condition femenina: Una propuesta de indicadores*. Mexico: Sociedad Mexicana de Demografia/Consejo Nacional de Poblacion.
- de Oliveira, O., & Garcia, B. (1986). Encuestas, /Hasta dónde? [Inquiries, from where?] In *Problemas metodologicos en la investigation sociodemografica* (pp. 65-80). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Deere, C. D. (1987). Changing relations of production and Peruvian peasant women. *Latin American Perspectives*, 4, 48-69.
- Delich, F. (1970). Crisis y protesta social: Ordoaba, mayo de 1969 [Crisis and social protest: Corrdoba, May 1969]. Buenos Aires, Argentina: Signos.
- Diaz, A. (1991). Modernizacion tecnologica y sindicatos en la banca chilena [Technological modernization and unions in Chilean banks]. Santiago, Chile: SUR-Profesionales.
- Diaz, A. (1994). Tendencias de la reestructuracion economica y social en Latinoamerica [Trends in economic and social restructuring in Latin America]. Santiago, Chile: Programs Regional de Empleo para America Latina y el Caribe.
- Dombois, R. (1992). Trabajadores en el cambio industrial: Estudio de una empresa del sector automotriz [Workers in a changing industry: A case study of an automobile factory]. Bogota: Universidad Nacional de Colombia.
- Dombois, R. (1993). Empleo "atipico" en economias sin empleo tipico [Atypical work in jobless economies]. In International Institute of Labour Studies (Ed.), *Reestructuracion y regulation institucional del mercado de trabajo en America Latina* (pp. 198-218). Geneva, Switzerland: International Labour Organization.
- Dunkerley, J. (1983). *Unity is strength: Trade unions in Latin America*. L.: Latin America Bureau.
- Durand, V. M. (1987). Crisis y movimiento obrero en Brasil [The crisis and the labor movement in Brazil]. Mexico City, Mexico: Universidad Autónoma.
- Escobar, A. (1995). Movilidad, reestructuracion y clase social en Mexico: El caso de Guadalajara [Mobility, restructuring, and social class in Mexico: The case of Guadalajara]. *Estudios Sociologicos*, 13, 231-259.
- Evans, P. (1979). *Dependent development*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Faria, H. (1986). *A experiencia operaria nos anos de resistencia* [The labor experience in the years of resistance]. Unpublished master's thesis, Pontifica Universidade Catolica, Sao Paulo, Brazil.

- Ferrante, V. (1978). Historia operaria e a legislacao trabalhista [Labor history and labor law]. *Escrita Ensaio*, 2, 34-47.
- Fleury, A. (1989). Automacao na industria metalmeccanica: Tendencias da organizacao do trabalho e da producao [Automation in metalwork: Trends]. In R. Fisher (Ed.), *Anais do seminario, padro"es tecnologicos a politicas de gestao* (pp. 23-48). Sdo Paulo, Brazil: USP.
- Frank, A. G. (1967). *Capitalism and underdevelopment in Latin America*. N.Y.: Monthly Review Press.
- Frank, V. (1994). Acuerdos y conflictos: Signos contradictorios de nuevas relaciones laborales en la transicion chilena a la democracia? [Agreements and conflicts: Contradictory signs of new labor relations in the Chilean transition to democracy] *Estudios Sociologicos*, 36.
- Frederico, C. (1978). *Consciencia operaria no Brasil* [Worker consciousness in Brazil]. Sao Paulo, Brazil: Atica.
- Frederico, C. (1979). *A vanguards operaria* [The worker avant-garde]. Sao Paulo, Brazil: Simbolo.
- French, J. (1992). *The Brazilian worker's ABC: Class conflict and alliances in modern Sao Paulo*. Durham: University of North Carolina Press.
- Galdiz, A. (1988). *Cambio tecnologico y organization* [Technological change and work organization]. Buenos Aires, Argentina: Eudeba.
- Galín, P., Carrión, J., & Castillo, O. (1986). *Asalariados y clases populares en Lima* [Wage workers and lower classes in Lima]. Lima, Peru: Instituto de Estudios Peruanos.
- Garcia, B. (1988). *Desarrollo economico y absorcion de fuerza de trabajo en Mexico 1950-1980* [Economic development and absorption of the workforce in Mexico 1950-1980]. Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Garcia, B., & de Oliveira, O. (1998). La participation femenina en los mercados de trabajo [The participation of women in job markets]. *Trabajo*, 1, 139-161.
- Germani, G. (1963). *Politica y sociedad en una epoca de transition* [Politics and society in a transitional era]. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Gindling, T. H. (1991). Labor market segmentation and the determination of wages in the public, private-formal, and informal sectors in San Jose, Costa Rica. *Economic Development and Cultural Change*, 39, 585-605.
- Gómez Tagle, S. (1980). *Insurgencia y democracia en los sindicatos electricistas* [Insurgence and democracy in the electrician unions]. Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Herrera, F. (1994). La industria automotriz en Mexico: /Del fordismo al posfordismo? [The automobile industry in Mexico: From Fordism to Post-Fordism?] *Estudios Sociologicos*, 12, 319-331.
- Hualde, A. (1998). *La articulation entre el sistema educative y el sistema productivo en Tijuana y Ciudad Juarez* [The articulation between the school system and the productive system in Tijuana and Juarez]. Unpublished doctoral thesis, Universidad Autonoma, Mexico.
- Humphrey, J. (1982). *Fazendo o milagre: Controle capitalista e luta operaria no industria automobilistica* [Making the miracle happen: Capitalist control and worker struggles in the automobile industry]. Rio de Janeiro, Brazil: Vozes-Centre Brasileiro de Analise e Planejamento.
- Infante, R., & Klein, E. (1991). Mercado Latinoamericano del trabajo 1950-1990 [The Latin America job market: 1950-1990]. *Revista de la Comision Economica para America Latina y El Caribe*, 45, 129-144.

- Jelin, E. (1974). Espontaneidad y organizacion en el movimiento obrero [Spontaneity and organization in the labor movement]. *Revista Latinoamericana de Sociologia*, 2.
- Jelin, E., & Feijó, M. (1983). Presiones cruzadas: Trabajo y familia en la vida de las mujeres [Cross pressures: Work and family in women's lives]. In E. Jelin & M. Feijó (Eds.), *Del deber ser y el hacer de las mujeres* (pp. 147-231). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Jobet, J. C. (1955). Ensayo critico del desarrollo economico social de Chile [Critical review of Chile's social and economic development]. Santiago, Chile: Universitaria.
- Juarez, A. (1979). Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos [Multinational corporations and Mexican workers]. Mexico City, Mexico: Siglo XX.
- Keck, M. (1987). El nuevo sindicalismo en la transicion de Brasil [The new unionism in Brazil's transitional times]. *Estudios Sociologicos*, 5.
- Kern, H., & Schumann, M. (1989). El fin de la division del trabajo [The end of the division of labor]. Madrid, Spain: Ministerio de Trabajo y Seguridad Nacional.
- Labastida, J. (1974). Tula: Una experiencia proletaria [Tula: A proletarian experience]. *Cuadernos Politicos*, 4.
- Las Casas, R. (1975). Le comportement ouvrier au Chili [Worker behavior in Chile]. Unpublished doctoral thesis, Ecole Pratique des Hautes Etudes, Paris.
- Lawson, V. (1990). Work force fragmentation in Latin America and its empirical manifestations in Ecuador. *World Development*, 18, 641-657.
- Leite, M. (1994). O futuro do trabalho [The future of work]. Sao Paulo, Brazil: Scritta.
- Leite, M., & Silva, R. (1992). Modernizacao tecnologica, relapses de trabalho e pratica da resistencia. Sao Paulo, Brazil: Iglu.
- Leon, M. (Ed.). (1982). Sociedad, subordination y feminismo [Society, subordination, and feminism]. Bogota, Colombia: Asociaci3n Colombiana para el Estudio de La Poblacion.
- Lippietz, A. (1988). Accumulation, crisis and the ways out. *International Journal of Political Economy*, 18, 10-43.
- Lobato, M. (1988). El taylorism en la gran industria exportadora, 1907 [Taylorism in the exporting industry]. Buenos Aires, Argentina: Consejo Empresario de America Latina. Lopes, J.B. (1964).
- Sociedade industrial no Brasil [Industrial society in Brazil]. Sao Paulo, Brazil: Difel.
- L3pez Castano, H. (1990). Inestabilidad laboral y ciclo de vida en Colombia [Job instability and life cycle in Colombia]. *Coyuntura Economica*, 20, 173-191.
- Lora, G. (1967). Historia del movimiento obrero boliviano [History of the Bolivian worker movement]. Cochabamba, Bolivia: Los Amigos del Libro.
- Mariategui, J. (1928). Siete ensayos de interpretation de la realidad peruana [Seven essays interpreting Peruvian reality]. Lima, Peru: Amauta.
- Maroni, A. (1982). A estrategia da recusa [The strategy of refusal]. Sao Paulo, Brazil: Brasiliense.
- Marquez, C., & Ros, J. (1990). Segmentaci3n del mercado de trabajo y desarrollo econ3mico en Mexico [Segmentation of the job market and economic development]. *El Trimestre Economico*, 57, 343-378.
- Marshall, A. (1987). Non-standard employment practices in Latin America. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.
- Marshall, A. (1992). Circumventing labour protection: Non-standard employment in Argentina and Peru. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.

- Marshall, A. (1996). Empleo publico en America Latina [Civil service in Latin America]. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2, 49-76.
- Medina Echavarría, J. (1964). Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico [Sociological considerations about economic development]. Buenos Aires, Argentina: Solar-Hachette.
- Mericle, K. (1977). Corporatist control of the working class: Authoritarian Brazil since 1964. In J. Malloy (Ed.) *Authoritarianism and corporatism in Latin America* (pp.23-41). Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.
- Moises, J. A. (1978). *Greve de massa e crise política* [The general strike and the political crisis]. Sao Paulo, Brazil: Polis.
- Moises, J. A. (1982). *Lições de liberdade e opressão* [Lessons in freedom and oppression]. Rio de Janeiro, Brazil: Paz e Terra.
- Montero, C. (1997). *La revolución empresarial chilena* [The revolution in Chilean management]. Santiago, Chile: Dolmen.
- Morel, M. (1981). *Lula: O metalurgico* [Lula: The metalworker]. Rio de Janeiro, Brazil: Nova Fronteira.
- Morris, J. (1966). *Elites, intellectuals, and consensus: A study of the social question and the industrial relations system in Chile*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Murmis, M., & Portantiero, J.C. (1971). *Estudios sobre los orígenes del peronismo* [Studies on the origins of Peronism]. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Neder, R., et al. (1988). *Automacao e movimento sindical no Brasil* [Automation and the labor movement in Brazil]. Sdo Paulo, Brazil: Hucitec.
- Neffa, J. C. & Matheu, P. (1985). *La organización y contenido del trabajo en la Argentina* [The content and organization of work in Argentina]. Buenos Aires, Argentina: Direccion Nacional de Higiene y Seguridad.
- Neffa, J. C., et al. (1986). *Las condiciones de trabajo en la Argentina* [Working conditions in Argentina]. Buenos Aires, Argentina: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales-Humanitas.
- Novelo, V., & Urteaga, A. (1979). *La industria en los magueyales: Trabajo y sindicatos en Ciudad Sahagun* [The industry in los magueyales: Work and unions in Ciudad Sahag]. Mexico City, Mexico: Nueva Imagen/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Novick, M. (1991). *Nuevas tecnologías de gestión y acción sindical. Los metodos japoneses de producción en la industria Argentina* [New management technologies and labor action in the Argentinean industry]. *Estudios del Trabajo*, 1.
- Novick, M. (2000). *La transformacion de la organizacion del trabajo* [The transformation of the organization of work]. In E. de la Garza Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociologic del trabajo* (pp. 123-147). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, and Fondo de Cultura Economica.
- Novick, M., & Gallart, M. (Eds.). (1997). *Competitividad, redes productivas y competencias laborales* [Competitiveness, production networks, and labor capability]. Montevideo, Uruguay: CINTENFORT.
- Novick, M., & Lavigne, E. (1990). *Nuevas tecnologías de gestion? Una alternative hacia un nuevo modelo de empresa* [New management technologies? An alternative for a new model of

- company]. Buenos Aires, Argentina: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales.
- Oliveira, C. (1994). *O mundo do trabalho*. Sao Paulo, Brazil: Pagina Aberta.
- Oliveira, C. (1996). *Crise e trabalho no Brasil [The crisis and work in Brazil]*. Sao Paulo, Brazil: Pagina Aberta.
- Pócaut, D. (1973). *Política y sindicalismo en Colombia [Politics and unionism in Colombia]*. Bogota, Colombia: La Carreta.
- Perez Sainz, J.P. (1994). *El dilema del nahual: Globalization, exclusion y trabajo en Centroamerica [The Nahual dilemma: Globalization, exclusion, and work in Central America]*. San Jose, Columbia: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Oliveira, C. (1996). *Informalidad urbana en America Latina [Urban informal work in Latin America]*. Caracas, Venezuela: Nueva Sociedad.
- Piore, M., & Sabel, C. (1986). *La segunda ruptura industrial [The second industrial wave]*. Madrid, Spain: Alianza.
- Portes, A., & Benton, L. (1987). *Desarrollo industrial y absorción laboral: Una reinterpretacion [Industrial development and labor absorption: A reinterpretation]*. *Estudios Sociológicos*, 13, 111-137.
- Pries, L. (1992). *Hacia una sociologia del empleo [For a sociology of employment]*. Puebla, Mexico: El Colegio de Puebla.
- Pries, L. (1993). *El reto de la flexibilidad y las relaciones obrero-patronales en Mexico [The route of work flexibility and labor relations in Mexico]*. In R. Dombois and Pries, L. (Eds.), *Trabajo industrial en la transicion: Experiencias de America Latina* (pp. 55-70). Caracas, Venezuela: Nueva Sociedad.
- Pries, L. (2000). *Origen y evolución de la sociologia del trabajo en AmERICA Latina [The origins and evolution of sociology of work in Latin America]*. In E. de la Garza Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo* (pp. 511-539). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, and Fondo de Cultura Económica.
- Programa Regional del Empleo para America Latina y el Caribe. (1981). *Sector informal: Funcionamiento y politicas [The informal sector: Its inner workings and politics]*. Santiago, Chile: Author.
- Programa Regional del Empleo para America Latina y el Caribe. (1989). *Bibliografia comentada sobre el sector informal urbano en America Latina 1975-1987 [Annotated bibliography on the urban informal sector in Latin America 1975-1987]* (3 vols.). Santiago, Chile: Author.
- Przeworski, A. (1982). *Teoria sociologica y el estudio de la poblacion [Sociological theory and population studies]*. In W. Mertens, A. Przeworski, H. Zelman, & M. Mora (Eds.), *Reflexiones teórico-metodologicas sobre las investigaciones en poblacion* (pp. 58-99). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Raczynsky, D., & Serrano, C. (1984). *Mujer y familia en un sector popular urbano [Woman and family in a popular urban work sector]*. Santiago, Chile: Apuntes Corporación de Investigaciones Economicas para Latinoamerica.
- Ramirez, E., & Davilla, H. (1990). *Trabajo femenino y crisis en Mexico [Women's work and the crisis in Mexico]*. Mexico City, Mexico: Universidad Autonoma Metropolitana Xochimilco.
- Ramirez Necochea, H. (1956). *Historia del movimiento obrero en Chile, siglo XIX [History of the Chilean labor movement, 19th century]*. Santiago, Chile: Austral.



- Reyna, J. L. (1978). El conflict ferrocarrilero: De la inamovilidad a la acción [The railway workers' struggle: From immobility to action]. In O. Pellicer de Brody & J. L. Reyna (Eds.), *El afianzamiento de la estabilidad politica*. Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Reyna, J. L., & Trejo, R. (1981). *La clase obrera en la historia de Mexico* [The working class in Mexican history]. Mexico City, Mexico: Siglo XX.
- Rocha, M. G. (1986). *Los recursos de la pobreza: Familias de bajos ingresos de Guadalajara* [The resources of the poor: Low-income families in Guadalajara]. Guadalajara, Mexico: El Colegio de Jalisco.
- Rodrigues, L. M. (1966). *Conflito industrial e sindicalismo no Brasil* [Industrial struggle and unionism]. Sao Paulo, Brazil: Difel.
- Rodrigues, L. M. (1970). *Industrializacao e atitudes operdrias* [Industrialization and worker attitudes]. Sao Paulo, Brazil: Brasiliense.
- Rodriguez, L. (1974). *Trabalhadores, sindicatos e industrializacao* [Workers, unions, and industrialization]. Sao Paulo, Brazil: Difusao Europeia do Livro.
- Rojas, J., & Echeverría, E. (1992). *Anoranzas, Buenos y realidades: Dirigentes sindicales hablan de la transición* [Hopes, dreams, and realities: Labor leaders speak about the transition]. Santiago, Chile: Sur.
- Rostow, W. W. (1960). *The stages of economic growth*. L.: Cambridge University Press.
- Roxborough, I. (1983). *El sindicalismo en el sector automotriz* [Unions in the automobile industry]. *Estudios Sociologicos*, 1.
- Ruas, R. (1993). *Notas acerca das relações entre trabalho a domicilio, redes de subcontratacao e as condições de competencia* [Notes about the relationship between domestic work, subcontracting and competition among workers]. In A. Abreu & B. Sorj (Eds.), *O trabalho invisível: Estudos sobre trabalhadores a domicilio no Brasil* (pp. 25-41). Rio de Janeiro, Brazil: Rio Fundo.
- Safilios-Rothschild, C. (1982). *Female power, autonomy and demographic change in the Third World*. In R. Anker, M. Buvinic, & N. Youssef (Eds.), *Women's roles and population trends in the Third World* (pp. 117-132). L.: Croom Helm.
- Salas, C., & Rendón, T. (1996). *Ajuste estructural y empleo: El caso de Mexico* [Structural adjustment and employment: The case of Mexico]. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2, 77-104.
- Sanchez Gómez, M. J. (1989). *Consideraciones teórico-metodológicas en el estudio del trabajo domestico en Mexico* [Theoretical and methodological considerations in the study of domestic work]. In O. de Oliveira (Ed.), *Trabajo, poder y sexualidad*. Mexico City, Mexico: Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer/El Colegio de Mexico.
- Saravi, G. (1997, July/August). *Condiciones de trabajo de la mujer mexicana en los noventa: Desigualdad salarial y discriminación salarial* [Working conditions for the Mexican woman of the nineties: Wage inequality and wage discrimination]. *El Cotidiano*, pp. 9-19.
- Shaiken, H., & Hersenberg, S. (1987). *Automation and global production*. San Diego, CA: University of California, San Diego, Center for US-Mexican Studies.
- Sigal, S. (1974). *Attitudes ouvrières en Argentine* [Worker attitudes in Argentina]. Paris: Centre d'études des Mouvements Sociaux.
- Simao, A. (1966). *Sindicato estado* [The Unions and the State]. Sao Paulo, Brazil: Difusao Europeia do Livro.

- Slater, D. (1979). Imperialism and the limitations of capitalist transformation at the periphery. In J. Carriere (Ed.), *Industrialization and the state in Latin America* (pp. 91-126). Amsterdam: Center for Latin American Research and Documentation.
- Standing, G. (1987). Global feminization through flexible labor. *World Development*, 17, 1077-1095.
- Standing, G. (1996). *Global feminisation through flexible labour*. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.
- Talavera, F., & Leal, J. F. (1977). Organizaciones sindicales obreras en México (1948-1970) [Labor unions in Mexico]. *Revista Mexicana de Sociología*, 4.
- Tannen, M. B. (1991). Labor markets in Northeast Brazil: Does the dual market model apply? *Economic Development and Cultural Change*, 39, 567-583.
- Tinker, I. (1990). *Persistent inequalities: Women and world development*. N.Y.: Oxford University Press.
- Tokman, V. (1987). El sector informal: Quince años después [The informal sector: Fifteen years later]. *El Trimestre Económico*, 54, 513-536.
- Torre, J. C. (1974). El proceso político interno de los sindicatos en Argentina [The internal political processes of Argentinean unions]. Buenos Aires, Argentina: CIC.
- Touraine, A., Brams, L., di Tella, T., & Reynadu, J. (1967). *Huachipato et Lota* [Huachipato and Lota]. Paris: Centre National de la Recherche Scientifique.
- Touraine, A., & Pecaut, D. (1967). Conscience ouvrière et développement économique en Amérique Latine [Worker consciousness and economic development in Latin America]. *Sociologie du Travail*, 3.
- Valenzuela, S. (1986). El movimiento obrero bajo el régimen militar [The labor movement under the military regime]. In F. Zapata (Ed.), *Clases sociales y acción obrera en Chile*. Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Valenzuela, S. (1988). *Labour movements in transition to democracy* (Working Paper). Notre Dame, IN: University of Notre Dame, Kellogg Institute.
- Valecillos, H. (1988). ¿Greta o garante del sistema? Los 50 años de la Confederación de Trabajadores de Venezuela [The checks and balances or the guarantor of the system? The 50 years of the Workers' Confederation of Venezuela]. *Síntesis*, 5.
- Walter, J. (1985). *Taylorización en una empresa autopartista* [Taylorism in an autopartista business]. Unpublished doctoral thesis.
- Walter, J., Tests, J., & Ruffier, J. (1987). Los saberes de la informatización en la industria argentina [The know-how of informatics in the Argentinean industry]. Buenos Aires, Argentina: CONICET-ORSTOM.
- Weffort, F. (1968). *Classes populares e desenvolvimento social* [Lower classes and social development]. Santiago, Chile: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social.
- Weffort, F. (1972a). Participação e conflito industrial: As greves de Osasco e Contagem [Worker participation and industrial conflict: The Osasco and Contagem strikes]. *Cadernos Centro Brasileiro de Análise e Planejamento*, 6.
- Weffort, F. (1972b). *Sindicatos y política* [Unions and politics]. Sao Paulo, Brazil: Tesis de libre docencia, Universidade de Sao Paulo.

- Wells, J. (1987). Empleo en America Latina [Work in Latin America]. Santiago, Chile: Programs Regional de Empleo para AmErica Latina y el Caribe.
- Zapata, F. (1968). Estructura y representatividad del sindicalismo chileno [Structure and representation in Chilean unions]. Santiago, Chile: Instituto de Planificaci6n Economica y Social.
- Zapata, F. (1985). Hacia una sociologia del trabajo latinoamericana [For a Latin American sociology of work]. El Sindicalismo latinoamericano en los 80. Santiago, Chile: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Zapata, F. (1993). Crisis del sindicalismo en America Latina? [Union crisis in Latin America] Economic y Trabajo, 1.
- Zapata, F. (2000). La historia del movimiento obrero en America Latina y sus formas de investigaci6n [History of the labor movement in Latin America and related research]. In E. de la Garza Toledo (Ed.), Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo (pp. 371-391). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico, Facultad Lationamericana de Ciencias Sociales, Universidad Aut6noma Metropolitana, and Fondo de Cultura Economica.
- Zapata, F., et al. (1978). Las Truchas, acero y sociedad [Las Truchas, steel, and society]. Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.
- Zemelman, H. (1982). Problemas de la explicaci6n del comportamiento reproductivo [Problems in explaining reproductive behavior]. In W. Mertens, A. Przeworski, H. Zemelman, & M. Mora (Eds.), Reflexiones teorico-metodol6gicas sobre las investigaciones en poblacion (pp. 101-150). Mexico City, Mexico: El Colegio de Mexico.

## НОВЫЕ КНИГИ

Neef, Rainer and Manuela Stanculescu (eds.) *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*. Aldershot: Ashgate, 2002.

Ниф Р., Станкулеску М. (ред.) *Социальное воздействие неформальной экономики в странах Восточной Европы*.

Радаев Вадим Валерьевич, ГУ–ВШЭ<sup>1</sup>

Круг исследований неформальной экономики и ее влияния на социально-экономическое развитие в разных странах продолжает расширяться. И рецензируемая книга – еще один вклад в литературу по данной тематике. На этот раз речь идет о Восточной Европе и России. Это не компаративное исследование в строгом смысле слова, построенное на основе единой модели или сходного подхода (за исключением главы *Клер Уоллес и Кристиана Херпфера*, построенной именно на компаративистике). Книга выполнена в жанре, который у нас ранее назывался «коллективной монографией». Тем не менее, получился достаточно неплохой обзор того, из чего складывается и как развивается неформальная экономика в нескольких посткоммунистических странах (прежде всего, Болгарии, Румынии, Венгрии и России).

Нет нужды говорить о том, что с тех пор как в начале 1970-х гг. Кит Харт впервые использовал данный термин, неформальная экономика определялась и измерялась весьма различными способами. Поэтому вполне логично, что книга открывается обзором существующих определений и концепций неформальной экономики, представленным одним из редакторов тома Райнером Нифом. Прежде всего, он совершенно справедливо четко разделяет неформальную и криминальную экономику (которые частенько смешиваются), оставляя криминал за бортом исследования.

Далее, известно, что неформальная экономика включает два основных сегмента, первый из которых связан с теневой экономикой фирм, а второй – с нерегулируемой экономикой домашних хозяйств. И с этой точки зрения следует сказать, что рецензируемая книга практически целиком посвящена второму сегменту – домашним хозяйствам, а поведение предприятий практически не рассматривается (или рассматривается косвенным образом).

Наконец, поворачиваясь лицом к домашним хозяйствам, автор вводной главы и многие другие авторы книги определяют неформальную экономику как сферу хозяйственной деятельности, нерегулируемой государством, в которой домашние хозяйства извлекают денежные и натуральные доходы. В результате рутинный домашний труд выводится за рамки неформальной экономики. Подобный подход к репродуктивным функциям домашнего хозяйства можно считать спорным. Но придется признать, что выведение этого рода неоплачиваемой деятельности по самообслуживанию членов семьи из состава неформальной экономики снимает некоторые очевидные трудности по измерению ее масштабов.

Одна из основных и по существу сквозных идей представленной книги заключена в демонстрации того, насколько неоднородна неформальная экономика домашних хозяйств. Она складывается из ряда сегментов, которые выполняют различные функции или, следуя терминологии А. Портеса, подчиняются разным функциональным логикам, включая уход от уплаты налогов, получение дополнительных заработков или обеспечение выживания бедных слоев населения. Такой подход позволил представить любопытные классификации неформальной экономики домохозяйств. Первая из них принадлежит *Клер Уоллес и Крису Херпферу*. Они отвергают весьма распространенный принцип классификации, основанный

<sup>1</sup> Первоначальный вариант рецензии был подготовлен автором по заказу журнала *European Societies*.

на различении легальной и нелегальной хозяйственной деятельности. Вместо этого они располагают сегменты неформальной экономики вдоль оси континуума «интеграция – автономия». Это позволяет им выделить следующие уклады:

- формальная экономика [formal economy] – формальная занятость на рынке труда;
- экономика наличных денег [cash economy] – неформальная занятость на рынке труда;
- социальная экономика [social economy] – взаимная помощь домохозяйств посредством межсемейных сетевых связей;
- домохозяйственная экономика [household economy] – производство собственных продуктов питания, мелкие ремонтные и строительные работы.

Иную классификацию предлагает *Таня Чавдарова* в одной из глав о Болгарии. Неформальная экономика делится здесь на следующие сегменты:

- неофициальная экономика [non-official economy] – неоплачиваемый труд членов домашнего хозяйства;
- социальная экономика [social economy] – межсемейные реципрокные обмены трудом и его результатами;
- скрытая экономика [hidden economy] – уход от налогообложения и коррупционные сделки;
- нерегулируемая («черная») экономика [non-regulated black economy] – найм и самостоятельная занятость без оформления трудовых договоров.

Важный вывод, проходящий практически через всю книгу, состоит в том, что семьи не сосредоточены в каком-то одном сегменте неформальной экономики. Как правило, они комбинируют разные стратегии, включая усилия по обеспечению минимума средств существования, получение неформальных дополнительных заработков на рынке труда и формальную занятость. На основе представленных данных можно заключить, что лишь каждая десятая семья ограничивает свою деятельность сферой формальной экономики, в то время как девять десятых семей в той или иной мере вовлечены в неформальную хозяйственную деятельность. А благосостояние примерно одной трети семей преимущественно зависит от неформального сектора (см. главы *Уоллес и Херпфера*, с. 37–38; *Станкулеску*, с. 144). Таким образом, структура трудовой деятельности и получаемых доходов домашних хозяйств весьма разнородна.

Деятельность в неформальной экономике традиционно признается важным ресурсом, позволяющим домашним хозяйствам справиться с бедностью и малообеспеченностью, безработицей и общей неопределенностью хозяйственной жизни. Считается также, что ее роль наиболее значима именно для наименее обеспеченных семей и наиболее бедных стран. Тем не менее, как справедливо замечает *Рэй Пал* в своем предисловии к книге, неформальная экономика отнюдь не замыкается на стратегиях выживания беднейшей части домохозяйств. На самом деле, именно обеспеченные и богатые группы населения наиболее успешно скрывают от налогообложения весьма значительные доходы, полученные в сфере бизнеса. В итоге на уровне домашних хозяйств оказывается, что бедные и богатые располагаются в разных сегментах неформальной экономики. Беднейшие слои населения находятся в сильной зависимости от успеха собственных стратегий выживания в сфере натурального самообеспечения, в то время как преуспевающие слои населения эксплуатируют формальную экономику и неформальную экономику наличных денег. Добавим, что при этом формальная экономика самым тесным образом интегрируется с неформальным наймом на рынке труда.

Характерной чертой книги в целом является широкое разнообразие используемых подходов к анализу неформальной экономики. Так, исследование *Клер Уоллес и Кристиана Херпфера*

базируется на данных панельного исследования, проведенного под руководством авторов в одиннадцати восточноевропейских странах в период 1991–1998 гг. *Таня Чавдарова* опирается на совершенно иной, культурно-исторический подход. Она показывает, насколько укорененными в болгарской истории оказываются традиционные формы неформального реципрокного обмена, которые продолжают относительно устойчиво воспроизводиться и в посткоммунистическое время. В свою очередь, *Милена Беновска-Сабкова* представляет скорее дескриптивный обзор ситуации в Болгарии и Сербии в дореформенный и постреформенный периоды. Предлагается даже и вариант феноменологического подхода. С его помощью *Клаус Рот* пытается охарактеризовать специфические практики и стратегии домашних хозяйств в социалистический период. (Хотя следует признать, что методологически данная глава несколько выпадает из структуры всей книги).

Пожалуй, наиболее обширный страновой раздел посвящен Румынии. Здесь также используются самые различные методологии. *Мануэла Станкулеску* комбинирует данные стандартизованного опроса и качественных интервью, чтобы проследить принципиальную гетерогенность неформальной экономики с точки зрения разных социальных групп и демографических поколений на примере аграрного производства для собственных нужд [agrarian «self-production»]. Ею также предложена небезынересная типология экономической ситуации домашних хозяйств, построенная на способах распределения формального и совокупного дохода (с. 138). Детальный анализ экономического и социального положения домохозяйств в Румынии продолжают главы, написанные *Эстер Голибрух* и *Симоной Илие*, где первая описывает ситуацию в сфере неформальной занятости, а вторая анализирует поляризацию доходов домашних хозяйств. Дополнительным вкладом становится глава *Константина Чиупаги*, пытающегося оценить масштабы неформальной экономики и ее распределение по хозяйственным секторам.

В отличие от основной массы исследований, представленных в книге, глава, которую написали *Андре Шик* и *Иштван Тот* о Венгрии, опирается на данные как о домохозяйствах, так и о фирмах. Цель работы – проследить влияние скрытой экономики в посткоммунистический период. Основной вывод авторов состоит в том, что в конце 1990-х гг. произошел перелом в динамике венгерской скрытой экономики, которая после продолжительного роста начала заметно сокращаться, что считается свидетельством определенной нормализации в хозяйственном развитии Венгрии.

В книге предлагаются также интересные образцы этнографических подходов. Так, *Андре Шик* публикует результаты годового наблюдения за открытым неформальным рынком труда на Московской площади в Будапеште. Речь идет о теневом найме гастарбайтеров из Румынии и местных чернорабочих. Перед нами возникает очень специфический пример «свободного рынка» с неустойчивым сезонным спросом и отсутствием явного государственного регулирования трудовых отношений.

Другое этнографическое исследование посвящено России. Участники самого крупного российского крестьяноведческого проекта *Ольга Фадеева*, *Александр Никулин* и *Валерий Виноградский* с присущей им обстоятельностью характеризуют тенденции развития домохозяйственного производства как элемента, встроенного в единую систему существования и обслуживания крупных сельских хозяйств (вчерашних колхозов).

Добавим, что каждый страновой раздел открывается небольшой главой, посвященной обзору экономического и социального положения в этой стране. Сама по себе эта идея неплоха. Хотя в итоге вводные четыре главы (Болгария, Румыния, Венгрия и Россия) кажутся слишком «статистическими» и формальными по сравнению с основными содержательными частями.

Книга завершается обзором стандартных способов измерения неформальной экономики, представленным *Филиппом Адером* и *Райнером Нифом*. Литература по этой теме уже

достаточно обширна. Однако данная глава не кажется лишней, гладко встраиваясь в общую структуру опубликованного тома.

В целом тем, кто интересуется сюжетами неформальной экономики, стоит, на наш взгляд, прочитать предложенную книгу.

## Исследовательские проекты

### ТРИ АССОЦИАЦИИ – ТРИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТА

Исследовательской группой ГУ–ВШЭ реализована связка из трех исследовательских проектов, проведенных последовательно с тремя группами компаний, входящими в разные деловые ассоциации. В их числе:

- «Издержки легализации в сфере электробытовой техники» (апрель-июнь 2001 г.);
- «Конкурентная ситуация и развитие рынков потребительских товаров» (май-июнь 2002 г.);
- «Масштабы серого импорта и контрафактной продукции на российском рынке потребительских товаров» (январь-февраль 2003 г.).

**Руководитель проектов** – В.В. Радаев.

**Участники проектов:**

- С.Ю. Барсукова (проекты 2001, 2002 и 2003 гг.),
- Т.П. Казанцева (проект 2001 г.),
- В.В. Карачаровский (проекты 2002 и 2003 гг.),
- З.В. Котельникова (проект 2003 г.).

Техническая помощь во всех проектах – Е.В. Надеждина.

Проекты посвящены близким темам и осуществлялись сходными методами. Основным источником информации явились серии интервью с руководителями компаний (преимущественно высшими менеджерами и собственниками), проведенные в рамках этих проектов.

**Проект об издержках легализации.** Любопытна сама история появления данного проекта. Обычно исследователи сами ставят перед собою задачу, а затем уговаривают предпринимателей заполнить анкеты или дать интервью. На этот раз все было иначе. Будущие респонденты в лице своих полномочных представителей – руководителей Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) – сами обратились в Высшую школу экономики. В состав этой новой деловой Ассоциации, образованной в 2000 г., входили несколько десятков компаний – импортеры, дистрибуторы, продавцы и производители. Деятельность компаний РАТЭК связана с четырьмя основными товарными группами, в том числе:

- электробытовая техника;
- аудио- и видеотехника;
- компьютерная техника;
- телефония и средства связи.

Как правило, члены ассоциации относились к сфере среднего бизнеса, но многие из них являлись уже достаточно крупными компаниями, носящими звучные имена, которые можно нередко увидеть на вывесках магазинов и рекламных плакатах. Среди них такие известные компании, как «М.Видео» и «Техносила», «Мир» и «Эльдорадо».

Итак, предприниматели обратились к исследователям. И речь шла не о разовых консультациях или маркетинговых исследованиях, но о полномасштабном экономико-



социологическом обследовании, основная цель которого состояла в выявлении возможных путей и сравнительных издержек легализации хозяйственной деятельности участников рынка в сфере электробытовой и компьютерной техники. Одновременно ставился вопрос о задачах деловой ассоциации в отношении организации диалога между представителями бизнеса и представителями власти.

В итоге весной 2001 г. было проведено первое исследование. В ходе этого проекта были записаны 14 интервью с членами РАТЭК. После некоторых колебаний на стороне руководства ассоциации (открывать или не открывать) результаты проекта стали достоянием гласности, и с ними ознакомились ряд руководителей Государственного таможенного комитета. В целом отклик оказался позитивным. К тому же исследование свидетельствовало о серьезности намерений компаний РАТЭК в отношении легализации<sup>2</sup>.

**Проект о новой конкурентной ситуации.** Поскольку результаты первого исследования были признаны успешными, следующей весной (2002 г.) по инициативе РАТЭК было организовано повторное исследование. Однако его рамки были существенно расширены. Вопросы определения таможенной стоимости и порядка оформления импортных товаров оставались в центре внимания, но стало ясно, что проблемы легализации бизнеса только начинаются в таможенных терминалах. Они тянутся намного дальше и связаны с уплатой не только таможенных платежей и НДС, но и всех основных налогов, а также с существованием множественных административных барьеров.

В ходе второго этапа исследования (весной 2002 г.) к РАТЭК присоединилось другое новое предпринимательское объединение, созданное в октябре 2001 г., – Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ), объединяющая ведущие российские розничные сети. В их число входили такие компании, как «Копейка» и «Седьмой континент», «Спортмастер» и «Старик Хоттабыч», «Снежная королева» и «Комус». В результате к компаниям, занимающимся электробытовой техникой (часть которых входила также и в АКОРТ), добавились фирмы, сферы действия которых охватывают другие товарные группы:

- продукты питания;
- одежда и обувь;
- спортивные товары;
- мебель;
- офисные и канцелярские принадлежности;
- ремонтные и отделочные материалы.

Спектр рассматриваемых потребительских рынков, таким образом, серьезно расширился. Несмотря на специфику «больных» тем, у двух ассоциаций оказалось множество общих проблем. Хотя в отличие от РАТЭК, представителей АКОРТ больше интересовала другая тема – изменение конкурентной ситуации в сфере розничной торговли в связи с грядущим приходом транснациональных сетей. К этим двум основным темам – таможенному оформлению и конкурентной ситуации – добавилась также и третья тема, связанная с административными и налоговыми барьерами. В итоге программа исследований была разработана совместно с руководством ассоциаций РАТЭК и АКОРТ. Важные

---

<sup>2</sup> Некоторые результаты данного проекта см.: Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87. Электронную версию см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 43–64 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); Радаев В.В. Как легализовать российский бизнес // Управление персоналом. 2002. № 5. С. 53–57; Радаев В.В. Издержки легализации // Эксперт. 2001. 29 октября (№ 40). С. 50.

инициирующие функции выполнил также Институт Национального проекта «Общественный договор».

В ходе второго проекта были собраны 24 интервью, в том числе с 18 руководителями компаний РАТЭК и 10 руководителями компаний АКОРТ (четыре компании одновременно входят в состав обеих ассоциаций)<sup>3</sup>.

**Проект о параллельном ввозе и контрафактной продукции.** Наконец, третье обращение поступило из совсем других деловых кругов – от Содружества Русбренд, в который входили более 30 компаний – ведущих мировых производителей потребительских товаров, присутствующих на российском рынке, включая: «Адидас» и «Жиллет», «Шварцкопф» и «Проктор энд Гембл», «Нестле» и «Юнилевер» и др.

Было выбрано две темы, являющиеся предметом особой заботы компаний, – параллельный ввоз (импорт товарных марок без разрешения правообладателя) и контрафактная продукция (подделки торговых марок). В качестве основных задач исследования определено измерение совокупных потерь компаний и государственного бюджета соответственно от параллельного ввоза и контрафактной продукции.

Основным методом сбора данных стала серия углубленных интервью с представителями компаний (генеральными директорами, юристами, менеджерами по продажам и логистике). Всего в исследовании приняли активное участие 15 компаний Содружества Русбренд. В качестве дополнительных источников данных использованы:

- фрагменты отчетов о деятельности компаний;
- результаты специальных исследований, проведенных компаниями или привлеченными фирмами.

В каждой компании выделялись одна или две укрупненные товарные группы, занимающие весомую долю общего объема продаж (как правило, 30–70%) и релевантные для данного исследования.

В число товарных групп вошли:

- алкогольная продукция;
- бритвенные лезвия;
- гигиенические прокладки;
- косметические средства по уходу за волосами и телом;
- минеральная вода;
- растворимый кофе;
- спортивная одежда и обувь;
- средства борьбы против насекомых;
- чай;
- чистящие и моющие средства;
- элементы электропитания.

---

<sup>3</sup> Некоторые результаты данного проекта см.: Радаев В.В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57–77; Радаев В.В. Естественный отбор // Эксперт. Северо-Запад. 2003. № 25 (134). С. 12–14.

Здесь нам также пришлось выполнить некоторые количественные расчеты – по данным собственных исследований компаний Русбренда и маркетинговых фирм. Ввиду условий конфиденциальности эти результаты здесь не приводятся. Тем более, что нас в первую очередь интересовали не цифры, а механизмы структурной и институциональной динамики.

\* \* \*

Во всех исследованных нами сферах эта динамика была чрезвычайно интенсивной. Мы оказывались в эпицентре этих изменений, что вовсе не удивительно, ибо все три исследования инициировались представителями самого бизнеса. Важно и то, что круг респондентов составили весьма информированные люди, которые достаточно откровенно рассказывали о ситуации, включая весьма деликатные моменты. Это стало возможным в результате установления исходного доверия к исследователям (чему в немалой степени способствовали руководители ассоциаций, а также позитивный имидж Высшей школы экономики как нового прогрессивного университета).

В заключение приведем несколько технических деталей. Продолжительность интервью в указанных трех проектах составляла, как правило, около одного часа, но достигала и трех часов. Все интервью записывались на диктофон с последующей расшифровкой. В качестве дополнительных источников информации использовались материалы средств массовой информации и соответствующие нормативные документы.

## **Учебные программы**

*ИР:* Мы представляем новый тип учебных программ, разработанных в рамках проекта Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>). Эксперимент начался летом 2003 г.

### **В чем заключается задача эксперимента?**

Основная задача эксперимента – создание учебных программ, опирающихся преимущественно на доступные электронные источники и ведение учебного процесса по этим программам через портал. Речь идет НЕ о дистанционном, а об очном обучении.

Реализация такого подхода подкреплена разрешением Министерства образования России о возможности использования электронных источников в программах учебных дисциплин (включая не только дополнительную, но и обязательную литературу).

### **Каковы требования к участникам эксперимента?**

1. Соответствие учебных программ академическим стандартам и их высокое качество, подтвержденное экспертами портала.
2. Согласие разработчиков размещать свои образовательные продукты в открытом доступе.
3. Готовность разработчиков вести реальный учебный процесс через образовательный портал по заявленным программам не менее трех лет.
4. Официальное подтверждение поддержки эксперимента кафедрой (факультетом), где работает разработчик.

В этом номере журнала мы предлагаем одну программу, созданную в рамках данного эксперимента. Другие программы (в том числе не только по экономической социологии) можно посмотреть в портале: <http://ecsocman.edu.ru> (раздел «Интернет-программы»).

# СОЦИОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ<sup>1</sup>

Кузина Ольга Евгеньевна

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

E-mail: [kuzina@serviceline.ru](mailto:kuzina@serviceline.ru)

2003

<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/97877>

**Аннотация.** Курс рассчитан на студентов, прослушавших базовые курсы экономической и социологической теории, с целью углубления их теоретических и практических знаний в области исследования финансового поведения населения. Логика курса заключена в сравнении экономического, социологического, психологического, маркетингового подходов к изучению финансового поведения домохозяйств. Лекционные и практические занятия дают представление о существующих теоретических моделях и эмпирических исследованиях в этой области.

**Учебная задача курса.** В результате изучения курса студент должен:

- знать теоретические модели сберегательного и инвестиционного поведения населения, разработанные в различных социальных дисциплинах;
- уметь интерпретировать данные макро- и микростатистики доходов и сбережений населения;
- иметь представление о программах и результатах эмпирических исследований в этой области;
- обладать навыками составления программы для проведения стандартизированного анкетирования при исследовании финансового поведения населения.

## Общая информация

Курс читается студентам 4-го курса социологического факультета ГУ–ВШЭ.

Лекции: 36 часов.

Семинары: 36 часов.

## Формы контроля

### *Контрольные работы*

Проводятся раз в две-три недели по темам каждого из разделов курса (всего 7).

Проводятся в аудитории в присутствии преподавателя.

Перед началом работы дается два вопроса, из которых выбирается один.

Ответ излагается письменно. Использование каких-либо текстов запрещается.

Время работы – 10–15 мин.

---

<sup>1</sup> Программа подготовлена в рамках эксперимента Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>) «Учебные программы нового поколения».

### Экзаменационная работа

Проводится по завершении второго модуля. Проводится предварительная консультация.

Проводится в аудитории в присутствии преподавателя.

Задаются три вопроса:

один – на знание основных определений;

второй – на раскрытие основных теорий и моделей;

третий – на интерпретацию некоторых фактических данных с помощью тех или иных теорий или понятий.

Ответ излагается письменно. Использование каких-либо текстов запрещается.

Время работы – 90 мин.

**Итоговая оценка** складывается из оценок посещений, участия в работе семинара, включая выполнение домашних заданий, написания эссе и ответа на экзамене.

Шкала оценки знаний студентов – общая оценка по 10(5)-балльным системам.

10-балл	5-балл	Навыки и умения
1	2	Студент <b>не знает</b> базовых понятий, теорий, эмпирических исследований, рассматриваемых в курсе, <b>пропустил более половины лекционных или семинарских занятий без уважительной причины</b> , не писал или получил <b>неудовлетворительные оценки по эссе или контрольным работам (более половины)</b>
2		
3		
4	3	Студент <b>в основном</b> знает базовые понятия, теории, эмпирические исследования, рассматриваемые в курсе, посетил более 50% занятий, написал контрольные работы и эссе, оценки по которым зачтены как удовлетворительные или выше, однако полученные знания основных теоретических и эмпирических исследований <b>фрагментарны</b>
5		
6	4	Студент <b>хорошо</b> знает все основные понятия, теории, эмпирические факты, посещал более 80% занятий, писал контрольные работы и эссе, оценки по которым зачтены, имеет представление о программах и эмпирических исследованиях в данной области, <b>в некоторых случаях</b> способен интерпретировать факты в понятиях изученных теорий
7		
8	5	Студент <b>хорошо</b> знает все базовые понятия и теории, посещал более 80% занятий, писал контрольные работы и эссе, оценки по которым зачтены как хорошие или выше, способен <b>в основном</b> применять полученные знания, то есть интерпретировать эмпирические факты в понятиях изученных теорий
9		
		Студент <b>очень хорошо</b> знает все базовые понятия и теории, посещал более 90% занятий, писал контрольные работы и эссе, оценки по которым зачтены как хорошие или выше, способен <b>свободно</b> применять полученные знания, то есть интерпретировать эмпирические факты в понятиях изученных теорий

10	Студент проявил исключительные способности при изучении программы курса, <b>полностью освоил</b> рассматриваемые в курсе теоретические модели финансового поведения населения, разработанные в различных социальных дисциплинах; умеет <b>свободно</b> интерпретировать данные макро- и микростатистики доходов и сбережений населения; <b>имеет полное представление</b> о программах и результатах эмпирических исследований в этой области; обладает <b>развитыми навыками</b> составления программы для проведения исследований финансового поведения населения
----	---

К экзамену допускаются только те студенты, которые ходили на лекции и семинарские занятия (были не менее чем на 10 лекциях и 10 семинарских занятиях); выполняли домашние задания; написали, вовремя сдали и получили оценки «удовлетворительно» и выше по 3 эссе и 6 контрольным работам.

### **Общая оценка по курсу складывается из средневзвешенной средней оценки за**

выполнение домашних работ – 20% (в оценку включается среднее арифметическое по 4 лучшим домашним заданиям, всего в курсе 6 домашних заданий);

написание контрольных работ – 25% (в оценку включается среднее арифметическое по 5 лучшим контрольным работам, всего в курсе 7 контрольных работ);

эссе – 20% (в оценку включается среднее арифметическое по 3 лучшим эссе, всего в курсе 5 эссе);

экзамен – 35%.

Перед экзаменом рассчитывается средняя арифметическая оценка за контрольные, домашние работы и эссе. Если студент набирает 8–10 баллов, то на экзамене к полученной им оценке добавляется 1 балл (по 10-балльной системе).

## **ПЛАН КУРСА**

Вводный раздел

### **План лекции 1. Основные понятия финансового поведения населения**

Понятие финансового поведения населения. Финансовое поведение населения как объект исследования в различных социальных дисциплинах. История и логика исследования финансового поведения населения, различие подходов.

Субъекты финансового поведения: индивид, домохозяйство, экономическая семья.

Денежные ресурсы и доходы домохозяйств. Структура денежных доходов и расходов населения. Определения личных сбережений населения. Показатели потока и запаса сбережений. Временной период измерения потока сбережений. Отрицательные и положительные сбережения.

Микро- и макроуровни рассмотрения. Объективные и субъективные оценки сбережений. Статистика сбережений в России и за рубежом. Межстрановые сравнения показателей сбережений и их динамика за последние 50 лет.

Формы сбережений. Проблема включения предметов длительного пользования. Сбережения и потребление как континуум. Сбережения и инвестиции. Сбережение и одалживание.

## Литература обязательная

Кузина О., Радаев В., Рощина Я. [Основные понятия финансового поведения населения](#).

Attanasio O.P., Banks J. The Assessment: Household Saving – Issues in Theory and Policy, *Oxford Review of Economic Policy* (2001). Vol. 17. No. 1. P. 1–3. Access via EBSCO <http://library.hse.ru/e-resources/e-resources.htm>

<http://ejournals.ebsco.com/direct.asp?ArticleID=JNEG481MUUBMU81622U7>

## Раздел 1. Основные теории сберегательного поведения населения

### План лекций 2–3. Теория абсолютного дохода Дж. Кейнса и неоклассические экономические модели сберегательного поведения домохозяйств

Средняя и предельная склонности к сбережению. Функция потребления. Моделирование теоретических допущений. Тестирование гипотез.

Теория абсолютного дохода Дж. Кейнса. Неоклассические модели сберегательного поведения: модель перманентного дохода М. Фридмана, гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни.

## Литература обязательная

Кузина О., Рощина Я. [Экономические теории финансового поведения домохозяйств, часть 1.](#)

## Литература дополнительная

Davis, Tom E. "The Consumption Function as a Tool for Prediction." *Review of Economics and Statistics* 34, (August 1952): 270-277

<http://links.jstor.org/sici?sici=0034-6535%28195208%2934%3A3%3C270%3ATCFAAT%3E2.0.CO%3B2-1>

### План лекций 4–5. Современные экономические модели сберегательного и портфельного поведения домохозяйств

Развитие экономического моделирования сберегательного поведения населения в последней четверти XX века. Стилизованные факты. Введение в модель предпосылки о существовании неопределенности будущих доходов и несовершенного кредитного рынка.

Альтернативные экономические модели сбережений. Роль пенсионного страхования (государственного и негосударственного), развитости банковского сектора, доступа к финансовой информации и кредитным ресурсам.

Модели выбора портфеля вложений и синтез портфельного подхода и аппарата функции потребления.

## Литература обязательная

Кузина О., Рощина Я. [Экономические теории финансового поведения домохозяйств, часть 2.](#)



F. Modigliani – Prize Lecture Life cycle, individual thrift and the wealth of nations, Lecture to the memory of Alfred Nobel.

[From Nobel Lectures, Economics 1981-1990, World Scientific Publishing Co., Singapore](#)

<http://www.nobel.se/economics/laureates/1985/modigliani-lecture.html>

Attanasio, O.P., and J. Banks. The Assessment: Household Saving – Issues in Theory and Policy, *Oxford Review of Economic Policy* (2001). Vol. 17. No.1. P. 3–10. Access via EBSCO

<http://library.hse.ru/e-resources/e-resources.htm>

Browning, Martin, Annamaria Lusardi. Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, *Journal of Economic Literature* (December 1996). Vol. 34. No. 4. P. 1797–1855.

<http://links.jstor.org/sici?sici=0022->

[0515%28199612%2934%3A4%3C1797%3AHSM%3E2.0.CO%3B2-P](http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0515%28199612%2934%3A4%3C1797%3AHSM%3E2.0.CO%3B2-P)

## **План лекции 6. Экономико-психологический подход к исследованию сберегательного поведения населения**

О соотношении экономического и экономико-психологического подходов. Сберегательное поведение как предметная область исследования в экономической психологии. Место и роль психологических переменных в моделировании сберегательного поведения. Эмпирическая направленность экономико-психологических исследований.

Взаимосвязь экономики и психологии в исследованиях сберегательного поведения Дж. Катоны. Учет фактора неопределенности в моделировании сберегательного поведения. Субъективные воззрения людей на экономику как переменные, опосредующие влияние объективных экономических переменных на финансовое поведение людей.

Модель сберегательного поведения Дж. Катоны. Контрактные, дискреционные и остаточные сбережения. Использование психологических переменных на макроуровне: индекс потребительских и сберегательных настроений Дж. Катоны. Динамика индекса потребительских настроений в России.

### *Литература обязательная*

Кузина О. [Экономико-психологические исследования финансового поведения населения, часть 1.](#)

Методика построения индекса потребительских настроений.

[http://www.dcenter.ru/ipn\\_method.htm](http://www.dcenter.ru/ipn_method.htm)

Ибрагимова Д. Индекс потребительских настроений (май 2003).

[http://www.dcenter.ru/acr\\_view.cgi?id=568](http://www.dcenter.ru/acr_view.cgi?id=568)

### *Литература дополнительная*

Katona, G. To Spend or to Save? In Katona, G. *Psychological economics*. N.Y.: Elsevier, 1975. P. 229–239. Хрестоматия по социологии финансового поведения населения. Т.1. С. 170–184.

## **План лекций 7–8. Финансовое поведение населения в современной экономической психологии**

Проблема финансового поведения индивидов в бихевиористской экономике. Ограниченная рациональность экономических агентов в теории перспектив Канемана и Тверски.

Психологические исследования обоснованности предпосылок экономических моделей финансового поведения. Бихевиористская экономика сбережений. Социально-психологические модели сбережений. Изучение привычек, отношения и мотивов сбережений. Типологический анализ групп сберегателей. Контролируемые лабораторные эксперименты. Качественные исследования процесса сбережения.

*Литература обязательная*

Кузина О. [Экономико-психологические исследования финансового поведения населения, часть 2.](#)

Kahneman, D., and A. Tversky. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science* (September 1974). Vol. 185. P. 1124–1131. [www.jstor.org](http://www.jstor.org)

## **План лекций 9–10. Отличительные особенности экономико-социологического метода исследования финансового поведения населения**

О роли социальных факторов в объяснении экономического поведения людей. Мотивация финансового поведения. Широкое и узкое понимание социологического подхода, его место в междисциплинарном исследовании сберегательного поведения населения.

Элементы экономико-социологического анализа финансового поведения населения: социальные функции денег Зиммеля (1900), социология финансов Голдшильда, теория относительного дохода Дьюзенберри (1949), социально-психологическая модель Фёрнхэма.

Экономико-социологические исследования финансового поведения населения: социальная множественность денег В. Зелизер (карманные деньги, зарплатные деньги, деньги как подарок, деньги как пожертвование, нечестные деньги), влияние распределения власти в семье на принятие финансовых решений Ж. Пал, социальная укорененность финансового поведения домохозяйств – социо-культурные факторы возникновения системы страхования жизни в Америке XVIII века (В. Зелизер).

*Литература обязательная*

Кузина О. [Экономико-социологический метод исследования финансового поведения населения.](#)

Зелизер В. Создание множественных денег // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 58–69. [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)

Zelizer, V.A. Human values and the market: the case of life insurance and death in 19<sup>th</sup>-century America, *American Journal of Sociology* (1978). Vol. 84. P. 591–610. [www.jstor.org](http://www.jstor.org)

## **Литература дополнительная**

Vogler, C. Money in the Household, in: Anderson, F. Bechhofer, and J. Gershuny (ed.) *The Social and Political Economy of the Household*. Oxford: Oxford University Press, 1994. P. 225–266. Хрестоматия по социологии финансового поведения населения. Т. 1. С. 339–360.

## **Раздел 2. Методологические проблемы исследования финансового поведения населения**

### **План лекций 11–12. Операционализация понятий доходов и сбережений в существующих базах данных о финансовом поведении населения**

Микро- и макросведения о доходах населения. Опыт сбора данных официальной статистики о доходах и их использовании в России и за рубежом. Ошибки измерения, возможные корректировки.

Проблемы операционализации понятий дохода и сбережений в обследованиях домохозяйств. Бюджетные обследования. Различия экономического и социологического подхода к измерению доходов.

Основные проблемы при сборе данных о доходах и сбережениях домохозяйств и пути их возможного преодоления.

Формулировки вопросов анкеты о доходах, материальной обеспеченности, потреблении, сбережениях и их формах.

Обзор баз данных и исследований, проведенных в Западной Европе и России в 1990-х гг.: теоретические модели, выбор исследовательских инструментов, проблема выборки, списки переменных, формулировка вопросов, статистические методы обработки данных.

#### *Литература обязательная*

Николаенко С.А. Личные сбережения населения // [Экономический журнал ВШЭ. 1998. Т. 2. № 4. С. 500–507.](#)

Roger Thomas Income – Commentary

[http://qb.soc.surrey.ac.uk/qb1/topics/income/thomas\\_wealth.htm](http://qb.soc.surrey.ac.uk/qb1/topics/income/thomas_wealth.htm)

Alessie R., and A. Kapteyn. New Data for Understanding Saving, *Oxford Review of Economic Policy* (2001). Vol. 17. No. 1. P. 55–69. Access via EBSCO. <http://library.hse.ru/e-resources/e-resources.htm>

Организационные и методологические положения по обследованию домашних хозяйств // Методологические положения по статистике. Вып. 1. М.: Госкомстат, 1996. С. 110–125. Доступ через Университетскую информационную систему «Россия». [www.cir.ru](http://www.cir.ru)

#### *Литература дополнительная*

Warneryd, K-E. Survey Studies of Saving, Survey Questions, What Do People Mean by Saving, Empirical Measures of Household Wealth and Saving, in: Warneryd, K-E. *The Psychology of Saving. A Study on Economic Psychology*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999. P. 63–71. Хрестоматия по социологии финансового поведения населения. Т. 2. С. 9–13.

### **Раздел 3. Эмпирические исследования финансового поведения населения в странах с переходной экономикой**

#### **План лекции 13. Парадоксы сберегательного поведения в странах с переходной экономикой**

Содержательные результаты эмпирических исследований 1990-х гг. в России. Взаимосвязь доходов и сбережений. Типы и формы финансового поведения населения. Детерминанты сберегательного поведения.

*Литература обязательная*

Gregory, P., M. Manouchehr, and S. Wolfram. Do Russians Really Save That Much: Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey, *The Review of Economics and Statistics* (November 1999). Vol. 81. No. 4. P. 694–703. Access via EBSCO

<http://library.hse.ru/e-resources/e-resources.htm>

*Задорин И.В., Кузина О.Е., Стребков Д.О. при участии Грибановой О.Б., Чубинец М.В. Динамика финансовой активности населения России в 1995-2001 годах. Аналитический доклад // Эксклюзивный маркетинг. 2001. № 3 (24). С. 27–87.*

[http://www.zircon.ru/russian/publication/5\\_2.shtml](http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml)

### **Раздел 4. Субъекты сберегательного поведения**

#### **План лекций 14–15. Финансовые стратегии домохозяйств**

Понятие финансовых стратегий домохозяйств. Унификация финансового поведения домохозяйств в рамках портфельного подхода экономической теории. Экономико-психологическая классификация финансовых стратегий домохозяйств. Экономико-социологический подход к выделению основных типов финансового распределения ресурсов внутри домохозяйства (основные детерминанты). Проблема неравенства доступа к денежным ресурсам.

Мотивация и социально-экономические портреты агентов финансового поведения. Факторы, способствующие формированию и воспроизводству групповых различий в поведении домохозяйств. Критерии типологизации финансовых стратегий.

Экономико-психологические исследования поведения домохозяйств в условиях резкого ужесточения бюджетных ограничений. Связь типа управления финансовыми ресурсами домохозяйства с долговым поведением. Психологические и поведенческие переменные, имеющие значительное влияние на дефицит/профицит семейного бюджета. Финансовые стратегии выживания российских домохозяйств.

*Литература обязательная*

*Кузина О.Е. [Понятие финансовых стратегий населения.](#)*

*Радаев В.В. [Стратегии сберегательного поведения российских домохозяйств и индексы сберегательной активности.](#)*

*Скuryatina Е. Сберегательные стратегии населения: основные понятия и операционализация // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 82–91. [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)*

### *Литература дополнительная*

Warneryd, K-E. Saving Motives, in: Warneryd, K-E. *The Psychology of Saving. A Study on Economic Psychology*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999. P. 264–278. Хрестоматия по социологии финансового поведения населения. Т. 2. С. 196–203.

Радаев В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. № 8. С. 39–54.

Стратегии выбора приоритетных форм хранения сбережений. Намерения в использовании сбережений. Характер инвестиционной среды // Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад. Научные руководители И.Е. Дискин, Н.М. Римашевская. М.: Инфограф, 1997. С. 59–76. Хрестоматия по социологии финансового поведения населения. Т. 2. С. 207–216.

## **Раздел 5. Массовое инвестиционное поведение**

### **План лекции 16. Исследования массового инвестиционного поведения населения.**

Индивидуальное инвестиционное поведение в экономической теории. Сбережения в широком и узком смысле слова. Взаимосвязь сбережений и инвестиций на микро- и макроуровне. Парадокс бережливости Кейнса.

Роль доверия к финансовым и денежно-кредитным институтам и коллективных представлений в массовом инвестиционном поведении. Экономико-социологический анализ поведения участников рынка ценных бумаг: роль традиций, норм и властных структур.

Экономическая история финансовых пирамид. Объяснение мошенничества финансовых компаний с точки зрения неоклассической экономической теории: понятие финансового риска и неопределенности, асимметричность информации участников сделки.

Психологический подход: предрасположенность к оптимизму в условиях неопределенности, влияние «толпы», эффект «якоря», эффект новизны, «гало-эффект».

Социологический взгляд: ориентация на мотивы и действия контрагента в условиях неопределенности. Опыт строительства финансовых пирамид 1994–1995 гг. в России. Результаты исследования массового инвестиционного поведения населения в период финансовых пирамид 1994–1995 гг. в России на основе массива включенных наблюдений за поведением вкладчиков МММ. Этапы строительства пирамид, типология вкладчиков и игровых моделей. «Возвращение толпы»: анализ поведения вкладчиков средствами социальной психологии.

### *Литература обязательная*

Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // Социологический журнал. 1999. № 1–2. С. 171–181.  
<http://www.nir.ru/sj/sj/sj99-kuz.html>

Радаев В.В. Уроки финансовых пирамид, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. № 2. С. 39–69.  
[http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol02\\_2/radaev.pdf](http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol02_2/radaev.pdf)

*Литература дополнительная*

Pressman, S. On financial frauds and their causes: investor overconfidence, *American Journal of Economics and Sociology* (October 1998). Vol. 57. No. 4. P. 405–421. Хрестоматия по социологии финансового поведения населения. Т. 2. С. 275–283.

**Раздел 6. Маркетинговые исследования финансового поведения населения России**

**План лекции 18. Методы и результаты маркетинговых исследований вкладчиков различных финансовых институтов в России**

Цели и задачи маркетинговых исследований финансового поведения и прогнозирование продвижения того или иного финансового инструмента. Инвестиционный потенциал различных сегментов рынка, потребности целевых аудиторий. Механизмы принятия решения об инвестировании

*Литература обязательная*

Рынок страховых услуг населению в 2001 г. Обзор публикаций СМИ. 2002. Август.

[http://www.zircon.ru/russian/publication/5\\_2.shtml](http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml)

Проект базового маркетингового исследования для страховой компании (ЦИРКОН)

[http://www.zircon.ru/russian/service/4\\_2.shtml](http://www.zircon.ru/russian/service/4_2.shtml)

## **Конференции**

*ИР*: Мы обращаем ваше внимание на программу Исследовательской сети по экономической социологии на VI конференции Европейской социологической ассоциации в Мурсии (Испания).

### **VI конференция Европейской социологической ассоциации**

#### **СТАРЕЮЩИЕ ОБЩЕСТВА, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

**Мурсия, Испания**

**23–26 сентября 2003 г.**

[http://www.um.es/ESA/principal\\_ingles.htm](http://www.um.es/ESA/principal_ingles.htm)

Ours is a time of transformations just as major as those occurring in the age of the sociological classics. Can our concepts and our organizing metaphors also transform themselves and become the basis of a new sociology for our 'ageing' societies in Europe and elsewhere? Europe's ideologies, values, hierarchies, boundaries, life styles, and institutions, as well as its populations are facing significant disruption and renewal. In an era of change, what are the emerging social regularities, configuration, conflicts, and cleavages? What are our sociological constants, categories, and benchmarks with which to uncover the inner workings of society? The Conference invites you to join a lively and vigorous debate at the juncture where ageing concepts and ageing societies meet in order to suggest the new.

#### **Economic Sociology**

##### **Convenors:**

[Patrik Aspers](#): Department of Sociology, Stockholm University, Sweden

[Sokratis Koniordos](#): Department of Sociology, University of Crete, Greece

**Tuesday September 23 (14.00 – 16.00) – ROOM 1.10**

##### **Session 1**

Economic Sociology and Sociological Theory I

**Chair:** Sokratis M. Koniordos

**Author(s):** Leszek Chajewski and Aleksander Manterys

**Institution:** Collegium Civitas and the Polish Academy of Sciences

**Country:** Poland

[CONCEPTIONS OF AGENCY IN ECONOMICS AND SOCIOLOGY: A THEORETICAL SYNTHESIS FROM AN ECONOMIC SOCIOLOGY PERSPECTIVE](#)

**Author(s):** Ann Vogel

**Institution:** University of Cambridge

**Country:** United Kingdom

[ORGANIZING PHILANTHROPY: NEO-POLANYIAN THOUGHTS ON WEALTH REDISTRIBUTION](#)

**Author(s):** Roberto Herranz  
**Institution:** Faculty of Economics, University of Santiago de Compostela  
**Country:** Spain  
[POWER AND TRUST IN CLASSICAL ECONOMIC SOCIOLOGY](#)

**Author(s):** Francois Collet  
**Institution:** Oxford University  
**Country:** United Kingdom  
[SELF-INTEREST, SOCIAL NETWORKS INFLUENCES AND STRUCTURAL EFFECTS. A DISCUSSION AROUND MARK GRANOVETTER SOCIOLOGY OF ECONOMIC LIFE](#)

---

**Wednesday September 24 (09.00–11.00) – ROOM 1.10**

**Session 2**  
Culture and Economy I

**Chair:** Patrik Aspers

**Author(s):** Brian Moeran  
**Institution:** Copenhagen Business School  
**Country:** Denmark  
[INTERNATIONAL FASHION MAGAZINES](#)

**Author(s):** Árni Sverrisson  
**Institution:** Department of Sociology, University of Stockholm  
**Country:** Sweden  
[TECHNOLOGICAL CHANGE AMONG SYMBOLIC PRODUCERS AND ECONOMIC COMPETITION IN CULTURAL FIELDS: THE CASE OF DIGITAL PHOTOGRAPHY](#)

**Author(s):** Xavier Lemaire  
**Institution:** University of Warwick  
**Country:** United Kingdom  
[THE CROSS-CULTURAL MANAGEMENT OF DEVELOPMENT PROJECTS: CULTURE WITH OR AGAINST ECONOMY](#)

**Author(s):** Burhan Baloglu  
**Institution:** Istanbul University  
**Country:** Turkey  
[THE CULTURAL BASICS ENTREPRENEURS BASED ON AND THE PROBLEMS OF ADJUSTING TO MARKET ECONOMY IN TURKEY](#)



**Wednesday September 24 (14.30–16.30) – ROOM 1.10**

**Session 3A** (Parallel sessions)  
Economic Sociology and Sociological Theory II

**Chair:** Sokratis M. Koniordos

**Author(s):** Ronan Le Velly

**Institution:** Université de Nantes

**Country:** France

[MARKETS TRANSACTIONS SOCIOLOGY VERSUS MARKET SOCIOLOGY](#)

**Author(s):** Ralph Fevre

**Institution:** School of Social Sciences, University of Cardiff

**Country:** United Kingdom

[ECONOMY AND MORALITY: THE END OF ECONOMIC SOCIOLOGY](#)

**Author(s):** Sheen Levine and Sonali Shah

**Institution:** University of Pennsylvania

**Country:** USA

[TOWARDS A THEORY OF LARGE-SCALE GENERALIZED EXCHANGE](#)

**Author(s):** Chikako Nakayama

**Institution:** Tokyo University of Foreign Language

**Country:** Japan

[AN INVESTIGATION ON ‘INTERVENTION’ IN ECONOMIC SOCIOLOGY](#)

**Wednesday September 24 (14.30–16.30) – ROOM 1.11**

**Stream 3B**  
Culture and Economy II

**Chair:** Árni Sverrisson

**Author(s):** Patrik Aspers

**Institution:** Department of Sociology, Stockholm University

**Country:** Sweden

[AESTHETIC MARKETS IN GARMENT PRODUCTION](#)

**Author(s):** Lise Skov

**Institution:** Copenhagen University

**Country:** Denmark

[FROM FUR COAT TO DESIGNER FASHION: THE TRANSFORMATION OF A LUXURY INDUSTRY](#)

**Author(s):** Peder Inge Furseth

**Institution:** Department of Innovation and Economic Organisation, Norwegian School of Management BI

**Country:** Norway

[RESEARCH STRATEGIES FOR ECONOMIC SOCIOLOGY: COMPLEMENTARY ARTICULATION VERSUS SOCIAL CONSTRUCTION IN EXPLAINING VARIATION IN COMPETITION AND PRICES](#)

**Author(s):** David Chiavacci  
**Institution:** University of Zurich  
**Country:** Switzerland

[THE MARKET AS SOCIAL CONSTRUCTION: INSTITUTIONALIZATION OF THE TRAVEL MARKET IN PRE-MODERN JAPAN](#)

**Wednesday September 24 (17.00–18.30) – ROOM 1.10**

**Session 4A** (Parallel sessions)  
Social Capital

**Chair:** Sokratis M. Koniordos

**Author(s):** Lars Hulgard  
**Institution:** Department of Social Science, Roskilde University  
**Country:** Denmark

[SOCIAL CAPITAL AND THE EMERGENCE OF SOCIAL ENTERPRISES IN EUROPE](#)

**Author(s):** Marie-France García-Parpet  
**Institution:** École des Hautes Études en Sciences Sociales, Centre de Sociologie Européenne  
**Country:** France

[MARKET DYNAMICS, CLASSIFICATIONS AND GLOBALISATION](#)

**Author(s):** María Semitiel García and Pedro Noguera Méndez  
**Institution:** University of Murcia  
**Country:** Spain

[THE GLUE THAT WILL HOLD SOCIOLOGY AND ECONOMICS TOGETHER](#)

**Author(s):** Vadim Radaev  
**Institution:** State University – Higher School of Economics  
**Country:** Russia

[HOW SOCIAL CAPITAL IS ACCUMULATED IN ECONOMIC RELATIONSHIPS WHEN INSTITUTIONS AND BUSINESS ACTORS ARE NOT TRUSTWORTHY \(THE CASE OF RUSSIA \)](#)

**Author(s):** Roman Novojilov  
**Institution:** American University  
**Country:** USA

[THE DARK SIDE OF SOCIAL CAPITAL: INFORMAL NETWORKS AND SOCIAL EXCLUSION IN CENTRAL ASIA](#)

**Wednesday September 24 (17:00–18:30) – ROOM 1.11**

**Session 4B**

Economic Sociology of Regions and States

**Chair:** Patrik Aspers

**Author(s):** Volker Bornschie, Hanno Scholtz and Thomas Volken-Reinert

**Institution:** Sociological Institute, University of Zurich

**Country:** Switzerland

[THE SUBJECTIVE SIDE OF INCOME INEQUALITY: PERCEPTIONS, NORMATIVE EVALUATIONS AND THEIR SOCIAL CONSEQUENCES](#)

**Author(s):** Manu Ahedo

**Institution:** Copenhagen Business School

**Country:** Denmark

[REGIONAL ECONOMIC GOVERNANCE IN SPAIN: THE SOCIO-INSTITUTIONAL SYSTEMS OF CATALONIA AND BASQUE REGION'S INDUSTRIAL ECONOMICS](#)

**Author(s):** Pekka Kosonen

**Institution:** University of Helsinki

**Country:** Finland

[FINNISH ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENTS - FROM A VICIOUS TO A VIRTUOUS CIRCLE?](#)

**Author(s):** Heiner Ganßmann

**Institution:** Institut für Soziologie, Freie Universität Berlin

**Country:** Germany

[WHY SMALL IS BEAUTIFUL. THE ECONOMIC AND SOCIAL POLICY PERFORMANCE OF SMALL VS. BIG STATES IN EUROPE](#)

**Author(s):** Volker Bornschie, Mark Herkenrath and Claudia Kšnig

**Institution:** Sociological Institute, University of Zurich

**Country:** Switzerland

[THE DOUBLE DIVIDEND OF EXPANDING EDUCATION FOR DEVELOPMENT](#)

**Wednwsday September 24 (19.00–20.30) – ROOM 1.10**

**Business Meeting**

---

**Thursday September 25 (09.00–11.00) – ROOM 1.10**

**Session 5A** (Parallel sessions)  
Economic Sociology of Gender, Work and Family

**Chair:** Patrik Aspers

**Author(s):** Leire Salazar

**Institution:** Nuffield College, University of Oxford / Juan March Institute

**Country:** United Kingdom/Spain

[EDUCATIONAL EXPANSION, CHANGES IN HOUSEHOLD FORMATION AND FEMALE LABOUR SUPPLY-PROCESS. THEIR RELATIVE CONTRIBUTION TO THE EVOLUTION OF INTER-HOUSEHOLD EARNINGS INEQUALITY OVER TIME](#)

**Author(s):** Marjatta Rahikanen

**Institution:** University of Helsinki

**Country:** Finland

[AGE, GENDER AND INTERNAL LABOUR MARKET IN TWENTIETH-CENTURY FINLAND](#)

**Author(s):** Kirsi Vainio-Korhonen

**Institution:** University of Turku

**Country:** Finland

[ENTREPRENEURSHIP AS AGEING WOMEN'S STRATEGY IN EARLY TWENTIETH-CENTURY FINLAND](#)

**Author(s):** Magdalini Psarrou,

**Institution:** University of Macedonia

**Country:** Greece

[INEQUALITY IN THE ERA OF GLOBALIZATION](#)

**Thursday September 25 (09:00–11:00) – ROOM 1.11**

**Session 5B** (Parallel session)  
Economic Sociology of Economic Institutions

**Chair:** Sokratis M. Koniordos

**Author(s):** Gertraude Mikl-Horke

**Institution:** Department of General and Economic Sociology, Vienna University of Economics

**Country:** Austria

[THE MARKETING OF CHANGE - DIFFUSION OF MANAGEMENT INNOVATIONS AND THE NEW ECONOMIC SOCIOLOGY](#)

**Author(s):** Sokratis M. Koniordos

**Institution:** Department of Sociology, University of Crete

**Country:** Greece

[THE DISEMBEDEDNESS OF ENVIRONMENTAL INTEGRATION POLICY - BIOETHANOL AS A LIQUID FUEL: A CASE STUDY FROM EUROPE'S SEMI-PERIPHERY](#)

**Author(s):** Filiz Baloglu  
**Institution:** Istanbul University  
**Country:** Turkey  
[USING FOREIGN EXCHANGE AS A SAVING IN TURKEY](#)

**Author(s):** Katerina Gerasimova  
**Institution:** Centre for Independent Social Research  
**Country:** Russia  
[VALUES OF MONEY AND MONEY AS VALUE: HOW MONEY CHANGES LIVES](#)

**Author(s):** Jani Erola  
**Institution:** Turku School of Economics & Business Administration  
**Country:** Finland  
[RATIONALIZATION OF ACTION AS \(DIS\)INCENTIVES TO WORK](#)

**Author(s):** Roberto Garvía  
**Institution:** Department of Sociology, Carlos III University  
**Country:** Spain  
[EUROPEAN LOTTERY MARKETS IN THE NINETEENTH CENTURY. THE INSTITUTIONAL ORIGINS OF SYNDICATE PLAY IN SPAIN](#)

**Author(s):** Gry Mette Dalseng Haugen  
**Institution:** Norwegian University of Science and Technology  
**Country:** Norway  
[CHILDREN'S PERSPECTIVES ON THE MEANING OF MONEY IN POST-DIVORCE FAMILIES](#)

**Thursday September 25 (14.30–16.30 ) – ROOM 1.10**

**Stream 6A** (Parallel session)  
Taxation and Law

**Chair:** Patrik Aspers

**Author(s):** Jens Beckert  
**Institution:** International University Bremen  
**Country:** Germany  
[UNEARNED WEALTH. DISCURSIVE STRUCTURES AND THE REGULATION OF WEALTH TRANSMISSION IN FRANCE, GERMANY AND THE UNITED STATES](#)

**Author(s):** Daniel Maman  
**Institution:** Department of Sociology and Anthropology, The Hebrew University of Jerusalem  
**Country:** Israel  
[CORPORATE LAW REFORM IN ISRAEL : THE DUAL TRAJECTORY OF STATE-CORPORATIONS RELATIONS](#)

**Author(s):** Igor Sadaba Rodríguez

**Institution:** Department of Sociological Theory, Complutense University de Madrid

**Country:** Spain

[INTELLECTUAL PROPERTY ISSUE AS A SOCIOLOGICAL CONFLICT: CULTURE AND THE ECONOMIC LOGIC IN A GLOBALIZED WORLD](#)

**Author(s):** Rafael Marques

**Institution:** Institute of Economics and Business Administration (ISEG), Technical University of Lisbon

**Country:** Portugal

[UNDESERVEDLY FORGOTTEN? FISCAL SOCIOLOGY AT THE CROSSROADS](#)

**Thursday September (14:30–16:30) – ROOM 1.11**

**Stream 6B** (Parallel session)

Economic Transformations and Features of East European Capitalism

**Chair:** Sokratis M. Koniordos

**Author(s):** Christian W. Haerper

**Institution:** Institute for Advanced Studies

**Country:** Austria

[THE EMERGENCE OF THE MARKET ECONOMY AND THE CHANGES OF ECONOMIC VALUE SYSTEMS IN POST-COMMUNIST EUROPE , 1991-2001](#)

**Author(s):** Maria Nawojczyk

**Institution:** Institute of Sociology , Nicholas Copernicus University

**Country:** Poland

[EMERGING ENTREPRENEURIAL SOCIETY. A CASE STUDY OF SELF-EMPLOYED OWNERS OF SMALL BUSINESS IN POLAND](#)

**Author(s):** Galina Eremitcheva

**Institution:** Sociological Institute, Russian Academy of Sciences

**Country:** Russia

[SOCIAL PRACTICES OF INFORMAL ECONOMY AS THE SURVIVAL STRATEGIES OF ST. PETERSBURG FAMILIES IN THE PERIOD OF TRANSFORMATION](#)

**Author(s):** Attila Bartha

**Institution:** Kopint-Datorg Economic Research Institute

**Country:** Hungary

[NEW ECONOMY AND OLD CAPITALISM? INFORMATION SOCIETY AND MECHANISMS OF REPRODUCING INEQUALITIES IN CANDIDATE COUNTRIES OF JOINING THE EUROPEAN UNION](#)

**Author(s):** Eglė Tamulyniė

**Institution:** Kaunas University of Technology, Lithuanian Sociological Society

**Country:** Lithuania

[PHILANTHROPIC ACTION IN POST-COMMUNIST SETTINGS. POST-MODERN VALUES VERSUS TRADITIONAL CHARITY](#)

**Friday September 26 (09.00–11.00) – ROOM 1.10**

**Stream 7A (Parallel Sessions)**  
Economic Sociology of Contemporary Capitalism

**Chair:** Patrik Aspers

**Author(s):** Takehito Onishi

**Institution:** Kinki University, Higashi-Osaka

**Country:** Japan

[JAPANESE MIGRANTS IN THE AGE OF GLOBALIZATION](#)

**Author(s):** Kate Purcell and Peter Elias

**Institution:** Institute for Employment Research

**Country:** United Kingdom

[EDUCATION, SKILLS AND ECONOMIC RESTRUCTURING](#)

**Author(s):** Ödül Bozkurt

**Institution:** University of California

**Country:** USA

[THE MOBILE COMMUNITY: PROFESSIONALS AND CLASS IN MULTINATIONAL CORPORATIONS](#)

**Author(s):** Sheen Levine

**Institution:** The Wharton School, University of Pennsylvania

**Country:** USA

[THE STRENGTH OF PERFORMATIVE TIES: NETWORKS AND KNOWLEDGE TRANSFER IN A PROFESSIONAL SERVICE FIRM](#)

**Author(s):** Søren Jagd

**Institution:** Department of Social Science, Roskilde University

**Country:** Denmark

[IN SEARCH OF THE DYNAMICS OF THE NEW CAPITALIST SPIRIT – WORK ETHICS AS A LINK BETWEEN CULTURAL AND INSTITUTIONAL ELEMENTS IN RECENT CHANGES OF CAPITALISM?](#)

**Author(s):** Eduardo Bericat Alastuey

**Institution:** University of Málaga. Fundación Centro de Estudios Andaluces

**Country:** Spain

[CULTURAL CONFLICT AND SOCIO-ECONOMIC VALUES: THE NEO-LIBERAL AND NEO-STATE UTOPIAS IN SPAIN](#)

**Friday September (9:00–11:00) – ROOM 1.11**

**Stream 7B** (Parallel session)  
Civil Society, the State and the Economy

**Chair:** Sokratis M. Koniordos

**Author(s):** Ingo Bode

**Institution:** Institute of Sociology, University Duisburg-Essen

**Country:** Germany

[AGEING ON \(WELFARE\) MARKETS: THE FUTURE EMBEDDING OF ECONOMIC TRANSACTIONS IN THE FIELD OF OLD AGE PROVISION](#)

**Author(s):** Chaime Marcuello

**Institution:** Escuela Universitaria de Estudios Sociales

**Country:** Spain

[CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND SOCIAL ACTION IN EUROPEANS CORPORATIONS](#)

**Author(s):** Taco Brandsen

**Institution:** Tilburg University, Faculty of Law,

**Country:** The Netherlands

[THE THIRD SECTOR: THE LACK OF A EUROPEAN PARADIGM](#)

**Author(s):** Anders Rosdahl

**Institution:** The Danish National Institute of Social Research

**Country:** Denmark

[THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF FIRMS](#)

**Author(s):** Bridget Hutter and Joan O' Mahony

**Institution:** L. School of Economics

**Country:** United Kingdom

[THE ROLE OF CIVIL SOCIETY ORGANISATIONS IN REGULATING BUSINESS](#)