

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 3, № 5, ноябрь 2002

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

Email: radaev@hse.ru

Редактор журнала – **Добрякова Мария Сергеевна**, к. социол. н., зам. директора образовательного портала ГУ–ВШЭ по экономике, социологии, менеджменту.

Email: mdobryakova@hse.ru

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

Email: lukyanchuk@hse.ru

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

Email: neg@msses.ru

Проект осуществляется при поддержке

Московской высшей школы социальных и экономических наук // www.msses.ru

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Содержание

| | |
|---|-----|
| Вступительное слово главного редактора..... | 4 |
| <u>Интервью</u> | |
| Т.И.Заславская | 6 |
| <u>Новые тексты</u> | |
| Радаев В.В. Что такое «экономическое действие»?..... | 18 |
| Барсукова С.Ю. Теневой рынок труда и трудовое право в России (к вопросу принятия нового Трудового кодекса)..... | 26 |
| Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России. Глава 6..... | 41 |
| <u>Новые переводы</u> | |
| Бурдые П. Формы капитала (<i>перевод М.С. Добряковой</i>)..... | 60 |
| <u>Взгляд из регионов</u> | |
| Козина И.М. Российские профсоюзы: трансформация отношений внутри традиционной структуры..... | 75 |
| <u>Дебютные работы</u> | |
| Заиченко С.А. Занятость в Интернет: нетипичные свойства и новые подходы к изучению..... | 93 |
| <u>Профессиональные обзоры</u> | |
| Новикова Е.Г. Обзор интернет-ресурсов – 7: Социология рынков труда и занятости (рабочие материалы, электронные публикации и журналы) | 111 |
| <u>Новые книги</u> | |
| Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени (<i>В.В.Радаев</i>)..... | 115 |
| Стратегии адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты (<i>Я.М.Рощина</i>)..... | 118 |
| <u>Исследовательские проекты</u> | |
| Савоскул М.С. Женщины сельской местности России: пути адаптации к новым социально-экономическим условиям..... | 121 |

Учебные программы

Иващенко Н.Н. Социологические исследования процессов становления новых типов экономического поведения россиян124

Конференции

Международный семинар «Неформальная экономика в пост-советском пространстве: возможности изучения и регулирования» (*И.Б.Олимпиева*).....135

VR Вступительное слово главного редактора

Только недавно мы открыли новый виртуальный центр профессиональных ресурсов по экономической социологии – ЭКСОЦЕНТР (<http://www.ecsoc.ru>), и вот уже лучшие силы брошены на новый масштабный проект – создание федерального специализированного образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту. На этом портале, конечно, будет и окно по экономической социологии. Работа еще в самом разгаре, еще не известен точный адрес, на котором будет располагаться наш портал. Однако скоро все сообщим. И тогда в нашем распоряжении будет связка из трех ресурсов: федеральный образовательный портал – специальный сайт – профессиональный журнал.

Кстати о журнале. Предлагаем его новый номер.

Как и прежние номера, он открывается рубрикой наших специальных **интервью**. В этом номере интервью особенное. Речь идет об основательнице российской экономической социологии – **Т.И. Заславской**. Особенно приятно то, что интервью записано в год 75-летнего юбилея Татьяны Ивановны, который праздновался недавно в Овальном зале Библиотеки иностранной литературы одновременно с презентацией ее новой книги «Социетальная трансформация российского общества» (М.: Дело, 2002). Еще раз поздравляем Татьяну Ивановну!

В рубрике «**Новые тексты**» нас ожидают три работы. Сначала дается небольшая статья *В.В. Радаева* «Что такое «экономическое действие»?» В этой методологической работе разворачивается одно из основополагающих понятий, о значении которого мы уже давно не задумываемся, но с которым испытываем постоянные скрытые трудности. В ней дается определение экономики, раскрываются конституирующие элементы экономического действия, сопоставляются экономически обусловленные и экономически ориентированные действия, формулируются особенности экономико-социологического подхода к данному предмету.

В работе *С.Ю. Барсуковой* речь пойдет о трудовом праве, о способности нового Трудового кодекса сдерживать теневые процессы, о готовности людей поддерживать устремления законодателей или, наоборот, отмалчиваться по поводу неправовых трудовых практик.

Наконец, в данной рубрике мы предлагаем очередную, шестую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство в России» (совсем скоро в издательстве «Летний сад» появится российский вариант этой книги). В предыдущих главах рассматривались прежде всего силовые возможности преступных группировок, их взаимоотношения, структура и практики, связанные с распоряжением организованной силой. Теперь же автор переходит к анализу их экономической политики, попутно – через отдельные случаи-кейсы – исследуется карьера силового предпринимателя, на примере *тамбовских* и *уралмашевских* рассматривается эволюция неформальных силовых структур.

В рубрике «**Новые переводы**» предлагается основная часть знаменитой, но по-прежнему малодоступной статьи *П. Бурдые* «Формы капитала». Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». О развитии концепции капиталов см. также: Радаев В.В. Понятия капитала, формы капиталов и их конвертация // [Экономическая социология](#). Том 3. № 4. 2002. С. 20–32.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» мы продолжаем исследовать вопросы правовых отношений в сфере труда: здесь нас ожидает статья *И.М. Козиной*, посвященная анализу трансформации отношений внутри традиционной структуры российских профсоюзов.

Размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст *С.А. Заиченко* подготовлен на основе его дипломной работы на социологическом факультете ГУ–ВШЭ. Он знакомит нас с явлением, появившимся относительно недавно, – трудовой занятостью в сфере Интернет.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» дается новый обзор электронных ресурсов, подготовленный *Е.Г. Новиковой*. На этот раз он посвящен социологии рынков труда и занятости.

В рубрике «**Новые книги**» публикуются размышления *В.В. Радаева* в связи с выходом в свет перевода главной книги К. Поланьи «Великая трансформация» (СПб.: Алетейя, 2002). Этот труд значился в плане переводов программы Института «Открытое общество» еще в 1996 г. В какой-то момент казалось, что работа не будет завершена никогда. Но это наконец произошло. В нашем распоряжении уже было три переводных текста, включая один из переводов в нашем журнале (см. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // [Экономическая социология](#). Том 3. №2. 2002. С. 61–72). Однако читающей публике Поланьи пока известен мало. Теперь есть основания полагать, что подобная ситуация скоро изменится.

Предлагается также рецензия *Я.М. Роциной* на книгу «Стратегия адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты» (М.: ГУ–ВШЭ, 2002). Мы считаем, что данная книга может быть интересна для экономсоциологов.

Как и в прежнем номере, представляемый в номере **исследовательский проект** – победитель конкурса Фонда Дж. и К. Макартуров прошлого года. На этот раз мы предлагаем аннотацию проекта «Женщины сельской местности России: пути адаптации к новым социально-экономическим условиям» М.С. Савоскул (МГУ).

Мы продолжаем размещение **учебных программ**. На этот раз предлагается программа курса «Социологические исследования процессов становления новых типов экономического поведения россиян», читаемого *Н.Н. Иващенко* в Нижегородском государственном университете.

В заключение о рубрике «**Конференции**». В Санкт-Петербурге состоялся Международный семинар «Неформальная экономика в постсоветском пространстве: возможности изучения и регулирования» (Независимый Центр социальных исследований, 31 октября – 1 ноября 2002 г.). Предлагаем обзор данного семинара.

* * *

Ноябрь извечно – самая рабочая пора. Погода плохая. Так займемся настоящим делом!

Интервью

VR В этом номере интервью особенное. Речь идет об основательнице российской экономической социологии – [Т.И. Заславской](#)¹. Особенно приятно то, что интервью записано в год 75-летнего юбилея Татьяны Ивановны, который праздновался недавно в Овальном зале Библиотеки иностранной литературы одновременно с презентацией ее новой книги «Социетальная трансформация российского общества» (М.: Дело, 2002). Еще раз поздравляем Татьяну Ивановну!

Заславская Татьяна Ивановна. 26 февраля 2002 г.

Интервью состоялось в очень подходящей обстановке – в библиотеке Московской Высшей школы социальных и экономических наук. Татьяна Ивановна дважды откладывала его, говоря, что хочет собраться с мыслями. Она потрясающе ответственный человек. Особенно если учесть, сколько интервью ей приходилось давать до этого...

* * *

– Мне хотелось бы узнать Ваше мнение о состоянии современной экономической социологии вообще и в России, в частности.

– Прежде всего, я не считаю, что работаю в области экономической социологии...

– Вот это да! Вы же, по общему признанию, являетесь основателем этого направления в России.

– В каком-то смысле это действительно так, хотя правильнее было бы сказать, что у истоков российской экономической социологии стояли мы с Р.В. Рывкиной. Она в этом отношении сделала не меньше, чем я. Но мы ведь говорим о сегодняшнем дне, а я с 1995 г. занимаюсь более широкой темой – исследованием социального механизма трансформационного процесса в России. Когда я приступала к этой теме, то считала себя экономсоциологом, но новая тема потребовала значительного расширения интересов. Ведь трансформация российского общества – многокомпонентный, многосторонний процесс, все стороны которого тесно связаны. Объяснить социально-экономические сдвиги, происходящие в нашем обществе, абстрагируясь от политических, правовых, культурных процессов, невозможно. Это становится особенно очевидно благодаря ежегодному проведению симпозиумов «Куда идет Россия?..» Как его президент и редактор трудов я первой получаю

¹ Заславская Татьяна Ивановна – доктор экономических наук, академик РАН, сопresident Междисциплинарного академического центра социальных наук (Интерцентра), почетный Президент Всесоюзного центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), член академии Европы, почетный член Польской Академии наук, почетный доктор философии Оберлинского колледжа, Джорджтаунского и Пенсильванского университетов (США), университета Хельсинки (Финляндия), член международного социологического института. Т.И.Заславская – лауреат премии им. Карпинского (Фонд Тёпфера, 1989, ФРГ) и Демидовской премии (Демидовский фонд, 2000, Россия, Екатеринбург). Создатель Новосибирской экономико-социологической школы.

Область научных интересов: методология социальных наук, общая, институциональная и экономическая социология, теории посткоммунистических трансформационных процессов.

все его материалы. И должна сказать, что для понимания моей темы доклады историков, экономистов, политологов, культурологов не менее важны и интересны, чем социологов.

Вместе с тем хотелось бы подчеркнуть преемственность моих современных исследований по отношению к прежним. Дело в том, что в центре развивавшейся нами концепции экономической социологии находилась категория *социального механизма развития экономики*. Все остальные разделы читавшегося нами курса экономической социологии и готовившейся монографии «Социология экономической жизни» подчинялись именно этой идее. Мы считали, что представление о социальном механизме (или механизмах) развития экономики позволяет выявить глубинные недостатки действовавшей экономической системы и предложить пути ее радикального совершенствования. Сейчас предмет моего исследования расширился, это уже не экономика, а общество. Но методология осталась прежней. И в деятельно-структурной концепции трансформационного процесса в России, которую я сейчас развиваю, центральное место, как и прежде, занимает понятие социального механизма, обеспечивающего воспроизводство и развитие этого процесса. Конечно, за 20 лет мое представление о строении и принципах функционирования внутренних механизмов социальных процессов изменилось. Но убежденность в реальности их существования и важности познания только усилилась.

Так что, когда мне приходится формально определять свою специальность, я пишу либо «социология, экономика», либо «экономическая социология». Но это – как бы мой дом, откуда я вышла и куда время от времени возвращаюсь. Реальную же область своего «обитания» я, скорей, определила бы как обществоведение, в центре которого – проблемы социально-экономического развития России.

– *Вы знаете, это вполне естественно для многих исследователей – не замыкаться в рамках одной дисциплины, поскольку интересы выходят за ее рамки.*

– Разумеется, Вы правы, но все же есть разница, когда исследователь уделяет своей специализации 70% внимания, а «окружающей среде» – 30%, или наоборот. У меня как раз наоборот... Сейчас я отношусь к экономической социологии...

– *Как к одной из областей интереса?*

– В общем – да, но скорее, все-таки, как к одной из *главных* областей интереса.

– *Понятно, что в какой-то момент Ваши интересы стали намного шире, чем экономсоциология. Но если мы вернемся к тому начальному периоду, в какой момент Вы начали определять себя как экономсоциолог? Когда примерно это случилось и при каких обстоятельствах?*

– При каких обстоятельствах это случилось? Абел Гезевич Аганбегян, который был научным куратором экономического факультета Новосибирского университета, где я тогда работала, придавал огромное значение социологии вообще и социологическому образованию в частности. Надо сказать, что он был инициатором сначала чтения курсов по социологии экономистам (где-то с 1972–73 г.), а затем организации социологической специализации. Сначала читался всего один социологический курс, потом их становилось все больше и больше, и наконец, появилась самостоятельная специализация. Конечно, мы поддерживали движение в эту сторону, но все-таки очень важно, что нам не только не приходилось бороться, но нас еще и подталкивали. Правда, назвать специализацию «социологией» мы не могли. Ведь все студенты экономического факультета МГУ получали диплом «Экономическая кибернетика». Поэтому нашу специализацию пришлось назвать «Математические методы в социологии». А дипломы нашим социологам все равно выдавались экономические.

Со временем возник вопрос о том, что мы находимся в неравном положении с другими специализациями. У нас специализация начиналась с четвертого курса, и

основополагающими курсами были, во-первых, методология и методика социологического исследования и введение в социологию, а во-вторых – математические методы. Причем до четвертого курса студенты чистую экономику учили. И когда они выбирали специализацию в конце третьего курса, то вообще ничего о социологии не знали. Нужен был курс, который читался бы раньше – хотя бы на третьем курсе. И тогда мы задумались, какой наиболее общий курс мы должны читать студентам-экономистам, чтобы приобщить их к социологии. Ведь каждый научный сотрудник социологического отдела ИЭиОПП СО АН, которым я руководила, занимался чем-то своим. Я, например, тогда разрабатывала методологию системного изучения деревни. Но очень странно, если бы на *экономическом* факультете всем студентам стал читаться такой курс. Он, конечно, был на нашей специализации как спецкурс, но для всего факультета нужно было что-то значительно более общее. И тогда мы задумались о том, а в какой, собственно, области работает наш коллектив? И пришли к выводу, что ни в социологию труда, ни в социологию села наши интересы не укладываются. А к этому времени мы как раз подготовили исследовательский проект под названием «Социальные механизмы развития экономики (на примере АПК)». Поскольку его готовил мой сектор (у нас примерно половина отдела была в этом секторе социальных проблем села, поэтому и было «на примере АПК»). Но сам по себе замысел был значительно шире. И именно он нашел отражение в проекте, который обсуждался на известном научном семинаре в 1983 г. Семинар задумывался как обсуждение исследовательского проекта, а не моего доклада, но фактически вылился в обсуждение доклада, сделанного, так сказать, в дополнение к проекту.

– *Вы имеете в виду нашумевший доклад, вокруг которого*²...

– Да, да. Мы сделали этот коллективный проект, примерно около десяти печатных листов, и поскольку мы придавали ему исключительное значение (он действительно был тогда существенно новым), разослали его в десять академических институтов экономического и социологического профиля, включая региональные институты, т.е. не только в Москву и Ленинград, но и в Пермь, Уфу, Свердловск – в общем, туда, где были основные социологические центры. Это было сделано еще осенью 1982 г. И к нам стали поступать всякие отзывы, а ближе к апрелю 1983 г., моменту семинара, посыпалась лавина просьб пригласить на семинар. То есть информационная волна разошлась широко.

Собственно говоря, цель семинара была в обсуждении нашего проекта, потому что мы понимали, что вылезает за пределы того, чем обычно занимались. Наш семинар носил междисциплинарный характер. Там были экономисты, юристы, социологи, философы и многие другие (профессиональных политологов тогда не было вообще).

– *Слов «экономическая социология» в 1983 г. еще, видимо, не было.*

– Нет, были, потому что название доклада заканчивалось словами: «... и задачи экономической социологии». В самом проекте этого еще не было. Значит, в это время и рождалась эта идея. Работа над проектом шла не один день. Если осенью 1982 г. он был готов, значит, мы над ним работали как минимум с конца 1981 г. В те времена особой спешки не было. В процессе работы над проектом «Социальные механизмы...» сотрудники социологического отдела ИЭиОПП СО АН очень четко осознали, что здесь каждый сможет найти свое место, потому что тема очень широкая, целостная, и в ней находится место для всех исследований. Это и помогло нам сделать выбор в учебном процессе. Мы пришли к выводу, что по-видимому, общая сфера наших интересов и нашей работы – *социальные механизмы развития экономики*. Причем это – не социальная сфера экономики, а нечто совсем другое. Это социология *внутри* экономики, внутри экономических отношений – социология экономических отношений, социология экономической жизни. И тогда мы (как

² Текст доклада приводится в кн.: *Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества. М.: Дело, 2002. – 568 с.

бы авансом), в общем-то еще толком не представляя себе, что это за наука и, вообще-то говоря, не читав специальных работ в этой области, решили, что курс, который надо читать, будет называться «Экономическая социология».

– *Это было коллективное решение?*

– Коллективное, кафедра наша решила.

– *А откуда это взялось?*

– Да ниоткуда. Сами придумали, и всё. Я не думаю, чтобы был какой-то особенный источник. Конечно, мы с Р.В. Рывкиной были руководителями, и можно было бы сказать, что это мы придумали, но это не главное. А вот после того, как мы это придумали, то стали размышлять над тем, что же это такое – экономическая социология. Стали смотреть в энциклопедиях определения всяких смежных наук: что такое физическая химия, химическая физика, биологическая физика и пр. И пришли к выводу, что хотя единой закономерности в определениях этих смежных наук не было, но преобладала такая тенденция, что существительное (физика, химия, биология), как правило, относится к методологии, а прилагательное (химическая, физическая и др.) – к той сфере исследования, к которой она прилагается.

– *Объект.*

– Да, объект. И тогда нас это устроило: не социальная экономика, а *экономическая социология*. То есть исследование экономики социологическими методами. Но на практике все мы, конечно, работали в таких сложившихся областях, как социология труда, социология миграции и других смежных областях. И принципиальное значение придавали тому, что в схеме социального механизма очень важное место отводилось хозяйственному механизму управления экономикой, который сегодня мы назвали бы системой экономических институтов. Речь шла о том, чтобы изучить функционирование этого механизма социологическими методами, понять, что в действительности за ним стоят люди (сейчас мы сказали бы «социальные акторы»), которые его используют совершенно разными методами, а иногда вообще не используют, обходят. Именно в этом мы видели суть экономической социологии.

И тогда мы стали думать о программе курса. И так, идея есть – будем читать экономическую социологию. А *как* мы ее будем читать, что она вообще из себя представляет? Здесь уже, конечно, возникла проблема какой-то системности, определения предмета экономической социологии. На эту тему мы с Рывкиной написали статью, которая чрезвычайно возмутила Ельмеева, курировавшего специализацию по экономической социологии в ЛГУ. Он «разразился» ответной статьей в «Вестнике Ленинградского университета», где говорилось, что мы «украли» идею экономической социологии у Н. Смелсера и Р. Сведберга. Как можно украсть «идею науки», я не знаю. Кроме того, он утверждал, что эта ветвь науки жутко буржуазная, самая буржуазная из всех. Это надо было читать...

А мы потихонечку стали работать над этой темой так, как сами ее понимали – экономическая деятельность, экономическое поведение, подходы к их изучению, и одновременно шарить все-таки по возможности относительно западной литературы. Первым напали на Р.Сведберга. Помнится, он писал в предисловии к своей книге по экономической социологии, что она напоминает кита, вытасченного на берег. Кита – в силу своей громоздкости и структурных недостатков. Она действительно, как мне кажется, была немного неуклюжей. Потом читали его более поздние работы, но все-таки наша экономическая социология рождалась не из западной, а в первую очередь – от внутренних нужд нашей советской науки и практики, решала прагматические проблемы, которые перед нами стояли. Мы получали студентов-экономистов, и наша задача заключалась в том, чтобы за два последних года учебы привить им социологическое видение действительности. Лучше всего было это делать на материалах, которые относились к экономическим отношениям.

Отсюда и появилась эта несколько амбициозная, а в действительности прагматическая ориентация. Мы стали читать экономическую социологию. В первый год – примерно пополам с Р.В. Рывкиной.

– Это 1985 г.?

– Нет, раньше. Я в 1987 г. уже уехала, а на момент моего отъезда у нас уже была готова книга.

– «Социология экономической жизни»³?

– Да. Вернее, монография была почти готова, но в виде научного отчета на 25 печатных листах. Потом мы стали его дорабатывать. Все, что опубликовано в книге, – это только первые три раздела. Еще три раздела остались неопубликованными. У меня они есть. Это и хозяйственный механизм (взгляд со стороны социологии), и экономическое поведение, и социальный механизм как обобщение предыдущих разделов. Но в начале 1988 года я уехала в Москву, чтобы создать ВЦИОМ, а Р.В. Рывкина осталась в Новосибирске. Она одновременно дорабатывала второй раздел нашей общей книги, посвященный экономической культуре, и делала со своим коллективом другую книгу. Поэтому «доработка» растянулась на три года, и наша книга вышла вместо 1988 в 1991 г., да и то только первая часть. На доработку и издание второй части у нас уже, как говорится, не хватило духа. И потому, конечно, эта книга, хотя в общем и неплохая, но неполная. Просто это половина общего замысла.

– О новосибирской экономико-социологической школе этого периода достаточно много написано. Как она возникла? Как Вы пришли в социологию?

– Надо сказать, что с момента организации Советской социологической ассоциации мы, конечно, сразу в нее вошли. Это было начало 1960-х. В 1966-м г. я была на первой социологической конференции в Ленинграде, выступила с докладом о миграции сельского населения, и меня без всяких моих просьб включили в делегацию на Всемирный социологический конгресс, что было большой и приятной неожиданностью. На конгрессе мне безумно понравилось. По сравнению с экономической наукой того времени, которая, на мой взгляд, совершенно заскоружла, погрязла в догмах, тут были такие интересные темы, в общем, очень здорово все это было. С этого момента я стала переключаться с экономической науки в экономическую социологию, хотя о существовании такой науки тогда и не знала.

– А как по поводу соратников? Кого Вы в середине и в конце 1980-х гг. в России видели в качестве своих коллег, партнеров?

– В 1970-1980-х гг. мы были в советской социологии довольно-таки чужими – неким маргинальным течением. Потому что мы шли к социологии от экономики, а подавляющее большинство всех социологических центров были связаны с философией. Мы не то чтобы говорили на разных языках, но по сравнению с «философами» мы были несопоставимо больше «привязаны к земле», работая в своем экономическом институте. Поэтому нам были близки те центры или ученые, которые тоже шли в социологию от экономики. Прежде всего, это были пермский центр З.И. Файнбурга и уфимский центр Н.А. Аитова и др.

– А как складывались Ваши отношения с политической экономией и политэкономом того времени?

– Однажды Аганбегян пригласил меня на встречу, на которую он собрал местных политэкономов. И он один вопрос всем задал: «Скажите, пожалуйста, какова, на ваш взгляд, самая актуальная проблема экономической теории?» Присутствовавшие политэкономы занимались самыми разными вещами. Один говорил, что не выполняется совершенно закон

³ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории / Отв. ред. А.Г. Аганбегян. Новосибирск: Наука, 1991.

стоимости, другой говорил о том, что не выполняется закон распределения по труду. Третий – что не выполняется закон планомерного развития, и так далее.

– Знакомые вещи. И что же Вы сказали?

– Мне уже просто не о чем было говорить, потому что ответ был совершенно очевиден. Если не выполняется ни один из законов нашей политэкономии социализма, значит самая актуальная проблема – создать такую науку, которая отражала бы *реальные закономерности* экономической жизни. Аганбегян закрыл совещание и больше никогда не возвращался к этому вопросу. Поэтому какие могли быть связи с политической экономией, если вся она базировалась на должном, а не на сущем? А мы видели свою задачу в том, чтобы изучать сущее. Вы знаете, тогда была достаточно сильная установка (у меня она осталась до сих пор) на то, чтобы исследование приносило не только новое знание, но и какую-то социальную пользу. Хочется, чтобы что-то где-то, какое-то маленькое колесико чуть-чуть повернулось, что-то изменилось бы в лучшую сторону. Ну, а политэкономия того времени была чистой идеологией, просто задуриванием людей.

Естественно, в рамках экономической науки проводились серьезные исследования, «ЭКО», например, был очень живым журналом, который уделял внимание и социальным проблемам, и экономической сфере. Он прочно стоял на земле. Поэтому статьи в «ЭКО» теоретического плана, конечно, были для нас очень интересными. Но, все-таки, в основном это тоже был прагматический журнал, который скорее говорил о том, что происходит реально. В этом смысле он был очень полезен и любим публикой.

– Раз мы перешли к журналам и к книгам, не могли бы мы вернуться в наше время. Было бы интересно спросить у Вас: какие статьи или книги в последние годы (два, три, четыре года) обратили на себя Ваше внимание, показались наиболее интересными? (И которые имеют отношение к экономической социологии.)

– Мы говорим сейчас о широком круге современной социологической литературы, в том числе социально-экономической. Что из этого можно и нужно отнести именно к экономической социологии, я не очень хорошо себе представляю. То есть я недостаточно ясно представляю ядро этой науки, ее опознавательные знаки, которые сразу говорят: о, это точно экономическая социология. А что меня больше всего интересует в этой области, я бы сказала, что это – институциональная экономика. Вот это мне наиболее интересно. И мне кажется, что таких исследований, которые схватывают социальную суть происходящего в экономике, причем глубоко социальных по самой своей постановке, в чисто социологической литературе очень немного. Я не скажу, что читаю все выходящее в этой области, но мне, например, очень интересна была книга «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» под редакцией Р.М. Нуреева⁴.

– Это сборник работ его виртуальной мастерской?

– Да, мастерской «Поиск эффективных институтов для России XXI века». По-моему, это очень удачный опыт создания дееспособного творческого коллектива. Книга говорит о субъектах экономической деятельности – людях, организациях (фирмах), семьях, преодолевая ограниченность, связанную с представлением об «экономическом человеке».

– Кстати, больше половины авторов книги – социологи.

– Да, и это очень приятно. Тесное сотрудничество социологов с институциональными экономистами оказалось очень плодотворным. Из других работ мне, помнится, страшно понравился доклад Г.Б. Клейнера на Отделении экономики РАН – о социологии организации и социальном механизме функционирования предприятия. У меня было такое ощущение, что

⁴ Нуреев Р.М. Трансформация экономических институтов в постсоветской России: микроэкономический анализ. Выпуск XIV. М.: МОНФ, 2000.

применительно к уровню организации он говорит о самом главном. Выделяются основные акторы: администрация, профсоюзы, работники, анализируются связи между ними, их взаимодействие. Фактически он говорит как социолог, экономический социолог. И вообще, институциональное направление экономики, по-моему, неотделимо от экономической социологии. Взять хотя бы книгу Ю.В. Латова «Экономика вне закона»⁵ – это экономическая наука или социология? Где-то граница просто теряется. У В.Л. Тамбовцева тоже есть интересные для меня идеи. Но вот такого интереса, что как будто «прибор зашкаливает», – нет. А вот когда слушала доклад Клейнера – зашкаливало.

– *А среди социологов? За два, три, четыре последних года. Статьи, книги какие-нибудь. Чтобы зашкаливало. Или близко к тому?*

– Ну, на первом месте, бесспорно, Ваши работы, тут, по-моему, не может быть сомнений. Ваша книга «Формирование новых российских рынков...» очень серьезна и по-настоящему интересна. Кстати, тщательно изучаемое Вами взаимодействие разных групп социальных акторов в экономике особенно интересно мне в связи с тем, что оно непосредственно «работает» на социальный механизм трансформации. Из других книг сильное впечатление произвела «Социология свободы» М. Шабановой⁶ – тоже в каком-то смысле экономическая социология, но вместе с тем проблематика шире. Вообще монодисциплинарные рамки для многих исследований слишком узки. Читаю статьи Е. Балабановой, А. Темницкого, Ю. Плюснина. Это хорошо, интересно, профессионально. Экономическая социология набирает силу, но уровень более или менее ровный, особых открытий не видно. Не знаю, может быть, потому в институциональной экономике «зашкаливает», что там меньше знаю, многое мне как бы в новинку. Из социологических работ очень понравилась мне статья «Вещевой рынок как социальный институт». По-моему, в последнем номере журнала «Общественные науки и современность» за 1999 г.⁷ Она основана на включенном наблюдении, автор на вещевом рынке шесть лет проработал. А теоретический уровень очень высокий, иностранные авторы только отскакивают от зубов. Я бы сказала даже, что перебор в этом отношении. Такое впечатление, что автор специально старался показать, что он не просто продавец, а квалифицированный социолог. Но безумно интересный анализ вещевого рынка «изнутри». Там и все роли, и функции, и как это все расписано замечательно. Тезаурус приложен, ставится вопрос о специфическом языке вещевого рынка, причем предварительный анализ показывает, что корни этого языка идут из «фени». Все это, мне кажется, было явной находкой. Побольше бы таких исследований. Интересна и фундаментальная книга «Неформальная экономика. Россия и мир» под редакцией Т. Шанина и с Вашим участием⁸. Это действительно крупный вклад в экономическую социологию. На хорошем уровне работают новосибирцы – Т. Богомолова, В. Тапилина, З. Калугина и др. А так, мне кажется, такого, что бы меня сильно поразило, нет... может быть, я просто сейчас не могу вспомнить. Есть действительно очень хорошие работы, но они относительно ровного уровня.

– *Ничего особо сногшибательного нет?..*

– Да, такого, чтобы... Вот этот «Вещевой рынок» порастил меня потому, что я такого просто не видела. Там ведь все социальные отношения расписаны. Интересно, что те, кого народ зовет «челноками», сами себя называют предпринимателями, а своих продавцов – рабочими.

⁵ Латов Ю.В. Экономика вне закона (Очерки по теории и истории теневой экономики). М.: МОНФ, 2001.

⁶ Шабанова М.А. Социология свободы: трансформирующееся общество. М.: МОНФ, 2000.

⁷ Титов В.Н. Вещевой рынок как социальный институт // *Общественные науки и современность*. 1999. № 6.

⁸ Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

У них институционализированные отношения с милицией, отношения с администрацией рынка. Описаны отношения администрации и милиции между собой, роль старост, ресурсы, которыми располагает каждая из этих сторон, – словом, весь социальный механизм функционирования этого института. Очень понравилась мне эта работа. Вообще, надо сказать, что на самом деле довольно много интересных исследований. Я никак не могу согласиться с тем, что социология погибла или погибает, потому что буквально любой номер журнала раскрываешь и видишь в нем что-то любопытное.

– Я с этим совершенно согласен. А сейчас заключительный вопрос: какие направления и темы исследований Вы считаете сейчас наиболее важными, интересными на будущее? Вот институциональная экономика уже названа – возможно, есть какие-то еще?

– Именно про экономическую социологию?

– Или близко к ней.

– Мне кажется, что большим недостатком нашей общественной науки, внутренне присущим ей недостатком является то, что в своих конструктивных построениях и в поисках путей выхода из той ситуации, в которой находится страна, субъектный аспект по-прежнему недооценивается. Не то чтобы он совершенно игнорировался, но во многом как бы опускается. Любой экономический или социологический доклад обязательно кончается тем, что развитие идет не в ту сторону, и чтобы исправить положение, надо сделать то-то и то-то. Обычно я спрашиваю: а какие социальные силы Вы видите, которые могли бы это осуществить? Четкого ответа нет практически никогда, зато иногда слышишь обиженный ответ: «Ну, знаете ли, если так ставить вопрос, то вообще ничего не будет». Иными словами, ответа нет.

Мне кажется, что проблема реалистического и прагматического изучения расстановки сил в обществе, их интересов и их отношений друг с другом, наличия каких-то социальных коалиций, солидарностей очень важна. Если мы говорим о судьбах общества, то экономика – это важная сфера, может быть, в чем-то решающая, но политика все-таки у нас доминирует даже над экономикой, а это – борьба социальных сил, движимых разными интересами. И я не вижу попыток ответа на свой вопрос. Социальную структуру изучают в основном как-то описательно, скорее со статусных, чем с деятельностных позиций. Опять-таки, взять массы, массовые группы. Они для нас во многом остаются своего рода черным ящиком, потому что они молчат. Но сколько они будут терпеть и молчать? Они что, вообще, как Некрасов говорил, создали песню и навеки почили? Или на самом деле что-то варится там внутри и может вылиться в совершенно неожиданной форме? Ответа на эти вопросы пока не удается найти, хотя Ю.А. Левада и его соратники делают в этом направлении много. У меня стоит много книг про прогнозы будущего России: и какое ужасное будущее ждет Россию, и оптимистические сценарии, и рецепты, как ее спасти. Все Россия, Россия, Россия. Но кто и как это осуществит? Может быть, бюрократия? Или олигархи? Прекраснодушных проектов сколько хочешь можно придумать, а, собственно говоря, кто будет их исполнять и почему, под влиянием каких интересов?

Вот последняя передача «Куклы» (я их не смотрела уже тысячу лет, а тут решила посмотреть). Там Путин представлен в образе Бэтмена. Он видит, что не решается ни одна проблема (а он еще пока не Бэтмен, просто сидит в его костюме). И он в отчаянии – все горит, рушится, какие-то банды появляются здесь и там. И он берет своего слугу, в роли которого Волошин, и едет всех спасать, едет по горячим точкам. Приезжает на нефтяной завод, а там все сгорело. Хочет спасти какого-то человека, тоже не удается. Короче говоря, везде он опаздывает, ничего у него не получается, разорваться он не может, возвращается грустный, усталый и говорит: «Я хотел так много сделать, но ничего у меня не вышло». А ему отвечают: «Ну, почему, наоборот, очень даже много у Вас вышло». Включают телевизор, а там показывают, что этот самый Бэтмен сегодня сжег нефтяной завод, всех убил и т.д. И он оказался во всем виноват.

Шутка шуткой, а ведь на самом-то деле так оно и есть! Сколько на него, на президента вешают сейчас. Например, про Олимпиаду, почему он не выступил? Что это за такое общество, которое все вешает на одного человека? Никто ничего не хочет делать, а во всем виноват один. Ведь ясно же, что он не может все и всех спасти. А кто может? И что может каждый из нас? И как? Вот этот вопрос, мне кажется, требует ответа. Я все-таки убеждена, что не один человек и даже не одна элита все решает, что само общество решает свои собственные судьбы. Но здесь уже начинаются проблемы, связанные со средним слоем, с гражданским обществом. Ну как тут удержаться в рамках экономической социологии? Экономика и политика настолько тесно сращены в реальной нашей жизни, что выделить предмет собственно экономической социологии бывает трудно. Но экономсоциологи, как мне кажется, вносят достаточно серьезный вклад в развитие общественной науки России.

* * *

Т.И. Заславская – автор более 500 научных работ. Среди них:

Монографии

1. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. М.: Дело, 2002. 568 с.
2. Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы (автор глав 1–6, 8; редактор). 1999.
3. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М.: Аспект-Пресс, 1997. 300 с.
4. Социология экономической жизни: очерки теории / Отв. ред. А.Г. Аганбегян. Новосибирск: Наука, 1991. 448 с. (в соавторстве с Р.В. Рывкиной).
5. The Second Socialist Revolution. An Alternative Soviet Strategy. Bloomington: Indiana University Press, 1990. 241 p.
6. A Voice of Reforms: Essays. Armonk, N.Y. : M.E. Sharpe, 1989. 191 p.
7. Социально-экономическое развитие западно-сибирского села» (автор, редактор). Новосибирск: Наука, 1987.
8. Методология и методика системного изучения советской деревни» (руководитель коллектива, автор, редактор). Новосибирск: Наука, 1980.
9. Социально-демографическое развитие села: Региональный анализ (руководитель коллектива, автор, редактор). Москва: Статистика, 1980.
10. Развитие сельских поселений: лингвистический метод типологического анализа социальных объектов. (руководитель коллектива, автор, редактор). 1977.
11. Миграция сельского населения (руководитель коллектива, автор, редактор). М.: Мысль, 1970.
12. Распределение по труду в колхозах. М.: Экономика, 1966.

Статьи

Тексты статей, обозначенных «звездочкой» (*), можно найти на сайте Т.И. Заславской <http://www.msses.ru/tiz/index.html>.

1. О социальном механизме посткоммунистических преобразований в России // Социологические исследования. 2002. № 8. С. 3–16.
2. Социальная структура российского общества: взгляд через трансформационный процесс // Экономические и социальные перемены в России. Мониторинг общественного мнения. 2002. № 4. С. 7–13.
3. О социальном механизме расхождения формально-правовых норм и реальных практик // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики. М.: МВШСЭН, 2002. С. 3–16.
4. Проблема институционализации неправовых практик в сфере труда // Куда идет Россия? Формальные институты и реальные практики. М.: МВШСЭН, 2002. С. 11–20. (в соавторстве с М.А. Шабановой).
5. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // Социологические исследования. 2002. № 6. С. 3–15. (в соавторстве с М.А. Шабановой)
6. К проблеме институционализации неправовых социальных практик в России: сфера труда // Мир России. 2002. № 2. С. 3–32. (в соавторстве с М.А. Шабановой).
7. Социоструктурный аспект трансформации российского общества. Демидовская лекция // Социологические исследования. 2001. № 8. С.3–11.
8. * Социальные механизмы трансформации неправовых практик // Общественные науки и современность. 2001. № 5. (в соавторстве с М.А. Шабановой).
9. Инновационный потенциал России и проблемы гражданского общества // Гражданское общество в России: Проблемы самоопределения и развития. М.: Соверо-Принт, 2001. С. 18–29.
10. О роли социальной структуры в трансформации российского общества // Куда идет Россия?.. Власть, общество, личность. М.: МВШСЭН, 2000. С. 222–235.
11. О социально-трансформационной структуре российского общества // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 2000. № 1. С. 15–19.
12. Поведение массовых общественных групп как фактор трансформации общества // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 2000. № 6. С. 13–18.
13. * Социально-трансформационная структура России // Общество и экономика. 1999. № 3–4. С. 17–27.
14. Экономическая социология – новое научное направление (1985-1990) // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. Новосибирск: Наука, 1999. С. 71–90.
15. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 3–21. (совместно с Р.Г. Громовой).
16. О некоторых методологических вопросах исследования современного российского общества // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год. М.: Аспект-пресс, 1999. С. 133–143.
17. Новосибирская социологическая школа: установка на модернизацию экономики и общества // ЭКО. 1998. № 7. С. 24–38.
18. Социальные результаты реформ и задачи социальной политики // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Дело, 1998. С. 3–15.

19. Постсоциалистический трансформационный процесс в России // Вестник РГНФ. 1998. № 3. С. 132–147.
20. Постиндустриализм и социальная реальность России // Социальные императивы постиндустриализма. Материалы круглого стола. М.: ИЭ РАН, 1998. С. 32–40.
21. Социальная структура современного российского общества. // Общественные науки и современность. 1997. № 2. С. 5–22.
22. Проблема демократической переориентации экономики в свете современной социальной ситуации в России // Общество и экономика. 1997. № 2.
23. К оценке социальных итогов экономических реформ в России // Куда идет Россия?.. Общее и особенное в современном развитии. М.: Аспект-Пресс, 1997.
24. * Социоструктурные предпосылки жизнеспособности российского общества // The Validity of Precommunist, Communist and Post-Communist Russia, 1997.
25. Роль социологии в процессе преобразования российского общества // Социологические исследования. 1996. № 1.
26. * Социальный механизм трансформации российского общества // Социологический журнал. 1995. № 3. С. 5–21.
27. О бизнес-слое российского общества // Общественные науки и современность. 1995. № 1.
28. Трансформация российского общества как предмет мониторинга // Экономические и социальные перемены в России. Мониторинг общественного мнения. 1993. № 2. С. 3–8.
29. * Социальная справедливость: шесть лет спустя // Свободная мысль. 1992. № 1.
30. Социализм, перестройка и общественное мнение // Социологические исследования. 1991. № 8.
31. О стратегии социального управления перестройкой // Иного не дано. М., 1989. С. 3–45.
32. Экономическая социология: объект, основные категории и методические принципы конкретных исследований // Методологические проблемы экономической науки. Новосибирск: Наука, 1988. (в соавторстве с Р.В. Рывкиной)
33. Актуальные проблемы экономико-социологической теории // Известия СО АН СССР. Серия экономики и прикладной социологии. 1987. Вып. 3. № 13. С. 3–14.
34. Человеческий фактор развития экономики и социальная справедливость // В научном поиске: политическая экономия социализма сегодня. М.: Экономика, 1987.
35. Роль социологии в ускорении развития советского общества // Социологические исследования. 1987. № 2. С. 3–15.
36. Экономическая социология: новое научное направление // Будущее науки. Ежегодник. М., 1986. Вып. 19. С. 223–245. (в соавторстве с Р.В.Рывкиной)
37. О предмете экономической социологии // Общественные науки и современность. 1986. № 1. (в соавторстве с Р.В.Рывкиной)
38. Человеческий фактор развития экономики и социальная справедливость // Коммунист. 1986. № 13. С. 61–73.
39. Экономика сквозь призму социологии // ЭКО. 1985. № 7. С. 3–22.
40. О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. Новосибирск: ИЭиОПП, 1985. С. 8–29.

41. О предмете экономической социологии // Известия СО АН СССР. Серия «Экономика и прикладная социология». 1984. Вып. 1, № 1. С. 9–20. (в соавторстве с Р.В.Рывкиной)
42. О формировании экономической социологии в Новосибирском научном центре // Новые научные направления и общество. Ленинград: Наука, 1983. С. 213–226. (в соавторстве с Р.В.Рывкиной)
43. Новосибирский манифест» (1983 г.): «О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии // Доклад на научном семинаре «Социальный механизм развития экономики» (Новосибирск, ИЭиОПП СО АН СССР, 1983). Впервые опубликован с грифом «Для служебного пользования». Полный текст доклада опубликован в кн.: A Voice of Reform: Essays by Tatiana Zaslavskaya / Ed. by M. Yanovitch. N.Y., L.: M.E.Sharp, 1989. P. 158–184. Краткое изложение опубликовано в журнале: Знание-Сила. 1985. № 3.

Новые тексты

ИР Это методологическая работа. В ней разворачивается одно из основополагающих понятий, о значении которого мы уже давно не задумываемся, но с которым испытываем постоянные скрытые трудности. Дается определение экономики, раскрываются конституирующие элементы экономического действия, сопоставляются экономически обусловленные и экономически ориентированные действия, формулируются особенности экономико-социологического подхода к данному предмету.

ЧТО ТАКОЕ «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ДЕЙСТВИЕ»?

Радаев Вадим Валерьевич

Как определить экономику. Многие из нас не прочь порассуждать об экономике, поспорить о том, как объяснить те или иные экономические явления. Между тем, неплохо было бы уточнить, а что такое «экономика». Порою мы залезаем в труднопроходимые методологические дебри, делая вид, что ее значение для нас очевидно. Однако, если задаться «бесхитростными» вопросами о том, где начинается и где заканчивается экономика, чем экономическое отличается от неэкономического, сразу возникают серьезные затруднения. А проще сказать, никто не может дать четкого ответа и, тем более, очертить границы экономики. Выясняется, что определить «экономическое» ничуть не легче, чем пресловутое «социальное», к которому мы, не особенно задумываясь, относим все, что нам угодно (или удобно) в зависимости от избранного контекста.

Можно, конечно, попытаться закрыть вопрос, используя спасительную (и в принципе не далекую от истины) формулу: «*Экономика – это то, чем занимаются экономисты*». Но поскольку на изучение экономических отношений сегодня активно претендуют представители других смежных дисциплин, поставить на этом точку, видимо, не удастся.

Итак, что же такое «экономика»? Если подходить к делу с наиболее привычной формально-статистической точки зрения, то под нею понимается некая сфера, или, точнее, совокупность сфер, где осуществляется *производство продуктов и услуг*. В этом смысле экономика противопоставляется «непроизводственной сфере». Правда, при этом остается открытым вопрос о том, как определить границы непроизводственной сферы. Старое определение экономики как сферы производительного труда, берущее начало еще в классической политической экономии, уже мало на что годится. Сводить экономическую сферу к производству материальных продуктов в условиях, когда более половины рабочей силы занято в сфере услуг, мало кому придет в голову. А как поделить услуги на «производственные» и «непроизводственные», мы однозначно сказать не беремся. Но предположим, если все-таки отделить от экономики, скажем, сферы науки и культуры, будет ли это означать, что в них не происходят экономические процессы? А если происходят, то почему бы не отнести их к «экономике»? В результате «экономическими» рискуют оказаться все существующие сферы деятельности.

Важно понять, что деление по отраслевому принципу в данном отношении сегодня в принципе не работает, и *по типу продукта или услуги экономическое от неэкономического отделить практически невозможно*. Научная разработка, техническая информация или живопись могут быть такими же экономическими продуктами, как хлеб или одежда (а последние при определенных обстоятельствах, как мы увидим ниже, могут не иметь экономического содержания).

Следует учитывать, что понятие экономического претерпело существенную эволюцию. Если в рамках классической политической экономии XVIII–XIX вв. оно непосредственно связывалось с производством хронически недостающих материальных благ, то в

неоклассической теории понятие экономики преобразовалось в совокупность способов распределения ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление. А сегодня оно все чаще связывается с особыми типами принятия решений, в первую очередь с рациональным выбором. Таким образом, понятие экономики все более освобождается от неперенной связи с хозяйственным процессом в узком смысле слова, все меньше зависит от своей первоначальной основы – материальных потребностей. Экономическое может возникать везде, где люди осуществляют устойчивый выбор по поводу использования ограниченных ресурсов¹.

Тогда с какой стороны подойти к определению экономики? Может быть, это сфера, где произведенные продукты и услуги предназначаются для *обмена*, где люди работают на *рынок* и где стоимость их продуктов принимает *денежную форму*? Мы согласны с тем, что ориентация на обмен и использование денежного эквивалента – важные элементы экономических отношений. Однако в данном определении из сферы экономического выпадает обширная область *домашнего труда*, связанная с обеспечением внутренних потребностей домашнего хозяйства. Готовы ли мы к тому, чтобы исключить подобный труд из сферы экономического? Видимо, нет.

При определении экономики через рыночный обмен также непонятно, как квалифицировать сферу *собственно производства*. Возьмем весьма неприятный, но отнюдь не надуманный случай, когда произведенный продукт сгнил на складе и на рынок так и не попал. Это уже не экономика? Тогда к какой сфере мы собираемся отнести подобное производство?

Возможно, экономика – это сфера, где люди трудятся в ожидании адекватного *вознаграждения*? Если это так, то какого рода вознаграждения имеются в виду? Сводим ли мы их только к денежным формам дохода – заработной плате, прибыли, ренте? А если вознаграждение принимает формы благодарности, признания, растущего авторитета или получения важной для нас информации? Означает ли это немедленный уход из сферы экономического? Как быть, если вознаграждения организуются в виде сложной системы реципрокных обменов, не предусматривающих немедленного «отдаривания»?

Экономика как совокупность действий. Поставленные выше «неудобные» вопросы подталкивают нас к следующему выводу: *экономика – это совокупность специфических действий, которые осуществляются во всех сферах общества*. В этом смысле никакой пространственно локализованной и тем более обособленной сферы экономики не существует. Экономические действия совершаются повсеместно, но практически никогда общая совокупность действий к ним не сводится. Они реализуются в разных комбинациях с неэкономическими действиями. Поняв это, можно подойти к наиболее сложному вопросу – определению характера и основных составляющих экономического действия.

Для начала приведем два классических определения экономического действия и экономической науки, которые сегодня принимаются многими на аксиоматическом уровне. Первое из них принадлежит М. Веберу:

«Экономическое действие (Wirtschaften) есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели»².

Второе определение сформулировано Л. Роббинсом:

«Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»³.

¹ Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 32–33.

² Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 63.

Хотя первое определение сформулировано социологом, а второе – экономистом, на данном исходном уровне их позиции достаточно близки друг другу. Попробуем далее развить и конкретизировать заложенный в них смысл.

Элементы экономического действия. Следует начать с того, что экономическое действие выражает определенную связь между целями и средствами, а также предполагает особый характер самого действия. Попытаемся вычленить его основные элементы. На наш взгляд, это:

- ограниченность ресурсов,
- возможность их альтернативного употребления,
- ненасильственный характер контроля над ресурсами,
- нацеленность на обеспечение жизнедеятельности людей,
- количественная определенность целей и средств.

Рассмотрим каждый из этих элементов. *Ограниченность ресурсов* – неперенный признак экономического действия. Если ресурс (вдыхаемый нами воздух или вода из реки) может потребляться в неограниченных количествах, то он не становится экономическим. Экономическое действие появляется там, где начинаются ресурсные ограничения.

Более тонкий и менее очевидный элемент экономического действия связан с *альтернативным употреблением* ограниченных ресурсов. Этот признак подразумевает наличие *выбора* между разными способами их использования. И если такой выбор отсутствует, действие утрачивает экономический характер. Например, если человек хочет есть, а в его распоряжении имеется только хлеб, да и тот в ограниченном количестве, такое потребление хлеба мы бы не отнесли к экономическому действию. Или, например, если у человека есть деньги, за которые предлагается один только хлеб по фиксированной цене, то в данном случае «покупка» тоже не может нами квалифицироваться как экономическое действие, несмотря на то, что налицо внешнее подобие товарно-денежного обмена. Экономическое действие предполагает наличие возможности решать, как поступить с ресурсом или готовым продуктом, на что потратить имеющиеся деньги, следует ли вообще расходовать ресурсы, когда есть возможность сэкономить, отложив потребление или покупку.

Указанный М. Вебером признак *ненасильственного контроля* над ресурсами, как правило, упускается из виду, однако против использования данного признака редко возникают серьезные возражения. Грабеж среди бела дня, экспроприация ресурсов и любые другие действия, связанные с насилием или угрозой применения такового, мы не вправе отнести к экономическому действию, которое если и не всегда предусматривает немедленное эквивалентное возмещение затрат, то по крайней мере предполагает разные формы возмездности и определенную степень свободы – например, возможность разорвать экономические связи без угрозы для своей жизни и здоровья.

Очень непростой признак – *обеспечение жизнедеятельности* людей. Он указывает на особый исторический ракурс экономических отношений, которые первоначально оформляли условия выживания человека и человеческих сообществ в их непрестанной борьбе с природой. Такое выживание не ограничивается обеспечением минимума материальных средств существования людей (и тем более не сводится к обеспечению их физиологического минимума). Понятие жизнедеятельности, даже в минимальном объеме, непременно включает социальные элементы. Конечно, в данном случае мы сталкиваемся с неизбежными условностями, ибо в зависимости от того, что отнести к сфере обеспечения

³ Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 18.

жизнедеятельности, область экономических действий будет расширяться или сужаться. Поэтому желательно, хотя бы в общем плане, определить понятие жизнедеятельности. По нашему мнению, речь должна идти об элементах, без которых нарушается процесс нормального биологического и социального воспроизводства и возникает угроза самому существованию отдельного человека, группы или сообщества. В этом смысле уместно определение К. Маркса: экономика – это «царство необходимости».

Понятие жизнедеятельности означает также, что экономическое действие не обязательно сводится к *эгоистическому интересу* человека или удовлетворению чьих-то личных интересов. Обеспечение жизнедеятельности не может ограничиваться достижением благосостояния отдельного человека. Оно включает интересы выживания и благосостояния его ближних, вплоть до откровенно альтруистических элементов.

Наконец, экономическое действие предполагает *количественную определенность* цели и связанных с ее достижением средств. Речь идет не просто о возможности качественного выбора, но и о калькуляции – количественном сопоставлении сравниваемых вариантов. Не просто об удовлетворении потребностей, но о наилучшем, *наиболее эффективном* (с точки зрения хозяйственного агента) способе их удовлетворения. Понятие эффективности означает максимизацию *полезности* [utility] – количественно определенной степени удовлетворения этих потребностей, соотносимую с оптимизацией издержек.

Понятие экономического действия и сферы хозяйства. Количественная определенность целей и средств образует инструментальный элемент экономического действия, а обеспечение жизнедеятельности – ее содержательный (или субстантивный) элемент. В работах К. Поланьи эти элементы нашли отражение в противопоставлении двух значений экономического – формального и содержательного. *Формальное значение* экономического означает логический выбор между различными способами использования средств, порожденного их ограниченностью. А *содержательное значение* экономического представляет собой институционально оформленный процесс [instituted process] обеспечения средств жизнедеятельности человека. Таким образом, Поланьи не считает ограниченность средств и наличие выбора непременными условиями экономических отношений⁴. Мы же пытаемся соединить формальный и содержательный элементы, чтобы вывести некое интегративное определение *экономического действия*, учитывающее все изложенные выше признаки. С нашей точки зрения, подобное определение может выглядеть следующим образом.

Экономическое действие – это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения количественно определенной цели, связанной с обеспечением жизнедеятельности людей.

Теперь мы можем дать определение *хозяйства*. В отличие от экономики как идеального типа, обозначающего определенный вид действий, хозяйство представляет собой совокупность эмпирически наблюдаемых объектов. Это *сфера деятельности*, в которой *экономические действия играют преобладающую роль*. При этом они никогда не являются единственной формой действия, а непременно переплетаются с другими – неэкономическими – действиями (которые зачастую в целях упрощения называют «социальными»).

Экономически обусловленные и экономически ориентированные действия. Продолжая анализировать содержательную связь средств и целей, полезно выделить два типа действия:

⁴ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология, Том 3, № 2, С. 62–73 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.html>); Полани К. Два значения термина «экономический». О вере в экономический детерминизм / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 505–513.

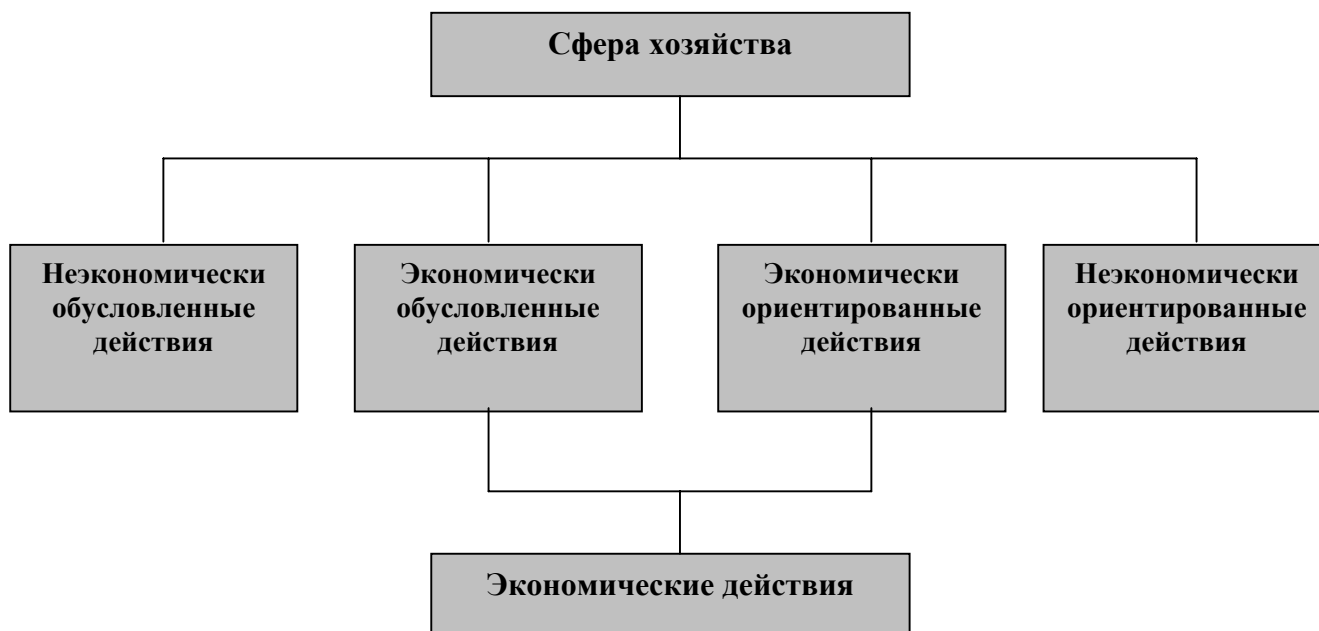
- экономически ориентированное;
- экономически обусловленное⁵.

Экономически ориентированное действие. Оно преследует количественно определенную цель, связанную с обеспечением жизнедеятельности (собственной и своих близких), но при этом может выходить за экономические рамки в отношении используемых средств. Например, открытый грабёж и слегка «припудренная» правовыми нормами экспроприация собственности могут преследовать откровенно экономические цели конкретных агентов. Но назвать подобные насильственные акции экономическим действием мы все-таки не можем.

Экономически обусловленное действие, в свою очередь, – это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, которые можно употребить различными способами, для достижения целей, которые не обязательно имеют экономическое содержание. Имеется в виду то, что хозяйственный агент может поступать экономически в отношении средств (последовательно выбирая варианты использования ограниченных ресурсов), но не преследуя явных экономических целей: например, осуществлять благотворительные акции, удовлетворять какие-то отвлеченные и утонченные потребности и прихоти, не связанные непосредственно с обеспечением жизнедеятельности. Так, можно экономить средства с целью приобретения в общем не очень-то нужной вещи, но при этом искать наилучшие ценовые предложения, всерьез торговаться с продавцом при покупке, а потом данную вещь практически не использовать.

Исходя из этого *экономическое действие выступает как сочетание экономически обусловленного и экономически ориентированного действий*, каждое из которых является частичным, неполным экономическим действием [см. рис. 1].

Рис. 1. Сфера хозяйства и экономические действия



⁵ Понятие экономически ориентированного действия сформулировано М. Вебером [Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. P. 63]. Понятие экономически обусловленного действия введено нами для придания формулировке экономического действия более законченного характера.

Экономическое и рациональное действие. Как соотносятся определенное нами выше экономическое действие и рациональное действие? В экономической теории *рациональность* сегодня трактуется достаточно широко – как последовательный отбор лучших вариантов достижения поставленной цели⁶. При таком понимании, чтобы вести себя рационально, хозяйственные агенты не обязательно должны просчитывать свои действия и сознательно выстраивать стратегическую линию поведения. Более того, они вообще не обязаны думать. Главное, чтобы наблюдаемые результаты их действий соответствовали канонам устойчивого выбора и можно было *представить* их деятельность как рациональную⁷. Следствием такого подхода становится ярко выраженная тенденция к полному отождествлению экономического и рационального⁸.

С точки зрения экономико-социологического подхода важным элементом рациональности действия выступает *сознательная* ориентация в выборе средств и достижении цели. Помимо этого, по методологии М. Вебера, фиксируется принципиальное различие двух типов рациональности:

- формальной (инструментальной) рациональности, связанной с выбором способов достижения фиксированных инструментальных целей путем количественной калькуляции издержек и выгод;
- субстантивной рациональности, связанной с ориентацией на конечные ценности [ultimate values], не сводимой к простой калькуляции и сопряженной с выбором самих целей⁹.

Причем и с инструментальных, и с содержательных позиций экономическое действие, наряду с рациональными, может включать и нерациональные действия. И что более важно, сама граница между рациональным и нерациональным действием является структурно и культурно обусловленной. Одно и то же экономическое действие (например, стремление заплатить за оказанную помощь) может рассматриваться как рациональное в одной социальной группе или одном сообществе со специфической культурой, но одновременно как сугубо нерациональное в другой группе или другом сообществе¹⁰.

Особенности экономико-социологического подхода. Традиционные экономисты и экономсоциологи по-разному подходят к проблеме экономического действия. Первые интересуются экономическим действием как самостоятельной формой, по существу вменяя его хозяйственным агентам в качестве преобладающего или даже единственного способа действия. При этом экономиста в большей степени интересует не сам процесс экономического действия, а скорее его опредмеченные результаты, которые могут быть

⁶ Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 30–41.

⁷ Имеется в виду предпосылка *as if rational* Герберта Саймона.

⁸ «Сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна» [Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994. С. 77].

⁹ См.: Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. P. 85–86. О веберовском понятии рациональности см.: Гайденок П.П., Давыдов Ю.Н. История и рациональность: социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991; Гудков Л.Д. Метафора и рациональность. М.: Русина, 1994. С. 69–135.

¹⁰ Подробнее о проблемах рациональности в рамках экономического и экономико-социологического подходов см.: Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 71–79; Радаев В.В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности // Социологический журнал. 1997. № 1–2. С. 183–200.

подвергнуты непосредственному измерению. Еще менее экономистов интересуют реальные внутренние мотивы хозяйственных агентов и историческое происхождение этих мотивов. Экономическое действие рассматривается ими как нечто самодостаточное и вполне универсальное (внеисторическое).

Экономсоциологи подходят к вопросу иначе. *Особенности экономико-социологического подхода* мы определим следующим образом.

1. *Мотивация хозяйственных агентов* имеет сложный характер и не сводится к голому экономическому интересу¹¹.
2. Объектом исследования выступает не абстрактная экономика, а эмпирически наблюдаемая *сфера хозяйства*, в которой происходит переплетение и взаимное влияние экономических и неэкономических действий.
3. Экономическое действие рассматривается как *укорененное в социальных структурах* – сетях взаимодействия, организационных иерархиях, социальных группах, локальных сообществах, которые порождают устойчивые различия в реализации экономических действий¹².
4. Экономическое действие предстает как *культурно укорененное*. Это означает, что существуют исторически определенные совокупности значений и смыслов, норм и обычаев, которые определяют его содержание¹³.
5. Экономическое действие само по себе рассматривается как форма *социального действия*, т.е. действия, обладающего внутренним смыслом и в соответствии с ним ориентированного на действия других людей.

Экономическое действие, таким образом, не сводится к универсальной логической связи между целями и средствами. Оно имеет социальное происхождение и смысл, проистекающие из существования социальных структур и культурных контекстов. Именно они определяют внутреннее содержание экономических целей, очерчивают круг потребностей, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека, маркируют вещи и способности человека в качестве ресурсов и форм капитала, ограничивают допустимые формы их сочетания и использования, обозначают возможные сценарии самого действия.

Наконец, культурно наполненные смыслы помогают обосновать и оправдать те или иные формы экономического действия в глазах других агентов. Экономическое действие постоянно нуждается в *легитимации*, не ограничивающейся ссылками на чистую эффективность. Зачастую экономическое действие, ориентированное на повышение эффективности, может быть осуществлено только путем маскировки, через его репрезентацию в качестве действия социального, отрицающего голый расчет и формальную калькуляцию, через свое *неузнавание* [misrecognition] в качестве экономического действия¹⁴. Так, вместо открытого следования интересам возрастания прибыли или максимизации

¹¹ Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. Глава 4.

¹² Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3–14. См. также: Экономическая социология. 2002. Том 3. № 3. С. 21–34 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

¹³ Abolafia, M. Markets as Cultures: An Ethnographic Approach. in: Callon, M. (ed.) *The Law of Markets*. Oxford: Blackwell, 1998. P. 69–85.

¹⁴ «“Экономический” капитал может действовать лишь постольку, поскольку добивается своего признания ценой преобразования, которое делает неузнаваемым настоящий принцип его функционирования» [Бурдьё П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. С. 230].

полезности, экономические действия начинают сопровождаться и обставляться риторикой защиты общественных интересов, социальной ответственности, обеспечения выживания, заботы о ближних.

Мы можем заключить, что экономическое действие тесно переплетено с социальным действием, порождается им, склонно представлять себя как социальное действие и в основе своей является одной из форм социального действия.

ТЕНЕВОЙ РЫНОК ТРУДА И ТРУДОВОЕ ПРАВО В РОССИИ (К ВОПРОСУ ПРИНЯТИЯ НОВОГО ТРУДОВОГО КОДЕКСА)

Барсукова Светлана Юрьевна

ГУ–ВШЭ

Email: svbars@mail.ru

Не так давно в стране был принят новый Трудовой кодекс¹. Разумно ли ждать изменений в этой связи в трудовых практиках россиян? Способен ли он сократить теневой рынок труда? Какие стратегии сокращения теневой занятости в нем заложены? Соответствуют ли устремления властей ожиданиям людей? Насколько сами люди лояльны к теневизации трудовой сферы?

Эти вопросы не случайны, поскольку все чаще размышления о теневой экономике уподобляются реестру претензий к законодательству. Складывается впечатление, что будь у нас другие законы, то и теневая экономика давно бы исчезла. Дай нам «хорошее» трудовое законодательство (предельно либеральное, по мнению одних, или предельно жесткое, по мнению других), и теневой рынок труда превратится в воспоминание. Но что-то мешает разделить этот оптимизм. Теневая экономика из сегмента хозяйствования давно превратилась в образ жизни миллионов людей. Ее неистребимость укоренена как в прошлом, пробивающемся к нам в виде ценностных приоритетов, так и в настоящем, наполненном дискурсными конструктами для оправдания теневой активности. Вряд ли законодательству под силу нейтрализовать эту стилевую особенность хозяйствования в России. Но и недооценивать роль права, списать все на «ментальность» и «культурные автоматизмы» (подобные словесные формулы до неприличия многочисленны) едва ли оправдано. В данной статье речь пойдет о трудовом праве, о способности нового Трудового кодекса сдерживать теневые процессы, о готовности людей поддерживать устремления законодателей или, наоборот, лояльно отмалчиваться по поводу неправовых трудовых практик.

Претензии в прежнем КЗоТу

Принятый 23 декабря 2001 г. Трудовой кодекс РФ явился четвертым кодексом после октября 1917 г. Предыдущие КЗоТы принимались в 1918, 1922 и в 1971 гг. [Киселев 2001]. Необходимость нового Трудового кодекса официально была признана довольно давно. Однако вместо создания нового кодекса довольно долго практиковали реформирование старого². Но изменения 1990-х гг. были столь радикальны, что новая редакция старых положений не вполне устраивала участников трудовых отношений. Начались попытки создания нового трудового кодекса. Так, в 1994 г. Министерство труда подготовило проект

¹ Новый Трудовой кодекс (ТК) вступил в действие с 1 февраля 2002 г. на всей территории РФ, на предприятиях всех форм собственности и организационно-правовых форм. Отметим, что традиционное название – Кодекс законов о труде (КЗоТ) – неоднократно подвергался критике, поскольку кодекс – это тоже закон, и словосочетание «кодекс законов» является тавтологией. Соответственно решили перейти к формуле Трудовой кодекс РФ.

² 25 сентября 1992 г. Верховный Совет РФ принял Закон «О внесении изменений и дополнений в Кодекс законов о труде РСФСР». Изменения затронули почти треть статей. По сути, когда говорят, что вплоть до 2002 г. действовал КЗоТ 1971 г., то несколько лукавят. Фактически с 1992 г. мы имеем дело с его обновленным вариантом. Но и после 1992 г. дополнения и уточнения КЗоТа были регулярны, в связи с чем его издания сопровождалась комментариями – «по состоянию на ...».

КЗоТа («Российская газета», 26–27 октября 1994 г.), который столь резко критиковался за чрезмерную приверженность «неолиберальным идеям», что даже не обсуждался в Государственной Думе. Однако необходимость в правовом контуре, соответствующем изменившимся условиям и задачам развития, становилась все очевиднее.

Назовем основные причины создания нового Трудового кодекса:

- произошла *рутинизация проблем, связанных с десятилетним пребыванием рынка* (неплатежи заработной платы, натуральная оплата труда, перевод на неполный рабочий день, забастовочное движение и пр.).
- помимо проблем, имеющих характер дисфункций, возникли *новые ситуации рыночной природы* (ликвидация и банкротство предприятий, охрана коммерческой тайны, смена собственника и пр.).
- более осознанным стало *размежевание интересов работников и работодателей*. Работодатели начали выдвигать растущие требования к дисциплине исполнителей и качеству их труда; а также ратовать за облегчение процедуры увольнения и уменьшения социальных обязательств перед работниками. Интерес же работников состоял в увеличении (или хотя бы сохранении) объема гарантий и льгот, в сокращении свободы работодателя при найме и увольнениях, в расширении государственного надзора за соблюдением прав в сфере труда.
- ввиду *многообразия представительных органов работников* пошатнулась монополия Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) как представителя трудящихся. Новые реалии актуализировали спор о полномочиях профсоюзов, о гарантиях профсоюзным лидерам, о процедуре согласования позиций нескольких профсоюзов.
- *распространенность нелегальных трудовых практик* поставила вопрос о комфортности и разумности легального трудового пространства, о причинах его отторжения участниками трудовых сделок³.

Необходимость нового ТК была слишком очевидной, чтобы ее игнорировать. Но какой Трудовой кодекс нужен? Как сбалансировать интересы сторон трудовых отношений? Ответы на эти вопросы различались. И довольно существенно.

Идеи реформирования: правительственный и профсоюзный законопроекты

Основная борьба шла между *правительственным*⁴ и *профсоюзным*⁵ проектами. Хотя помимо них были и другие варианты⁶.

В общественном мнении правительственный законопроект был наречен «драконовским» или «либеральным», а главный конкурент – профсоюзный – снискал славу «социально-

³ По оценкам Экспертного фонда трудовых исследований «Эльф», не менее 30 млн. работающих так или иначе затронуты «неформальными» трудовыми отношениями [Кудюкин 1999: 57].

⁴ Этот проект был подготовлен рабочей группой под руководством начальника правового департамента Минтруда России С.А. Панина. Правительство одобрило законопроект и 24 февраля 1999 г. направило его в Государственную Думу.

⁵ Проект был внесен в мае 2000 г. депутатами Государственной Думы В.Т. Сайкиным, А.К. Исаевым, А.И. Лукьяновым, А.С. Ивановым, Л.Н. Ярким, Г.Б. Мирзоевым, В.В. Гребенниковым, В.В. Рязанским.

⁶ Наиболее известны проекты Т.Г. Авалиани (подготовлен Фондом Рабочей Академии) и А.Г. Голова, менее известен наиболее либеральный проект А. Селиванова.

ориентированного» или «просоциалистического». Вариант правительства подвергся особенно резкой критике со стороны профсоюзов и представителей левых партий. Устоялась его трактовка как выразителя интересов работодателей, а за интерпретацией профсоюзного варианта закрепилась репутация поборника интересов работников. На чем основаны такие оценки? В чем различия этих проектов в отстаивании интересов работников и работодателей?⁷

Различие 1. Проекты расходятся по поводу практики увольнений.

- а) В правительственном проекте несколько расширен *список оснований для увольнения по инициативе работодателя*.
- б) Есть различия и в *сроках оповещения об увольнении в случае ликвидации или сокращения штата предприятия*. Профсоюзный вариант предполагает более длительные сроки оповещения сезонных работников и законодательно установленный (а не договорной) срок для работающих у физических лиц.
- в) Отличия прослеживаются в *области прав на выходное пособие в связи с прекращением трудового договора*. В профсоюзном варианте шире круг лиц, имеющих право на выходное пособие, к тому же его размер зависит от непрерывного стажа работы у данного работодателя.
- г) В профсоюзном варианте по сравнению с правительственным резко расширен *список лиц, имеющих преимущественное право на оставление на работе при сокращении численности или штата работников*.

Различие 2. Различия в области оплаты труда.

- а) По-разному регулируется процедура *индексации оплаты труда*.
- б) Принципиально различны позиции по *вопросу об ответственности работодателя за задержку заработной платы*. Профсоюзный проект более конкретен и обстоятелен в этом вопросе, оговаривая обязанность работодателя выплатить проценты (компенсацию) за каждый день задержки, а также право на прекращение работы при задержке зарплаты на срок более 10 дней с оплатой, как в ситуации вынужденного простоя.
- в) *Простой не по вине работника* оплачивается полностью – в профсоюзном варианте и частично – в правительственном.
- г) *Натуральная оплата труда* при согласии работника – письменном (профсоюзный вариант) или устном (правительственный вариант). Различалась и доля допустимых натуральных выплат (профсоюзный вариант – до трети заработка, правительственный – до 20%).
- д) *Периодичность выплаты заработной платы* более дробная в профсоюзном варианте (не реже, чем каждые полмесяца), чем в правительственном (не реже, чем раз в месяц).
- е) Различается *оплата сверхурочного труда и труда в ночное время*. Профсоюзный вариант выступает за более щедрую оплату этой деятельности.
- ж) Различны правила установления *повышенной оплаты труда работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными, опасными условиями труда*. Правительственный вариант спускает решение этих вопросов на уровень федеральных законов, коллективных договоров или локальных нормативных актов, а профсоюзный – определяет эти доплаты непосредственно в Трудовом кодексе.
- з) *Доплаты за совмещение профессий или выполнение обязанностей отсутствующего работника* устанавливаются соглашением работника и работодателя (правительственный

⁷ Подробно сравнение правительственного и профсоюзного проектов см. [Барсукова 2001].

вариант), но с установлением минимального предела таких договоренностей (профсоюзный проект).

Различие 3. Немаловажны различия в области гарантий и компенсаций, а также льгот работникам. Заметим, что сравнение в этой области чрезвычайно затруднено, поскольку одни и те же блага правительственный проект считает гарантиями, а профсоюзный – льготами.

- а) Для работников, совмещающих работу с обучением, правительственный вариант оставляет дополнительные оплачиваемые отпуска (с сохранением среднего заработка), но отказывает (в отличие от профсоюзного варианта) в сокращенном рабочем времени.
- б) Для работающих в условиях Крайнего Севера и в других районах с тяжелыми климатическими условиями профсоюзный проект предоставляет больший пакет льгот.
- в) Пособия по временной нетрудоспособности выплачиваются по государственному социальному страхованию. Их минимальный размер устанавливается Трудовым кодексом (версия профсоюзов), либо же выводится из компетенции трудового законодательства и спускается на уровень иных федеральных законов (правительственный вариант).

Различие 4. Существенно различаются роль и полномочия профсоюзов.

- а) Разнятся области, контролируемые профсоюзами. В профсоюзном варианте шире круг вопросов, где профсоюз имеет право голоса.
- б) Существенно расхождение в полномочиях профсоюзов при принятии решений об увольнениях. Правительственный вариант такого согласования не требует.
- в) По-разному видится иерархия профсоюзов относительно других представительных органов. Согласно версии правительства профсоюзы ставятся в равные условия с иными представительными органами, а по версии профсоюзов – они доминируют.
- г) В правительственном варианте более скромнен вклад работодателя в создание материальных условий работы профсоюзного органа.
- д) Правительственный проект предоставляет более скромные гарантии членам профсоюзных органов.

Различие 5. Проекты предлагают разный состав комиссий по трудовым спорам и сроки обращения (в профсоюзном варианте они значительно длиннее).

Таковы пункты, по поводу которых завязалась оживленная дискуссия. Но за частоклоном мелких несовпадений угадывается нечто более существенное – приверженность правительственного и профсоюзного законопроектов принципиально разным стратегиям пресечения теневого рынка труда. В чем же различие этих замыслов?

Трудовое законодательство и теневой рынок труда: кто кого

По большому счету, трудовые законодательства всех времен и народов различаются степенью защищенности работника (его права, гарантии, льготы) и степенью принуждения работодателей к исполнению законодательных норм (система контроля, штрафы, санкции). На пересечении этих континуумов образуется довольно простая, но содержательная классификация⁸. Американский рынок труда характеризуется низкими гарантиями работников при их неукоснительном соблюдении работодателями, европейский (при всех национальных спецификах) – высоким уровнем прав работников при жестких санкциях за их

⁸ Идея принадлежит В.Е. Гимпельсону.

несоблюдение и, наконец, российский рынок – множеством прав работников в сфере труда при их безнаказанном игнорировании.

Фактически правительственный и профсоюзный законопроекты, между которыми и завязалась основная законотворческая борьба, предлагали разные варианты движения в этом поле. Здесь существенны три момента.

Первый момент. Правительственный вариант, рискуя стать непопулярным, отстаивал *жесткую логику рынка во взаимоотношениях работников и работодателей*, тогда как профсоюзный проект был нацелен на смягчение для работников рыночных реалий. Рыночная логика правительственного проекта проявлялась в целой системе мер: профсоюзы лишены права вето по ряду управленческих вопросов, льготы работников сокращены, расширен список оснований для срочного договора, для увольнений и пр. В профсоюзном же варианте угадывалась ностальгия по социальной защищенности работников; по своему содержанию он близок прежнему КЗоТу.

Второй момент. Воздействие законодательства на социально-трудовые отношения может быть как *непосредственным*, так и *косвенным*. Непосредственное воздействие не ограничивается определением правил игры. Оно с необходимостью включает в себя систему мер, принуждающую исполнять эти предписания. Репрессивные меры тем жестче, чем более контрастирует закон со сложившейся практикой повседневности. *Факторами*, усиливающими непосредственное воздействие закона на трудовые практики, являются: оперативность обнаружения нарушений, жесткость санкции, отказ от селективности их применения, широкое оповещение о последствиях для нарушителей. *Формами* осуществления контроля могут быть как государственный надзор, так и институализированная самозащита трудовых прав. Заметим, оба ресурса относятся в современной России к разряду дефицитных. *Косвенное* же воздействие закона проявляется в эффекте «втягивания» труда в область легальных отношений, когда формальный найм по сумме обстоятельств становится привлекательным для контрагентов.

С этой точки зрения, профсоюзный вариант склоняется к непосредственному воздействию закона на трудовые практики, а правительственный предполагает воздействие косвенное. Иными словами, профсоюзный вариант выступает за *усиление контроля и ужесточение санкций* (фактически при неизменном объеме прав работника), а правительственный законопроект предполагает легализацию теневой занятости в результате *необременительности легального найма для работодателя*⁹.

Третий момент. Проекты делают ставку на разных субъектов как инициаторов легализации рынка труда. В профсоюзном варианте *роль движущей силы легализации отводится работнику* (поскольку широк перечень законных прав, за которые можно побороться). Правительственный же вариант, уменьшая социальную защищенность работника и расширяя сферу договорных решений, пытается *заинтересовать самих работодателей в легализации найма*. И этот расчет трудно назвать обоснованным. Очевидно, что по совокупности обстоятельств позиции работодателя в отстаивании своих интересов несоизмеримо сильнее¹⁰. Здесь и распространенность моноотраслевых «городов-ловушек», и слабость профсоюзов, и привычка людей к попранию их прав, и пробуксовка судебной реформы и пр. В этой ситуации уход в «надклассовую» позицию правительственного проекта фактически

⁹ Заметим, что наиболее формально защищенные прежним КЗоТом работники (женщины, молодежь и пр.) фактически становились наименее конкурентоспособными на рынке труда и активно вытеснялись в область теневых трудовых сделок.

¹⁰ Отдача важнейших вопросов «на откуп работодателю и работнику к их взаимному удовлетворению» фактически означает, что «решение многих вопросов отдано на откуп работодателю к его полному удовлетворению» [Шеломов 1999: 28].

означает предложение самим работодателям установить приемлемую для них цену легальности и, с учетом асимметрии ресурсной обеспеченности сторон, навязать ее работникам. В предельно упрощенной форме нынешнее законодательство правительства отражает процедуру торга власти и бизнеса за черту легальности, где власть боится потребовать слишком многого и тем самым загнать бизнес в глухую тень (в условиях силового дефицита борьбы с нею), а бизнес в ходе диалога получает шанс на легализацию в собственном понимании этого слова.

В целом, правительственному проекту свойственны императивы рынка, понимаемого в ортодоксально либеральном духе. Профсоюзному проекту – императивы государственного патернализма и профсоюзной значимости. Вместе с тем, профсоюзный вариант носит привлекательно «приземленный характер», не обольщаясь относительно тех норм, которые слабо вживились в ткань повседневных трудовых практик. Правительственный же вариант, с его упованиями на социальное партнерство, принцип свободы договоров и пр. оставляет впечатление существующего вне реальности логического конструкта.

При выработке компромиссного варианта практически по всем спорным моментам победил правительственный законопроект. Профсоюзная коалиция стояла насмерть только по поводу статей, отражающих собственно полномочия профсоюзов, гарантии профсоюзных лидеров. Все остальное было сдано без боя в качестве свидетельства готовности к компромиссу. Впрочем, и правительству пришлось пойти на явный популизм: было обещано, что минимальный размер оплаты труда (без доплат и надбавок) будет «не ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека» (ст. 133). И хотя исполнение этого обещания отодвинулось на пару лет, популизм этой статьи еще много раз бумерангом вернется в рыночное пространство.

Итак, намерения законодателей понятны. А что же народ? Безмолвствует?

Причины равнодушия россиян к принятию нового Трудового кодекса

Если не считать инициированных профсоюзами эпизодических «народных возмущений», то, в принципе, россияне довольно спокойно и едва ли внимательно следили за ходом принятия Трудового кодекса. При этом не только работники, но и работодатели едва ли активно обозначили свою позицию в ходе принятия нового кодекса. Внешнее безразличие не следует списывать на «забитость» одних и «отсутствие гражданской позиции» других. Равнодушие к законодательству имело, видимо, более глубокие основания.

Первое – *правовой нигилизм*. Отстраненность от законодательных дискуссий покоится на уверенности, что жизнь неизменно будет течь по иному руслу¹¹. Веру в силу «хороших

¹¹ Использованы данные проекта «Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России» при поддержке Фонда Форда и Независимого института социальной политики (2000 г.). Коллектив проекта: Т.И. Заславская (рук.), М.А. Шабанова, С.Ю. Барсукова. Было опрошено 279 человек в Москве, Новосибирске, Перми и Надыме. Респонденты представляли пять групп населения:

- строители, ремонтники, работающие по устной договоренности, так называемые шабашники;
- продавцы, работающие по устной договоренности;
- медицинские работники из бюджетных организаций и учителя государственных школ;
- рабочие приватизированных промышленных предприятий;
- официально оформленные работники мелкого и среднего бизнеса.

законов» разделяют только 47% опрошенных, и чем более удалены от правового поля работники (шабашники, уличные торговцы, работники малого и среднего бизнеса), тем скептичнее и вместе с тем неопределеннее их оценки. Вера в силу закона более свойственна бюджетникам и промышленным рабочим приватизированных предприятий [таблица 1].

Таблица 1. Может ли принятие хороших законов в сфере труда улучшить Ваше положение, % по столбцам

| | Работающие по устной договоренности | Работники малого и среднего бизнеса (официальный найм) | Рабочие промышленных приватизированных предприятий | Бюджетники | В целом |
|---------|-------------------------------------|--|--|------------|---------|
| Да | 39 | 35 | 62 | 60 | 47 |
| Нет | 24 | 33 | 9 | 12 | 20 |
| Не знаю | 37 | 32 | 28 | 28 | 32 |

Второе – *взаимовыгодность противоправных действий* для работника и работодателя. Согласно академическим представлениям, неоформленный найм – сплошное бедствие для работника (нет гарантий, нет формальных прав, нет основания для судебных разбирательств и пр.). Однако среди тех, чья занятость не оформлена официально (устный найм), 19% отметили, что «мне самому это выгодно, работодатель здесь ни при чем», и 42% считают, что это выгодно и работодателю, и работнику. И хотя все без исключения категории работников полагают, что потеря от несоблюдения законов в сфере труда больше, чем приобретений, знающие неправовую ситуацию по собственному опыту (занятые по устной договоренности) оценивают *баланс приобретений и потерь более оптимистично*, нежели работники законопослушных секторов (бюджетники и промышленные рабочие). Так, мнение, что несоблюдение законов в сфере труда приносит работникам больше потерь, чем приобретений, и они терпят это только потому, что не в силах изменить ситуацию, – наиболее популярно среди бюджетников (75%) и промышленных рабочих (64%). Но так думают только 43% занятых по устному найму и 44% работников малого и среднего бизнеса, где нарушения повсеместны и многогранны.

Третье – *оправдание* работниками большей части противоправных действий. Наиболее распространенными формами нарушения трудового законодательства являются: прием на работу по устной договоренности, сокрытие от налогообложения части или всего заработка, неоплата отпуска или больничных листов (неприветствие их взятия), а также ситуация, когда трудовая книжка лежит в одном месте, а человек работает в другом¹². Оказалось, что одни нарушения вызывают дружное осуждение, отношение к другим – дифференцировано. Так, относительно оплачиваемых отпусков и больничных листов буквально все категории работников ожидают от законодательства усиления контроля и ужесточения санкций («Руки прочь от социальных гарантий!»). А вот отношение к остальным практикам не столь однозначно. При этом *главным фактором дифференцированного отношения к неправовым практикам является степень погружения в неправовое пространство самого респондента*

¹² Распространенность этих нарушений выявлена также в исследованиях, проведенных под руководством А. Чепуренко [Чепуренко 2001] и Т. Четверниной [Четвернина, Ломоносова 2001] и показавших безусловное «лидерство» в этом отношении малого частного бизнеса. Правда, эти исследования не рассматривали бюджетную сферу и явных нелегалов на рынке труда (шабашников, уличных торговцев и пр.), что определило пределы выводов.

[таблица 2]. Устный найм менее строго судят те, кто на этих условиях работает (строители-шабашники и продавцы) или видит это сплошь и рядом (малый и средний бизнес). Что примечательно: учителя довольно часто подрабатывают репетиторством, врачи – реже имеют неформальные подработки. Это определило оправдание устного найма первыми и осуждение вторыми. То же с полным или частичным сокрытием заработка, с автономной жизнью трудовой книжки. Представители законопослушных секторов (образование, здравоохранение, промышленность) более категоричны в своих оценках, а участники неправового поля (бесконтрактные строители и торговцы, работники малого и среднего бизнеса) – более лояльны.

Таблица 2. Доля осуждающих незаконные практики среди разных категорий опрошенных, % по столбцам.

| | Работающие по устной договоренности | Работники малого и среднего бизнеса (официальный найм) | Рабочие промышленных приватизированных предприятий | Бюджетники | В целом |
|--|-------------------------------------|--|--|------------|---------|
| Дружно осуждаемые практики | | | | | |
| Отсутствие четкой договоренности о размере заработка | 89 | 70 | 70 | 75 | 79 |
| Не оплачивается отпуск | 72 | 84 | 87 | 90 | 81 |
| Не оплачиваются больничные листы | 77 | 81 | 87 | 90 | 82 |
| Не приветствуется взятие больничных листов | 69 | 56 | 70 | 70 | 67 |
| Практики, отношение к которым дифференцировано | | | | | |
| Прием на работу по устной договоренности | 12 | 9 | 30 | 28 | 18 |
| Часть заработка не облагается налогом | 17 | 21 | 40 | 42 | 27 |
| Весь заработок не облагается налогом | 26 | 35 | 57 | 52 | 39 |
| Человек работает в одном месте, а трудовая книжка лежит в другом | 25 | 19 | 34 | 47 | 30 |

Четвертое – *низкая трудовая дисциплина как компенсация нарушения трудовых прав*. Нарушения закона в трудовой сфере происходят, как минимум, по двум направлениям. С одной стороны, работодатели нарушают права работников. С другой стороны, сами работники сплошь и рядом нарушают законы и правила в сфере труда (опаздывают, прогуливают, гонят брак, используют материалы и оборудование в личных целях и пр.). Работает лозунг: «Ударим разгильдяйством по беззаконию». По мнению 38% опрошенных, нет никаких гарантий того, что работодатель не нарушит условия, оговоренные при приеме на работу. Эта цифра не вызывает удивления. Но более неожиданно, что, по мнению 26% респондентов, и работодатели не имеют никаких гарантий выполнения работниками своих

обязательств. Мы рассчитали дистанцию между нарушением прав работника и его преступанием через законы и правила в сфере труда. Соответственно респонденты поделились на «обиженных работодателем» (права работника нарушаются чаще, чем он сам нарушает трудовую дисциплину), на «обижающих работодателя» (сбои в трудовой дисциплине возникают чаще, чем нарушения трудовых прав), и на тех, кто «не в обиде» (паритет действий работника и работодателя). Последних оказался 21%; «обижающих работодателя» – 14%, а «обиженных работодателем» – 65%. Но довольно интересно распределение этих типов по категориям опрошенных [таблица 3]. При всех разговорах о полном и беспрецедентном попрании прав нанятых по устной договоренности, а также работников малого и среднего бизнеса, именно эти группы фиксируют наименьшую дистанцию между частотой противоправных действий работодателя и своими собственными. Наибольшая доля «обиженных», чьи трудовые права ущемляются чаще, чем они сами нарушают законы и правила в сфере труда – среди бюджетников (80%), то есть в самом контролируемом государством секторе.

Таблица 3. Работники и работодатели: «обиженные» и «обижающие», % по столбцам

| | Работающие по устной договоренности | Бюджетники | Рабочие промышленных приватизированных предприятий | Работники малого и среднего бизнеса | В целом |
|---------------------------|-------------------------------------|------------|--|-------------------------------------|---------|
| «Обиженные работодателем» | 63 | 80 | 74 | 41 | 65 |
| «Не в обиде» | 26 | 17 | 12 | 26 | 21 |
| «Обижающие работодателя» | 11 | 3 | 14 | 33 | 14 |

Пятое – наличие незаконных, *неформальных способов защиты* трудовых прав. Скажем, 14% респондентов считают, что гарантией соблюдения условий договора может явиться наличие у работников связей в криминальном мире. Впрочем, эффективен не только кнут, но и пряник. 15% работников видят гарантии в неформальных, доверительных отношениях с работодателем. В целом, менее трети работников (29%) возлагают надежды на исключительно законные способы защиты своих трудовых прав. Значительно большая часть (38%) полагает, что в зависимости от обстоятельств приемлемы как законные, так и незаконные способы.

Шестое – *оценка собственного положения как более благоприятного* по сравнению с ситуацией в целом [таблица 4]. Это, естественно, снижает потребность в переопределении правовых границ. Выигрывающий по сравнению с другими даже при неблагоприятном раскладе склонен его оправдывать.

Таблица 4. Оценка распространенности ситуаций у тех, кто зарабатывает на жизнь схожим образом, и своим собственным опытом за последние 2–3 года, % по столбцам

| | Почти никогда не было таких ситуаций | |
|--|--|--------------|
| | у тех, кто зарабатывает на жизнь так же, как я | у меня лично |
| Прием на работу и продвижение по знакомству или родству, а не по заслугам | 9 | 30 |
| Отсутствие при найме четкой договоренности о размере заработка, когда он определяется ближе к концу работы | 21 | 42 |
| Часть заработка не проходит по ведомости и не облагается налогом | 18 | 34 |
| Весь заработок не проходит по ведомости и не облагается налогом | 28 | 52 |
| Не предоставляется отпуск | 34 | 52 |
| Не оплачивается отпуск | 36 | 50 |
| Не оплачиваются больничные листы | 36 | 50 |
| Не приветствуется взятие больничных листов | 16 | 30 |
| Человек работает в одном месте, а трудовая книжка лежит в другом | 23 | 63 |
| Зависимость работника от настроения работодателя при решении разных трудовых вопросов | 7 | 21 |

В силу вышеизложенного работники сохраняли душевное спокойствие даже в моменты самых жарких баталий в коридорах власти. Но это не означает, что они не имели никакого мнения на этот счет. Напомним, что все без исключения категории работников считают, что потерь от несоблюдения законов в сфере труда больше, чем приобретений. Естественно в этой ситуации желать перемен. Но вот способы изменения правил на рынке труда могут быть довольно разными. Соответствуют ли намерения власти ожиданиям работников?

Реформа трудового законодательства: ожидания людей и пожелания власти

Расхождения позиций власти и работников (равно как и их соответствие) разумно рассматривать в двух аспектах. Первый – агенты, на которые делается ставка в ходе легализации, т.е. ее *субъектный расклад*. Второй аспект – репертуар действий, т.е. *стратегия легализации* рынка труда.

Спор о субъектном авангарде легализации велся вокруг *государственного контроля и полномочий профсоюзов*. А что люди думают по этому поводу? По мнению работников, *эффективность государственного контроля* в сфере труда – минимальна. Он либо вообще отсутствует (44%), либо ничего не способен выявить, т.к. нарушения тщательно скрываются

(20%), но если нарушения и обнаруживаются, то все равно ничего не меняется (13%). И только 4% утверждают, что контроль выявляет и пресекает нарушения трудовых прав. Что важно: там, где ситуация с соблюдением трудового законодательства заведомо хуже, там и контроля меньше (шабашники, торговцы по устной договоренности и работники частных фирм его почти не ощущают).

Что же касается оценки реальной *роли профсоюзов*, то признают за ними силу, способную влиять на работодателя, только 4% опрошенных, и 41% считают, что профсоюзы абсолютно не способны это делать. Правда, они могут решать мелкие вопросы (37%). Затруднились оценить роль профсоюзов 18% работников, что является косвенной оценкой не в пользу профсоюзной значимости. При этом особого различия по группам опрошенных нет. Правда, несколько лояльнее учителя (опыт забастовок или результат обучения прописным истинам о школе коммунизма?).

Но очевидно, что труд включает множество аспектов, отношение к регулированию которых может существенно различаться. Мы протестировали расхождение *реального и желаемого* способов регулирования отдельных сторон трудовой деятельности [таблица 5].

Таблица 5. Реальный и желаемый способы регулирования отдельных сторон трудовой деятельности.

| Агент, принимающий решения | Аспекты, по которым необходимо существенно снизить роль агента (разрыв реального и желаемого более 10%) | Аспекты, по которым необходимо существенно повысить роль агента (разрыв реального и желаемого более 10%) | Аспекты, по которым оценки реального и должного воздействия близки (разрыв реального и желаемого менее 10%) |
|----------------------------|---|--|---|
| Государство | — | Продолжительность рабочего дня, условия труда, трудовые конфликты | Заработная плата, режим труда, перевод на другую работу, увольнения |
| Профсоюз | — | Трудовые конфликты | Заработная плата, продолжительность рабочего дня, условия и режим труда, перевод на другую работу, увольнения |
| Работодатель | По всем аспектам | — | — |
| Я и работодатель | Перевод на другую работу | Заработная плата, продолжительность рабочего дня, условия и режим труда, трудовые конфликты | Увольнения |
| Я сам | — | Продолжительность рабочего дня, условия и режим труда, увольнения, перевод на другую работу | Заработная плата, трудовые конфликты |

Однозначно мнение (т.е. оценки практически всех исследуемых групп сходятся), что *роль работодателя* должна быть снижена, а *роль самостоятельно принимаемого решения* – повышена (последнее демонстрирует не только ожидания, но и специфику правосознания, его наивность). В целом, работники поддерживают идею повышения роли договорных отношений между работником и работодателем, желают сохранить за профсоюзами примерно нынешнюю значимость, а роль государства в ряде вопросов усилить. Более половины опрошенных (54%) считают, что основные вопросы, касающиеся условий и оплаты труда, должны определяться государством в законах. При этом бюджетники оказались единственной группой, считающей, что в ряде вопросов вмешательство государства в их работу излишне. Все остальные группы работников испытывают существенный дефицит государственного участия.

Какие же стратегии приветствуют люди? Оказывается, при всей тяге к сильному государственному контролю надежды на соблюдение трудовых прав люди связывают отнюдь не только с карательными мерами. Так, доля ратующих за жесткие меры против нарушителей – 39%, возлагающих надежды на оперативность судов – 22%, а тех, кто считает необходимым изменить сам трудовой кодекс, сделать его понятным работникам – 45%. И, наконец, лидерство принадлежит сторонникам версии, согласно которой защитить трудовые права может такое изменение законодательства, при котором официальный найм не означал бы таких высоких налогов для работодателей (47%). Таким образом, не стоит приписывать респондентам репрессивное сознание. Они вполне адекватны и готовы признать силу косвенного регулирования. Другое дело, что и здесь мы имеем дело с прежними *социальными коалициями*: на одном полюсе – работающие по устной договоренности (шабашники, уличные торговцы) и работники малого и среднего бизнеса, на другом – бюджетники (учителя и врачи) и рабочие промышленных приватизированных предприятий. Первые настроены более «мирно», склоняются к разумному изменению законодательства и чаще затрудняются с ответом, вторые – реже сомневаются и сильнее уповают на систему репрессий [таблица 6]. К числу *«репрессивных»* мер, пресекающих нарушения трудовых прав, отнесены жесткие меры против нарушителей, рост оперативности в работе судов и более сильный контроль со стороны государства; к *«воспитательному»* воздействию причислены изменение трудового кодекса в сторону его большей понятности населению и формирование нетерпимого отношения людей к любым нарушениям закона. *«Рыночные»* меры сводятся к изменению законодательства в виде снижения для работодателей бремени налогов при официальном найме. Преобладающая оценка выделена жирным шрифтом. Таким образом, решающую роль в блокировании теневого рынка труда работники-нелегалы и работники малого и среднего бизнеса отводят изменению законодательства в сторону уменьшения налогового бремени на работодателей. Бюджетники делают ставку на рост правосознания населения и усиление контроля государства; промышленные рабочие – поддерживают рост государственного контроля и жесткую борьбу с нарушителями.

Таблица 6. Что нужно сделать, чтобы Ваши трудовые права меньше нарушались, % к числу ответивших по столбцу*

| | Работающие по устной договоренности | Бюджетники | Рабочие промышленных приватизированных предприятий | Работники малого и среднего бизнеса (официальный найм) | В целом |
|--|-------------------------------------|------------|--|--|-----------|
| «Репрессивное» воздействие | | | | | |
| Ввести жесткие меры против нарушителей | 31 | 50 | 57 | 28 | 39 |
| Суды должны работать оперативнее | 16 | 25 | 17 | 33 | 22 |
| Государство должно сильнее контролировать трудовую сферу | 34 | 55 | 66 | 25 | 43 |
| «Воспитательное» воздействие | | | | | |
| Изменить трудовой кодекс, сделать его понятным работникам | 40 | 58 | 49 | 35 | 45 |
| Формировать нетерпимое отношение людей к любым нарушениям закона | 21 | 45 | 34 | 33 | 31 |
| «Рыночное» воздействие | | | | | |
| Изменить законодательство, чтобы официальный найм не означал для работодателей таких высоких налогов | 50 | 42 | 34 | 58 | 47 |
| Затрудняюсь ответить | 17 | 5 | 6 | 11 | 11 |

* Примечание: сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось любое число ответов.

Но это все из области пожеланий. А пока, в ситуации нынешней, что же все-таки удерживает договоренность работника и работодателя в силе? Оказывается, при всей скептической отношении к «бумажкам», именно они (контракт, договор, приказ о приеме на работу) максимально эффективно гарантируют работнику его трудовой статус. Не случайно человека, добивающегося фиксации в контракте всех существенных сторон деятельности, наши респонденты предпочитают называть не чудачком или педантом, занудой или скандалистом, а разумным, деловым человеком (87%). Гарантии же соблюдения работниками взятых обязательств держатся преимущественно на угрозе увольнений [таблица 7]. Отсюда следует вывод: облегчая процедуру увольнений, новый Трудовой кодекс в качестве симметричной меры должен был ужесточить принуждение к формализации найма. В противном случае возникает асимметрия, усиливающая положение работодателя и ослабляющая гарантии работника. Но новый Трудовой кодекс менее всего был ориентирован на симметрию прав.

Таблица 7. Гарантии соблюдения условий договора работодателем и работником, % к числу ответивших по столбцу*

| Гарантии для работника | | Гарантии для работодателя | |
|--|----|---|----|
| Таких гарантий нет | 38 | Таких гарантий нет | 26 |
| Честное слово, порядочность нанимателя | 25 | Забирают документы работников | 20 |
| Наличие письменного договора | 42 | Невыплата заработка до окончания работы | 53 |
| Боязнь ответных действий обиженных работников | 13 | Угроза увольнения за плохую работу | 61 |
| Возможность обращения в суд | 29 | Угроза дать отрицательные рекомендации | 13 |
| Наличие у работника связей, покровителей | 19 | Угроза физической расправы | 10 |
| Наличие связей в криминальном мире | 14 | | |
| Доверительные отношения с работодателем | 15 | | |
| Приближение трудового законодательства к реальным условиям | 23 | | |
| Усиление государственного контроля | 36 | | |

* Примечание: сумма по столбцу превышает 100%, так как допускалось любое число ответов.

Между пожеланиями властей и ожиданиями людей есть дистанция. И вряд ли последние могут и должны быть непосредственным вектором реформы. Рядовые граждане едва ли способны оценить долговременные последствия своих сиюминутных пожеланий. К тому же и ожидания не однородны, они детерминированы степенью вовлеченности в неправовое поле. Однако несовпадение позиций власти и работников должно быть объектом внимания реформаторов, заставляя еще раз перепроверить «проект» и найти аргументы для его признания большинством трудоспособного населения. Речь идет о затратах финансовых, информационных, публичных, без чего легализация рынка труда невозможна при любом, самом сбалансированном трудовом законодательстве. Иначе гибкий рынок труда надо будет понимать в том смысле, что людей гнут через колено.

Выводы

1. Принятый Трудовой кодекс РФ явился компромиссным вариантом правительственного и профсоюзного проектов, различающихся, прежде всего, ранжированием прямого и косвенного воздействий на рынок труда, а также делающих ставки на разных субъектов в роли флагманов легализации трудовой сферы. Правительственный вариант отводил эту роль работодателю, облегчая груз его ответственности перед работниками за счет усиления роли и компетенции договорного права на фоне слабости профсоюзов.

Профсоюзный проект выступал за усиление контроля и ужесточение репрессий при традиционно высоком объеме гарантий работников, надеясь на активизацию самих работников в борьбе за свои трудовые права.

2. Низкая активность населения в обсуждении нового Трудового кодекса не сводима исключительно к пассивности людей. В основе лежат процессы и механизмы, компенсирующие работнику правовой беспредел. Внешне бесправные умеют защищаться с опорой на неформальные механизмы, что снижает их нацеленность на легализацию трудовой сферы, но не снижает ответственность властей за решение этой задачи.
3. При общем невысоком уровне веры в силу «хороших законов» прослеживается четкая зависимость: чем более удалены от правового поля работники, тем скептичнее они относятся к возможностям правового регулирования трудовых практик.
4. Отношение населения к пресечению нелегальных практик в сфере труда неоднородно. Различается и ранжирование используемых для этого мер. Собственное законопослушие в сфере труда (добровольное или вынужденное) формирует более непримиримое отношение к неправым трудовым практикам и, следовательно, бóльшую востребованность государства в роли активного субъекта трудовых отношений. Непосредственные же участники неформального рынка труда более лояльны к нарушению трудового законодательства, и, стало быть, наивно рассчитывать на их активную поддержку в легализации трудовой сферы.
5. Представители законопослушных секторов (с точки зрения исполнения трудового законодательства) – бюджетники и промышленные рабочие – делают ставку на репрессии и рост правосознания населения. Активные же участники нелегальных трудовых отношений – шабашники, уличные торговцы, работники малого и среднего бизнеса – решающую роль отводят снижению ответственности работодателей, росту их заинтересованности в легализации найма, т.е. полагаются более на рыночный характер законотворческих инициатив.

Литература

1. Барсукова С. Страсти по новому Трудовому кодексу // Мир России. 2001. № 1. С. 153–170.
2. Киселев И.Я. Трудовое право России. Историко-правовое исследование. М.: Норма, 2001.
3. Кудюкин П.М. Неформальные трудовые отношения в России: сущность, формы проявления, общественные последствия // Трудовые отношения и коллективные действия в современной России: политические, правовые и социальные аспекты / Отв. ред. А.М. Кацва, П.М. Кудюкин, С.В. Патрушев. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
4. Чепуренко А. Малое предпринимательство в России // Мир России. 2001. № 4. С. 130–161.
5. Четвернина Т., Ломоносова С. Социальная защищенность наемных работников в новом частном секторе: мифы и реальность // Вопросы экономики. 2001. № 9.
6. Шеломов Б.А. Реформа трудового законодательства // Трудовые отношения и коллективные действия в современной России: политические, правовые и социальные аспекты.

IR Мы предлагаем очередную, шестую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство в современной России». А совсем скоро в издательстве «Летний сад» появится российский вариант этой книги.

Глава 6 БАНДИТЫ И КАПИТАЛИСТЫ

Волков Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге

Email: volkov@eu.spb.ru

В середине 1990-х гг. широкую известность получили данные о масштабах организованной преступности, опубликованные Аналитическим центром по социальной и экономической политике при президенте РФ. Согласно этим данным, преступные группировки контролировали или владели (конкретное содержание отношений собственности не уточнялось) 40 000 предприятий, включая 2 000 в государственном секторе. Три четверти предприятий выплачивало охранную дань криминальным структурам¹. Аналитический центр РАН опубликовал еще более ошеломляющие данные, согласно которым 55% капитала и 80% голосующих акций находились в руках организованной преступности². Основываясь на этих данных, Центр стратегических и международных исследований США авторитетно заключил, что примерно 2/3 российской экономики находится под контролем преступных синдикатов и что российская организованная преступность представляет угрозу национальным интересам США³.

Потом, правда, выяснилось, что цифра, названная государственной статистикой (сорок тысяч предприятий), в четыре раза превышает число средних и крупных предприятий, приватизированных к тому времени, и в два раза превышает число существующих в стране крупных предприятий. Т.е. если эти данные и имели под собой какую-либо реальность, то речь шла преимущественно о мелких фирмах⁴. По мнению группы американских ученых, занимавшихся исследованием российской приватизации, «многие крупные приватизированные фирмы не приносят прибыли, а даже организованная преступность заинтересована в том, чтобы риск соотносился с выгодой. Трудно представить себе, зачем организованной преступности контролировать слабые предприятия, которые увольняют работников, имеют серьезные проблемы с наличностью, сокращают производство и борются за то, чтобы сохранить детские сады, жилье и больницы, необходимые работникам»⁵.

¹ *Известия*, 1994. 26 января.

² *Независимая газета*, 1995. 21 сентября.

³ Webster, W. *Russian Organized Crime. Global Organized Crime Project*. Washington: Center for Strategic and International Studies, 1997. P. 2.

⁴ Blasi, Joseph, Maya Kroumova, and Douglas Kruse, *Kremlin Capitalism: Privatizing the Russian Economy*. Ithaca: Cornell University Press, 1997. P. 116.

⁵ *Ibid.* P. 119.

Без понимания форм, степени и смысла контроля преступных группировок над экономикой огрубленная и абстрактная статистика может привести к искаженным представлениям. Отдельные действия по сбору охранной дани, силовое партнерство и владение акциями – все это подразумевает определенную степень контроля, однако каждое действие имеет свой характер и масштаб. Последствия такого контроля для криминальных группировок, а также для экономических предприятий, окажутся различными в зависимости от характера бизнеса и экономического поведения конкретных группировок. Контроль диалектичен по своей природе и порою предполагает взаимное влияние. В результате преступная группировка может сама попасть в зависимость от экономических активов, которые ей удалось захватить, особенно в том случае, если она намеревается получать постоянные доходы от их использования. Действительная степень контроля ОПГ над частной экономикой в России может отличаться от той, что показывает приведенная статистика; к тому же сам характер и последствия такого контроля в разных ситуациях могут оказаться различными. Более того, в ходе развития преступных группировок и экономических предприятий видоизменяются и отношения между ними. Можно также предположить, что владение экономическими активами способно изменить поведение преступной группировки, и наоборот, установление криминального контроля может повлиять на структуру затрат данного предприятия.

Эти предположения возникли в результате наблюдений и бесед, проведенных в ходе данного исследования. Однако, учитывая специфический характер предмета исследования, их систематичная проверка была практически невозможной. Тем не менее, без понимания экономического аспекта действий силовых структур и их эволюции в меняющемся политико-экономическом контексте 1990-х гг. мы рискуем упустить важнейшую особенность становления капитализма. Я попытался преодолеть эту трудность при помощи исследования отдельных случаев [case studies], когда отсутствие большого массива данных компенсируется вниманием к деталям. Выбор случаев для исследования во многом определялся наличием доступа к объекту исследования. При этом – там, где это было возможно – я стремился найти случаи, которые вначале являлись вполне типичными, но впоследствии становились исключительными. Иными словами, наибольший интерес вызывали ОПГ и их лидеры, которые начинали так же, как и многие другие, но впоследствии оказались гораздо более экономически успешными. До сих пор наше внимание было сосредоточено на силовых возможностях преступных группировок, их взаимоотношениях, структуре и практиках, связанных с распоряжением организованной силой. Теперь мы перейдем к их экономической политике.

Карьера силового предпринимателя

Как становятся силовыми предпринимателями? В легендах о людях, достигших каких-либо выдающихся успехов, часто упоминаются некие способности, которые проявились еще в ранние годы. Например, как повествует миф, Геракл, еще будучи младенцем, задушил двух змей, посланных убить его. В ретроспективе ранние признаки профессиональной пригодности трактуются как предопределенность к будущим достижениям. Истории о знаменитостях преступного мира – не исключение. Еще в школе будущий глава нью-йоркской мафии Лаки Лучиано зарабатывал карманные деньги (и авторитет) тем, что предлагал младшим и более слабым еврейским мальчикам услуги личной охраны и защиту от побоев по дороге в школу. Если они отказывались, он избивал их сам. Один слабый с виду мальчик как-то отказался ему платить, и Лучиано решил его проучить, однако получил неожиданно твердый отпор. Этого мальчика звали Мейер Лански; впоследствии он стал главой еврейской мафии и другом Лучиано

на всю жизнь⁶. Один из респондентов, активный член чеченской диаспоры в Петербурге, начал свою карьеру сходным образом. В интервью он рассказал, что в целях зарабатывания карманных денег он обычно предлагал защиту своим одноклассникам, занимавшимся фарцовкой и спекуляцией. Студентом он уже работал в службе безопасности Гранд-отеля «Европа» и, помимо этого, предоставлял охранные услуги Американскому медицинскому центру в Петербурге: «Они платили 300 в месяц. Решал вопросы, консультировал. Я нормально говорю по-английски, у меня честные глаза, широкая улыбка. А они, как и все иностранцы, боялись бандитов, наглых, brutальных. А я в костюме, галстук, чистой рубашке, подъезжал на служебном “Вольво”» [1].

В различных социальных обстоятельствах одни и те же личные качества и способности могут вести к различным карьерам. Человек, выросший в среде мелкого духовенства, проявивший соответствующие способности и имеющий высокие шансы сделать хорошую карьеру священника, может, тем не менее, стать воинствующим материалистом и революционером, как это случилось со многими молодыми интеллигентами в России в 1860-е гг. Способности человека не определяют его профессиональную траекторию, однако ограничивают возможные варианты реализации этих способностей. При определенных обстоятельствах киноактер может стать публичным политиком, но ему вряд ли удастся преуспеть в профессии бухгалтера. Макс Вебер назвал особый тип взаимосвязи между личными склонностями индивида и их вероятными (однако не обязательными) формами социальной реализации «избирательным сродством» [elective affinity]⁷. В своей классической работе он выявляет «избирательное сродство» между протестантским аскетом и предпринимателем эпохи раннего капитализма. Социолог Геннер Гесс также попытался установить нечто вроде избирательного сродства между традиционным сицилийским характером и типичными чертами поведенческого кодекса мафиози⁸. Экономическая модель мафии, предложенная Д. Гамбетта, напротив, ограничивается рассмотрением основных характеристик рынка специфического товара под названием «охрана» и соответствующим набором вариантов поведения, для которых не требуется особая теория социализации. Совершенно верно предполагая, что в происхождении мафии нет особых этнических черт (в данном случае, южно-итальянских), Гамбетта, тем не менее, недооценивает роль субкультуры, хотя и признает ее значение как некоторой совокупности навыков⁹. Не имея какой-либо жесткой связи с этничностью, субкультура, на наш взгляд, играет существенную роль в воспитании потенциальных силовых предпринимателей. В случае затрудненного институционального воспроизводства боксерский клуб, сицилийская деревня, тюремный лагерь, армейское подразделение, этническая диаспора и даже отделение милиции могут стать субкультурами, порождающими силовых предпринимателей. Очевидные различия данных институтов могли бы привести к мысли о том, что субкультура является сомнительным понятием и что существуют дополнительные факторы – например, социальные и политические условия, – которые как раз и являются основополагающими. Однако некоторые виды занятий (например, работа ученого), некоторые виды спорта (например, настольный теннис) и определенные места (такие, как российское село – за исключением казачьих областей) имеют меньше шансов воспитать силового предпринимателя, чем специальная служба, боксерский клуб или горная деревня на Кавказе. Субкультура также важна в качестве фактора,

⁶ Sifakis, Carl. *The Mafia Encyclopedia*, New York: Facts on File, 1987. P. 200.

⁷ Weber, Max. *Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Scribner's, 1958. P. 90–92.

⁸ Hess, Henner. *Mafia and Mafiosi: The Structure of Power*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1973.

⁹ Gambetta, Diego. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge: Harvard University Press, 1993. P. 10–11.

влияющего на социальную траекторию силовых предпринимателей и их способность к групповому воспроизводству. Вероятность того, что бывшие служащие вооруженных сил или государственных органов правопорядка, ставшие участниками неформальных силовых структур, будут работать в охранных агентствах или даже вернуться на государственную службу, гораздо выше, чем в случае представителей традиционной уголовной субкультуры. Таким образом, можно предположить, что принцип «избирательного сродства» Вебера действует на уровне субкультур. Индивиды, социализированные в определенной субкультуре, т.е. сформированные и подготовленные ею, могут быть призваны для деятельности, не предусмотренной и даже запрещенной данной субкультурой, но ключевым образом зависящей от ее норм и навыков.

Некоторые субкультуры в России сформировали индивидуальные склонности и навыки, необходимые для силового предпринимательства. Существенный вклад внесли спортивные клубы, особенно те, которые специализировались в боевых искусствах и единоборствах. По моим наблюдениям, примерно трое из пяти членов петербургских преступных группировок среднего и высшего звена в прошлом занимались спортом. В других городах, особенно Москве и Екатеринбурге, наблюдалась сходная тенденция. Бывшие борцы так же преуспели в незаконном силовом предпринимательстве, как бывшие сотрудники милиции и государственных охранных служб – в частном охранном секторе. Данная модель едва ли нуждается в объяснении. Сочетание таких качеств, как дух соперничества и солидарности, физическая подготовленность и сила воли, готовность применить силу, переносить физическую боль, лидерство и дисциплина, – все эти характеристики делали спортсмена подходящей кандидатурой на роль силового предпринимателя. Тем не менее, этих качеств было недостаточно для того, чтобы отдельная личность или группа добилась успеха на этом предпринимательском поле. Из всех спортсменов только некоторые стали силовыми предпринимателями, и только единицы добились крупного успеха. Приведенные ниже свидетельства и комментарии дают представление о том, как это происходило.

Борцовская бригада

С Валерием (имя изменено) я познакомился в гостиничном баре летом 1998 г. Наш общий знакомый отозвался о нем как об авторитете и определил его статус как «генерал, но не маршал» [9]. Внешний облик – короткая стрижка, массивная золотая цепь, крест и браслет. Роста среднего, однако его физическое сложение выдавало в нем спортсмена: Валерий – мастер спорта по вольной борьбе. Как приличествует его статусу, он держал двух телохранителей (один из них также работал водителем на его джипе «Мицубиси Паджеро», а другой выполнял функции личного секретаря). Во время первого интервью речь шла, в основном, о вопросах, связанных с формированием и деятельностью преступных группировок, а также о недавнем пребывании Валерия в тюрьме – воспоминания были еще свежи. Спустя полтора года состоялись еще две встречи, одна – в том же гостиничном баре, другая – в его офисе. К тому времени его золотые регалии исчезли. На задней стене офиса висел большой плакат с изображением лидеров проправительственного движения «Медведь», которое чуть не выиграло последние выборы: министр по чрезвычайным ситуациям Сергей Шойгу, ведущий специалист по борьбе с мафией Александр Гуров и чемпион по греко-римской борьбе Александр Карелин. Заметив мое удивление, Валерий показал мне на автограф Карелина на плакате и сказал: «Мой коллега, так сказать». Я не стал интересоваться, что именно он имел в виду.

Мне пришлось освоить скоропись, поскольку использование диктофона было исключено. Я пояснил, что мне как социологу важны общие модели, схемы и примеры и что мне не интересно, кто кого убил, а также любые другие сведения, которые могут подвергнуть его или

меня риску. Во время этих интервью я мог задавать любые вопросы, однако мой респондент отвечал только на те, которые считал возможными. Было оговорено, что Валерий будет просто пропускать вопросы, которые сочтет неуместными. Как и с другими респондентами, несмотря на то, что у меня был план интервью и список подготовленных вопросов, разговор часто приобретал неожиданные повороты. Социологи называют такие беседы «полуструктурированным интервью».

Валерий родился в 1962 г. в Ленинграде. В пять лет он начал посещать спортивную школу, а в семь уже был принят в спортивный класс при Школе высшего спортивного мастерства (ШВСМ). Это означало постоянные тренировки помимо обычной учебной нагрузки средней школы. «Мы тренировались до 8-10 вечера. Я был в секции вольной борьбы. Все друг друга хорошо знали, вместе тренировались и ездили на соревнования – борцы, боксеры, самбисты, дзюдоисты. Путин, кстати, тренировался в этой же школе». В 1979 г. Валерий окончил среднюю школу и в следующем году – торговый техникум. Когда в 1982 г. он демобилизовался из армии, его пригласили в команду «Динамо». *«На самом деле это означало работу в милиции. Ты, наверное, знаешь, что “Динамо” – милицкий клуб, там тебя официально принимают на службу и присваивают звание. Зарплата была 170 рублей в месяц плюс талоны на обед, которые я мог продать, так что в целом получалось около 300 в месяц. Но я быстро понял, что таким способом мне на машину не накопить».* В 1985 г. Валерий решил бросить занятия спортом, однако МВД не позволяло ему формально уволиться из милиции, пока он не предоставил медицинское свидетельство, согласно которому его можно было демобилизовать. Таким образом, спустя пятнадцать лет он закончил свою карьеру в вольной борьбе и официально ушел из ШВСМ. Он ушел из спорта, получив специальную подготовку и приобретя массу связей с борцами, боксерами, дзюдоистами и т.д.

«После этого я пошел на работу в “Елисейский”. Туда ходит очень много людей, и это дает возможность понять, что происходит [Валерий имеет в виду особых людей, связанных с теневой экономикой, а не обычных покупателей. – Прим. авт.]. Тогда уже я понял, что неважно, из каких ты слоев, но если ты сможешь что-нибудь придумать и перевести свои мысли в экономику, то можно получать большие дивиденды. Надо просто подойти к этому с творческой стороны». Зараженный духом предпринимательства, Валерий начал искать сферы для его применения. Это были годы, когда еще действовали горбачевские ограничения на торговлю алкогольными напитками. Официально запрещалось продавать алкоголь после семи часов вечера. В результате процветала нелегальная торговля. Центром этой деятельности были стоянки такси, студенческие общежития и магазины в частных квартирах. *«Мы, так сказать, решили отобрать торговлю водкой у государства. То есть объединить торговлю после семи. Для начала нам было необходимо наладить оптовые поставки и взять на себя управление розничной торговлей. Мы приходили к директору магазина и предлагали ему продавать нам, там, четыре машины водки в месяц».* Закупка водки через подкупленных директоров универмагов по государственной розничной цене стала стандартной схемой деятельности складывавшейся ОПГ. Розничная цена бутылки возрастала вдвое после семи вечера; команда Валерия забирала себе разницу и платила директорам их долю. Если директора магазинов не хотели продавать часть своих поставок водки через заднюю дверь, Валерий делал им предложение, от которого нельзя было отказаться. *«Некоторые директора были не готовы к такому бизнесу. Иногда их приходилось убеждать. Как-то нам пришлось перевернуть машину одного такого директора. Но обычно они соглашались. Несложно подсчитать, сколько они получали с одной машины водки. Директор получал за нее тридцать тысяч рублей, что совсем неплохо по тем временам. Потом он видит, что мы исправно отдаем ему его долю и решаем его проблемы – ну, вот так и работали».*

Возникновение новой группировки, которую в то время называли *борцовская бригада*, не осталось незамеченным в уголовном мире. Люди из уголовного мира пытались наладить контакты с борцами, вовлечь их в свою систему взаимоотношений и ценностей.

«Иногда [уголовники] нас спрашивали: по какой жизни живете? А мы: «Ни по какой» [имеется в виду отсутствие особого кодекса понятий. – Прим. авт.]. По возможности старались без жестокости. Но никто не мог сопротивляться организации. А я сделал под себя организацию. Каждый знал свое место и обязанности. Никаких наркотиков, постоянные встречи, тренировки. Бригады избирают лидера. Я особо не люблю власть и стараюсь ее лишней раз не показывать, но в работе ты обязан показывать, что ты за все отвечаешь».

Таким образом, с одной стороны, существовала организация, дисциплина, физическая подготовка – некоторый род военизированной структуры. С другой стороны, ее лидер, выпускник торгового техникума, искал возможности коммерческой реализации и приспособил свою организацию для осуществления коммерческих проектов. *«Я искал свободные темы, меня не интересовали темы, которые не приносят деньги. Воровством или мошенничеством старались не заниматься, это грязные деньги. Я не люблю, когда деньги лежат просто так. Они должны куда-то вкладываться. В один момент мы открыли частную швейную мастерскую, в которой шилась одежда, потом на нее нашивались модные лейблы, и затем она шла на продажу. Потом пошли к Мише Глуценко, тамбовскому, спросили, можно ли поставить своих людей у Смольного [имеются в виду фарцовщики под прикрытием бандитов. – Прим. авт.]. Глуценко широким жестом сказал: “Ставь”. Серьезные изменения произошли в 89-м. Стали открываться кооперативы, и мы стали делать, что и все, – охранять точки, ставить коммерсантов, ларьки. Потом еще выкупили универсам за семьдесят тысяч рублей».*

В этот момент я спросил Валерия, кого он имеет в виду под «мы». Последовал ответ: *«Пластинин, борцы Поздняк и Чум, боксер Вопрос и Коля Нос, тоже боксер. У них были свои команды. В начале у нас было около тридцати человек».* Таким образом, изначально предприятие Валерия насчитывало пять бригадиров, по пять-шесть человек у каждого. Позже в группировку вошел еще один бригадир, Денис, в прошлом метатель молота. У Валерия также был ближайший помощник, мастер спорта по дзюдо и выпускник Ленинградского университета. По отдельным замечаниям я пришел к заключению, что первоначально группировка была в некоторой степени связана с крупной преступной организацией *мальшевских*, однако в 1990-е гг. приобрела независимость.

Характер деятельности группировки Валерия был таким же, как и у других структур подобного рода. Она контролировала один из городских рынков и ряд частных магазинов и кафе. Борцы предоставляли физическую охрану, обеспечивали контрактную дисциплину, разрешали конфликты. Валерий подчеркивал свою роль организатора, способного создать и наладить дело, которое группировка взяла под контроль. Например, в 1990–1991 гг. группа контролировала проституцию в центре города – дело, которым прежде занималась *тамбовская* группировка, но собиралась его оставить. Будучи достаточно прибыльным делом, проституция тем не менее рассматривалась как неблагородная «тема», которая может понизить статус группировки, поскольку предполагала получение дохода «за счет женщин».

«Мы взяли улицу Толмачева [место сбора проституток в конце 1980-х гг. – Прим. авт.]. Тамбовские особо ничего, кроме сбора дани, там не делали. Мы поставили бригаду и сказали девушкам, чтобы они запоминали имена и адреса, если с ними плохо обойдутся или не заплатят. Когда они жаловались, мы предпринимали действия, и они чувствовали себя в безопасности, а остальные знали, что мы это так просто не оставим. И к нам много обращались, хотели работать с нами. Мы наработали определенную репутацию. После этого мы на какое-то время влезли в долговую тему, потом занялись оптовыми складами. Затем мы

решили, что нам нужно заняться производством. Купили хозяйство под Псковом. Какие-то кавказцы заявили, что это их земля. Мы спросили: «Что значит “ваша земля”? Ваша земля – это горы, вот туда и валите». Возникла напряженная ситуация, но в конце концов мы их выгнали. Сделали ферму и стали поставлять мясо предприятиям в обмен на их продукцию, на те товары, которые, мы думали, сможем продать за наличные. Так нарабатывали связи. Затем пригласили партнеров из Москвы, они добавили денег, и мы открыли мясоперерабатывающий завод».

От другого члена этой группировки я узнал о передаче управления, практикуемой в бандитских кругах. Когда авторитета тамбовской группировки по кличке «Анжей» отправили за решетку, он предложил Валерию за «полдоли» управлять делом, которое он контролировал до ареста – мотель «Ольгино» на трассе Петербург-Хельсинки. Валерий согласился. «Видел бы ты, что творилось у тамбовцев», – комментирует Геннадий:

«Проститутки, наркотики, карманники, полный бардак. Наркоторговцы были выгнаны сразу. Затем Валерий принялся за подсчеты необходимого количества проституток, чтобы удовлетворить спрос. Не знаю, как он это сделал, но в конечном итоге у него получилась некая квота. Всех остальных выгнали. Затем он принялся за рестораны и бары. Один раз смотрим, появляются карманники. И говорим им: “Нет, ребята, вы здесь работать не будете”, – и выпроваживаем их. На следующий день приезжает вор в законе: «С какой стати вы не даете им воровать?» А Валерий говорит: они, мол, воруют не у туристов. Они воруют у меня и у Анжея, который сейчас на зоне. Потому что если у чухонских туристов украдут кошелек, они не выложат денег за выпивку и проституток. Я позволю им воровать мои деньги?» [9].

В 1992 г. верхушка ОПГ, включая Валерию, была арестована и получила обвинение в вымогательстве. Вот что, вкратце, привело к аресту. Группировка охраняла профессионального мошенника, некоего Льва Левина. Когда Валерий поехал в Москву, местные бандиты попросили его помочь им найти человека, который незаконно присвоил 65 млн. руб. Электробанка и, по подозрениям, скрывался в Петербурге. Оказалось, что этим человеком был Левин, который кинул и московский банк, и своих партнеров. Валерий начал оказывать на Левина давление, чтобы тот вернул деньги, однако в конечном итоге Левин обратился в РУБОП. Имелся еще один эпизод вымогательства, а также потерпевший, автомеханик «Поршень», который обслуживал автомобили ОПГ, взял деньги в долг, не смог отдать и скрылся. Позже члены группировки его поймали, пристегнули наручниками к трубе в туалете и оставили подумать о том, как вернуть долг. Однако ему удалось открыть наручники и сбежать. Единственным выходом для него было сдать в РУБОП.

Валерия осудили на восемь лет лишения свободы; его сподвижники получили меньшие сроки. Через шесть лет, в конце 1997 г., его выпустили. Этот арест привел к некоторому отставанию ОПГ, особенно учитывая тот факт, что в середине 1990-х гг. силовые предприниматели активно проводили раздел потенциальных сфер влияния. Группировке, тем не менее, удалось сохранить свои основные предприятия при помощи тех ее членов, которые остались на свободе. Существует неофициальное правило, которое запрещает бандитам захватывать экономические предприятия других бандитов, отбывающих тюремный срок. Несмотря на это, силовые предприниматели делают все возможное, чтобы избежать ареста и заключения, так как это приносит серьезный материальный ущерб, препятствуя заключению предполагаемых договоров и разрывая уже существующие. В случае Валерия, однако, следует также помнить, что годы, которые он провел за решеткой, были самыми жестокими в современной российской истории и стоили многим, подобным ему, жизни.

Директор рынка

В какой-то момент разговора в помещение вошел человек, который поздоровался с Валерием и передал ему какие-то бумаги. Валерий представил его как «Гургена». Это событие изменило ход беседы. «Гурген – мой коммерсант. Я работаю с ним с 1991 года, он профессионал». Для коммерчески настроенного авторитета стало обычным иметь ряд доверенных бизнесменов. К ним относятся не просто как к источникам дани, но как к настоящим деловым партнерам. Они управляют инвестициями ОПГ, в то время как авторитет обеспечивает их сохранность, выполнение существующих договоров и ищет новые сферы вложения. Каждый владеет половиной акций общего бизнеса и занимает некоторую формальную должность. Так, Гурген оказался исполнительным директором холдинговой компании, владеющей и управляющей тремя крупными городскими рынками (Торжковским, Полюстровским и Южным), в то время как Валерий официально занимал пост заместителя директора.

В истории Валерия, так же, как и в офисе, где она была рассказана, много свидетельств рационализации деятельности ОПГ. Валерий подчеркивает важность специалистов и формальных отношений. Он оборачивается, показывает на таблицы и графики, висящие на стене рядом с плакатом «Медведя», и начинает объяснять.

«Сейчас уже время профессионалов. У нас все по отношениям, а надо так, как нужно. А сейчас все еще близкие люди. [Здесь имеется в виду, что надо отказываться от дружеских отношений и знакомств как основы организационной структуры и переходить к должностным отношениям. – Прим. авт.] Вот теперь у нас графики, все должности и работы расписаны, можно смотреть, кто что должен делать. В мае 1998 у нас было более половины акций, теперь уже 100%. Начали с пакета 25%, потом скупали у трудового коллектива. Что касается южного рынка, то там мы выиграли тендер, честно, наш проект был признан городскими властями лучшим. Деньги – инструмент для реализации мыслей. Недавно мы заинтересовались одним заводом. Вложили деньги, и он заработал».

Затем я поинтересовался у Валерия, изменились ли деловые взаимоотношения в последние годы и каким образом. *«Меньше обмана. Вообще я считаю, что обманывать нельзя. Когда происходит сделка, мы, силовые партнеры, встречаемся и договариваемся. А мне все равно, кто у них партнер, например, у них – казаки. Мы устанавливаем, кто такие. Вот у них там, скажем, окажется такой-то, боксер, я его знаю, тренировались когда-то вместе. Я позвоню, спрошу, как и что, он даст гарантии, а я ему верю. Но это неформальный путь. Можно пойти по юридическому пути. Вот у нас работает юрист, бывший зам. прокурора города. Сидел за получение взяток от чеченцев, мы его вытаскивали, теперь он работает у нас. Тогда составляется контракт со всеми формальностями, и если что, будем действовать через суд. Это раньше были кидки и ответные комбинации. Мне неинтересно стать богаче на энную сумму, если это связано с риском. Потом надо будет жить на матрацах. Вот Эльдар мальшевский, кинул там кого-то и живет на матрацах».* В этот момент Валерий предложил провести экскурсию по рынку. Это также означало, что интервью закончено, и мы покинули офис.

Отношение, которое Валерий демонстрировал на протяжении всего интервью, может быть определено расхожим словом «хозяин», которое одновременно означает «владелец» и «руководитель». Это слово ассоциируется с некими продуктивными результатами управления, ответственности и защиты и относится к руководству экономической собственностью, хозяйством. Обозначая главу зажиточного крестьянского хозяйства, оно, тем не менее, широко используется при описании успешных областных губернаторов и городских мэров (московский мэр Юрий Лужков считается образцовым хозяином), директоров предприятий и местных олигархов. Несмотря на свой традиционный оттенок, данное понятие вполне применимо к

современным формам владения и управления, поскольку его традиционный характер не относится ни к конкретным областям, ни к технологиям управления, но указывает исключительно на полный суверенитет (и авторитаризм) руководителя и экономические результаты руководства. Хозяин – это сильная личность, которая обеспечивает порядок и содействует экономическому росту в данном регионе. В ходе интервью Валерий уважительно отзывался о красноярском алюминиевом «бароне» и неформальном областном правителе Анатолии Быкове. Бывший тренер по боксу, Быков (прозвища «Толя-бык» или «Челентано») сделал стремительную карьеру, превратившись из главаря местной бригады рэкетиров в директора холдинговой компании ТАНАКО, которая в то время владела областным алюминиевым и энергетическим комплексом. Быкова часто называли хозяином края (в настоящее время он находится под арестом после конфликта с красноярским губернатором Александром Лебедем). «После выхода из тюрьмы я какое-то время прожил в Красноярске», – рассказывает Валерий. – «Быкова там очень уважают как настоящего хозяина. В области нет группировок, потому что Быков их разогнал. Ему удалось подчинить своей воле миллионный город и навести там порядок».

В контексте быстрых общественных изменений идея хозяина стала исключительно прагматичной – любые методы овладения собственностью хороши, если это впоследствии приносит порядок, стабильность и экономический рост. Другими словами, то, как человек управляет собственностью, важнее, чем то, как он ее приобрел. Подобное отношение, характерное для периода раннего капитализма, неизбежно подводит российское руководство к неприятному выбору между рационально-экономическим и правовым подходами к появившейся новой породе местных хозяев экономических активов. Следует ли интегрировать их в новые структуры управления экономикой на различных уровнях? Следует ли признать их уже существующее экономическое положение де юре или нужно провести их чистку в соответствии с буквой закона? При отсутствии четкой позиции центральных властей по этому крайне важному вопросу второго этапа российских реформ проблема находит свое разрешение на местном уровне.

Эволюция неформальных силовых структур

Мы назвали «силовой структурой» любое сообщество, которое распоряжается организованной силой и управляет этим ресурсом таким образом, чтобы превратить его в источник постоянного дохода, прежде всего путем установления контроля над местной экономикой. Насилие и принуждение – мощные инструменты, используемые в борьбе между силовыми структурами, однако их недостаточно для длительного выживания. Необходимость гарантированного дохода привела некоторые ОПГ к принятию новой стратегии с целью увеличения своего участия в экономике. Их лидеры ощущали, что экономические вложения и участие в местной политике могут сделать их менее уязвимыми в случае, если государственная политика по борьбе с преступностью будет проводиться более активно. Это, в свою очередь, заставило лидеров сделать два существенных долгосрочных изменения: ввести более эффективное распределение прав собственности на предприятиях, которые они контролировали, и изменить свой статус в глазах закона и общественного мнения. Криминальная репутация, которая играла важнейшую роль на начальных этапах становления частного предпринимательства, оказалась отрицательным активом в контексте новых задач. История каждой ОПГ имеет, естественно, свою местную специфику. Однако можно выделить ряд общих этапов, через которые прошли ОПГ, условно обозначенные здесь как экономически успешные: 1) формирование рэкетирской бригады; 2) наращивание силового ресурса и создание мощной силовой структуры; 3) война «на выживание» и консолидация; 4) капитализация дохода от силового предпринимательства и

заключение неформального пакта с местными властями; 5) создание бизнес-групп; 6) создание политической организации («надстройки»). Далее эта тенденция будет проиллюстрирована на примере эволюции двух силовых структур, *тамбовской* и *уралмашевской*.

Тамбовские

Владимир Кумарин, будущий лидер *тамбовской* группировки, приехал в Ленинград в конце 1970-х гг. и поступил в Институт точной механики и оптики. Он не был профессиональным спортсменом, хотя занимался различными видами спорта и в опубликованной А. Константиновым автобиографии особо подчеркивал свою физическую силу¹⁰. Вскоре Кумарин бросил учебу и пошел работать вышибалой в кафе-бар «Роза ветров». «*Мы обеспечивали безопасность в кафе, улаживали конфликты – в общем, были вышибалами. Там появлялось много интересных людей, и мы, конечно, с ними общались. Тогда мы познакомились и с Новоселовым, нынешним заместителем председателя законодательного собрания Петербурга*».¹¹ Тогда, в середине 1980-х гг., немногочисленные бары были центрами притяжения людей с теневыми доходами, картежников и другой публики, тяготеющей к конфликтам. «*Почти все мои знакомые и друзья прошли через школу баров: и Малышев, и Артур, и “Крупа”, и Паша Кудряшев, и Челюскин. Мы все варились в одном котле*»¹².

История *тамбовской* группировки (*тамбовских* или *тамбовцев*) берет свое начало в 1988 г., когда в Ленинграде встретились два уроженца Тамбова – Кумарин и выпускник Ленинградского института физкультуры им. Лесгафта по кафедре бокса Валерий Ледовских. Первоначально они собрали бригаду, охранявшую наперсточников. Далее эта бригада пополнялась уже не строго по земляческому, а скорее по спортивному принципу (многие участники пришли из силовых видов спорта). Само название группировки уже не отражало ее географическое происхождение. Как и названия других подобных группировок, оно, в первую очередь, способствовало внутренней дифференциации разраставшейся рэкетирской среды – в то же время появились *малышевские*, *пермские*, *казанские*, *мурманские* и т.д. *Тамбовские* получили широкую известность благодаря серии телевизионных репортажей журналиста Александра Невзорова. По словам Кумарина, «*...Невзоров начал выпускать репортаж за репортажем об ужасных “тамбовцах” – для нас это как реклама была. Так все к нам и полезли сами. Хотя было и такое, что людей искусственно заманивали, не буду отрицать*»¹³. В начале 1990-х гг. группировка начала стремительно расти, пополняя свои ряды бывшими спортсменами и присоединяя небольшие уже сформировавшиеся бригады. Кроме упомянутых «основателей», в верхний эшелон *тамбовских* входили бывший тренер по боксу, впоследствии депутат Госдумы по списку ЛДПР Михаил Глущенко («Хохол»); лидеры *великолукской* бригады братья Гавриленковы; будущий директор частного охранного предприятия «Скорпион» Александр Ефимов (осужден в 1999 г.); бизнесмен Олег Шустер, некоторое время владевший местным 11-м телеканалом; а также набравшие силу *авторитеты* Вася «Брянский», Степа «Ульяновский» и Боб «Кемеровский». Каждому из них подчинялось несколько бригад. По различным оценкам, численность ОПГ в 1990 г. достигала от 300 до 500 человек. На этом этапе *тамбовские* занимались стандартным силовым предпринимательством, навязывая охранные услуги и контролируя экономическую

¹⁰ Константинов А. Бандитский Петербург '98. Санкт-Петербург: Олма-пресс, 1999. С. 353.

¹¹ Там же. С. 354.

¹² Там же. С. 355.

¹³ Там же. С. 359.

деятельность компаний и кооперативов, как в легальной, так и в теневой сферах, от импорта оргтехники и экспорта леса, до игорного бизнеса и проституции.

В 1990 г. в результате разработки *тамбовских* правоохрнительными органами 72 участника группировки, включая Кумарина и Ледовских, оказались за решеткой. Кумарин был приговорен к четырем годам лишения свободы. Эта операция серьезно ослабила группировку, однако не нанесла большого ущерба преступному миру города. Она, скорее, изменила соотношение сил в пользу *мальшевской* и других конкурирующих группировок. В 1991–1992 гг. Александр Малышев превратился в главного «стационарного» бандита, имевшего офис в международной гостинице «Пулковская». Он сумел объединить под своим руководством множество разрозненных рэкетирских бригад, в том числе и некоторых бывших членов *тамбовской* группировки. В 1992 г. созданное тогда Северо-западное управление по борьбе с организованной преступностью (РУБОП) начало борьбу с *мальшевскими* и арестовало лидера и его ближайших помощников. Согласно Константинову, вакуум в руководстве, созданный после ареста «императора», привел к волне убийств и столкновений 1992–1993 гг. По некоторым подсчетам, за эти годы было убито 35 бандитов высшего и среднего звена¹⁴. Многие небольшие группировки позже откололись от *мальшевских* и продолжили самостоятельную деятельность. Поскольку действия правоохрнительных органов не могли повлиять на условия, вызвавшие к жизни организованную преступность (и особенно на ее экономическую базу), их усилия вызывали лишь внутреннюю реконфигурацию преступной среды, не затрагивая ее способность к воспроизводству. Как только *мальшевским* был нанесен удар, другая ОПГ поспешила этим воспользоваться и изменить расстановку сил. Постоянно пополняемая молодыми бойцами из города на Волге, *казанская* преступная группировка вскоре заявила о себе в Петербурге.

Феномен молодежных группировок в Казани все еще ждет своего объяснения. В начале 1980-х гг., когда уровень общественной безопасности в Советском Союзе был еще высок, а уровень преступности низок, Казань и еще один близлежащий татарский город Набережные Челны уже были поделены между молодежными группировками. Каждая группировка называлась по имени определенного городского района. Изначально они занимались грабежами, мелким вымогательством, хулиганили и устраивали драки. Для большинства активное участие в действиях группировки редко продолжалось после двадцати лет, однако эффективный механизм набора новых одиннадцати-двенадцатилетних мальчишек гарантировал постоянное пополнение преступной среды. Еще одной отличительной чертой казанских молодежных группировок было отсутствие среди них спортсменов и их открытое презрение к культу мускулов. Вместо этого они широко использовали ножи, стилеты, металлические прутья, дубинки и другое традиционное оружие. Соответственно, многие употребляли наркотики и тяготели к традиционным видам преступности [14]. С ростом частного предпринимательства группировки занялись рэкетом, однако масштаб частного бизнеса в Казани не соответствовал объему предложения «охранных услуг». Поэтому после того, как первые представители *казанских* устроились в Петербурге, группировки начали на короткие сроки посылать свои бригады в северо-западный регион. Несколько *авторитетов* руководили десятками сравнительно независимых бригад, каждая из которых добывала деньги для своей «материнской» группировки в Казани. В случае конфликта они, тем не менее, выступали как объединенная сила. После нескольких месяцев пребывания в городе на Неве те, кто выжил, возвращались в свой родной город на Волге и заменялись свежим контингентом.

¹⁴ Константинов А. Бандитский Петербург? 98. С. 144.

Подобная тактика позволила *казанским* быстро усилить свое влияние в Петербурге в 1993 – 1994 гг., потеснив местные группировки. Однако их тактическая сила обернулась стратегическим поражением. В течение долгого времени их склонность к жестоким криминальным методам, активное участие в наркоторговле и система ротации препятствовали внедрению в местную политико-экономическую систему. Цитируя неназванных представителей *тамбовских*, Константинов утверждает, что *казанские* проявляли чрезвычайную жестокость и зверство по отношению к бизнесменам, с которых они брали деньги за свои охранные услуги: «Совершенно отмороженные, своих же дербанят, развиваться не дают»¹⁵. Подобное отношение было следствием системы ротации, которая создавала стимулы для максимизации краткосрочных заработков, а не установления долгосрочных взаимовыгодных отношений с бизнесом. *Казанских* мало интересовали долгосрочные вложения в Петербурге. После того, как в апреле 1995 г. *казанскими* бандитами был застрелен сотрудник РУБОПа и еще один был ранен, правоохранительные органы начали беспрецедентную карательную операцию, нацеленную против руководящей верхушки этой группировки и их коммерческих проектов¹⁶. Из интервью, взятого у сотрудника РУБОПа: «Казанские после 1995 года, после того, как они застрелили сотрудников РУБОПа на Суворовском, много потеряли. РУБОП арестовал почти всех бандитов, стали давить *казанских* и других заодно, а другим бандитам сказали, что все это из-за *казанского* беспредела, и они тоже *казанским* предьяву сделали. К тому времени и Ноиль был убит, лидер и организатор *казанских*. Они беспредельщики, и у них не было единого центра. Группы наезжали из Казани и брали сколько могли, а коммерсанты от них уходили, обставились против них другими крышами, чтобы к ним не попадать» [6]. Другие эксперты также подтвердили, что *казанские* напрямую были связаны с мошенничеством, грабежами, наркоторговлей, что в конечном итоге и сделало их более уязвимыми при проведении кампаний по борьбе с преступностью [11, 14]. Не исключено, что к борьбе с *казанскими* также приложили руку и другие ОПГ города.

Тем временем, к началу 1994 г. все основные лидеры *тамбовских* вновь оказались на свободе. Теперь основная угроза, с которой столкнулась группировка, исходила не от правоохранительных органов, а от внутреннего конфликта, начавшегося в 1993 г. и являвшегося типичным для этой среды. Одна фракция ОПГ, *великолукская* бригада, руководимая братьями Гавриленковыми, конфисковала у бизнесмена, работавшего под «крышей» Кумарина, большую партию вина (более 1 млн. долл.), закупленного накануне Игр доброй воли. Не желая возвращать вино или деньги, *великолукские* решили устранить лидера другой фракции. В июне 1994 г. на Кумарина было совершено покушение: наемный убийца выпустил по его автомашине 28 пуль, убив телохранителя и тяжело ранив Кумарина, который из-за этого потерял руку. В результате «внутреннего» расследования и последовавшей за этим войны все авторитеты *великолукской* бригады были постепенно устранены¹⁷.

В результате конфликта Кумарину удалось консолидировать руководство ОПГ. В 1995 г. началась ее активная переориентация на инвестиции в легальную экономику. Обычно на этом

¹⁵ Константинов А. Бандитский Петербург' 98. С. 216.

¹⁶ Химич В. Расстрел машины РУБОПа. Сорвавшаяся разработка // Оперативное прикрытие, 1997, №1. С. 23–25.

¹⁷ Об этом эпизоде Мариной Козловой был снят документальный фильм «Бандитский мартиролог» [Серия «Вне закона». Санкт-Петербург: Дубль видео, 1998]. См. также: Константинов А. Бандитский Петербург' 98. С. 342. В течение 1994–1995 гг. были убиты Н. Гавриленков («Степаньч»), «Анжей», Косов, Архипов, Рунов и Гаврисенков. В. Гавриленков был ранен во время покушения на него в отеле «Невский палас».

этапе структура ОПГ начинает меняться. В «классическом» варианте ОПГ предоставляли охрану и контролировали сделки предприятий, получая 20-30% прибыли, а руководство этих предприятий («барыги», «лохи») рассматривались лишь как источник дани. Во многих случаях ОПГ могли произвольно конфисковывать их активы, поскольку рассматривали коммерсантов как свою собственность и подчиненную группу. Но по мере капитализации охранной дани в ОПГ стали появляться особые, «доверенные» коммерсанты, являвшиеся полноправными участниками и управлявшие инвестиционной деятельностью группировки. Вместе с ее ведущими авторитетами они являлись совладельцами крупных холдингов и занимали директорские должности (сами авторитеты часто оформлялись как заместители по вопросам безопасности). Многие коммерческие проекты *тамбовских*, например, реализовывались через братьев Вячеслава и Сергея Шевченко, депутатов Госдумы (ЛДПР) и Законодательного собрания Петербурга соответственно. Оба являлись владельцами сети магазинов, ночных клубов, УКВ-радиостанции и издательской сети. Местная политическая протекция также обеспечивалась вице-спикером Законодательного собрания Новоселовым. Силовой потенциал *тамбовских* был легализован через создание частных охранных предприятий «Дельта-2», «Конкорд», «Кондор», «Касатка» [6].

Стратегический интерес *тамбовских* вскоре переместился в сферу торговли энергоресурсами. В начале 1990-х гг. основным поставщиком топлива в северо-западный регион была сибирская кампания «Сургутнефтегаз». Ей принадлежали большинство нефтебаз, бензоколонок и других объектов топливно-энергетической инфраструктуры. Городские и областные власти находились в зависимости от ценовой политики сибирской монополии и объема поставок. Необходимость реорганизовать топливно-энергетический рынок стала особенно насущной после топливных кризисов 1994 г. Для изменения ситуации необходимо было ввести других игроков и создать конкуренцию на рынке нефтепродуктов. Но было и параллельное решение, которое позволяло тому, кто его осуществит, с одной стороны, помочь властям приобрести больший контроль за рынком, а с другой стороны, воспользоваться ситуацией в свою пользу. Суть этого решения, которое и начало осуществлять руководство *тамбовской* ОПГ, состояло в том, чтобы отрезать местную топливно-энергетическую инфраструктуру от своей материнской компании, т.е. взять под контроль дочерние предприятия «Сургутнефтегаза» в Петербурге и Ленинградской области и связать их с альтернативными поставщиками нефтепродуктов. Используя тактику выгодных предложений и предложений, «от которых нельзя отказаться», а также различные схемы и манипуляции с правами собственности, т.е. весь арсенал наработанных методов, *тамбовская* ОПГ осуществила этот план в течение трех лет. В то же время, следуя примеру московских властей, петербургское руководство приняло решение создать компанию, призванную защищать интересы региональных потребителей. В сентябре 1994 г. городская администрация совместно с рядом ведущих бизнесменов создали Петербургскую топливную компанию (ПТК). К началу 1998 г. все бывшие дочерние предприятия «Сургутнефтегаза», а также новые компоненты топливно-энергетической инфраструктуры, созданные *тамбовскими*, официально вошли в холдинг ПТК¹⁸. Взяв фамилию матери, Кумарин (ныне Барсуков) стал вице-президентом компании, а ее президентом стал вице-губернатор Юрий Антонов.

Для *тамбовских* ПТК оказалась чем-то вроде «троянского коня». Чем сильнее ОПГ вовлекалась в приобретение в собственность предприятий и фирм и в управление ими, тем более она была вынуждена подчиняться законам и правилам, отличавшимся от тех, которые были приняты в преступной среде. Многие пишут о влиянии преступной среды на стиль бизнеса в России, но мало кто обращал внимание на влияние бизнес-стиля на преступную среду. *Тамбовская* ОПГ

¹⁸ См.: *Оперативное прикрытие*. 1998. № 1. С. 28-33; *Общая газета*. № 22. 1998. 20–26 августа. С. 4.

стала в гораздо большей степени зависеть от профессиональных менеджеров, финансистов и бухгалтеров. Экономические интересы ОПГ, воздействующие на нее императивы рыночной экономики и стремление ее верхушки к подражанию бизнес-элите (иногда чисто функциональное) постепенно превратили ее криминальную репутацию – мощный фактор экономии издержек в охранном бизнесе – в отрицательный актив. Теперь ПТК стремится формально оставаться в рамках закона и в результате срачивания с региональными властями вынуждена все более полагаться на околосударственные структуры в обеспечении прав собственности и безопасности. «ПТК имеет четкую инфраструктуру и абсолютно прозрачна для города как налогоплательщик», утверждал в конце 1999 г. ее президент и вице-губернатор города Антонов¹⁹. Главным консультантом по безопасности ПТК являлся один бывший начальник ГУВД Сергей Буханевич [6]. Стремясь в автобиографическом интервью переопределить себя как бизнесмена, Владимир Барсуков говорил о том, что он открыл новые задачи и изменил свое понимание жизни. *«В июне 1998 года я стал вице-президентом крупнейшего холдинга – “Петербургской топливной кампании”. У нас очень много задач, нужно решать много проблем: не сверстан еще бюджет, мы делаем единую бухгалтерию, единое холдинговое управление. То есть в моей жизни сейчас произошли большие изменения...»*²⁰

Но к концу 1999 г. ситуация стала ухудшаться, и бизнес-группа начала терять ключевых людей. В октябре в своем служебном автомобиле был взорван депутат Виктор Новоселов, в начале 2000 г. был арестован бывший депутат Сергей Шевченко, а его брат объявлен в розыск. Вскоре был убит и ближайший помощник Барсукова бывший тренер по борьбе из Военного института физкультуры Георгий Поздняков²¹. Лозунг «Петербург – криминальная столица России», активно «раскручивавшийся» накануне губернаторских выборов противниками действующего губернатора, лишь добавил проблем бизнес-группе ПТК-тамбовские. Но на этот раз на вызов, брошенный тамбовским, был дан не совсем обычный ответ, что можно рассматривать как готовность учитывать новые правила игры. В газете «Смена» Барсуков опубликовал статью под названием «Тамбовцы, как и петербуржцы, – это всего лишь жители российских городов». В названии отразилось стремление «отмыть» слово тамбовские или тамбовцы от привычной ассоциации с преступным миром и переопределить себя в качестве граждан, работающих на общее благо. В самой статье выражается протест против термина «криминальная столица» и рассказывается о том, какую пользу городу приносит ПТК. Барсуков, в частности, утверждает, что 90% общественного транспорта заправляется ПТК и что город владеет 14,5% акций холдинга, в котором занято 2,5 тыс. человек²². Несмотря на эти усилия, ему впоследствии все же пришлось покинуть должность вице-президента ПТК. Этот шаг, тем не менее, едва ли следует считать потерей контроля. Его можно рассматривать и как реализацию принципа разделения владения и управления. По словам основателя ОПГ, «мы же занимаемся не только бензином, но и недвижимостью, торговлей продуктами. И действительно, думаю, что все у нас только-только начинается».²³

¹⁹ Личности Петербурга. 2000. № 1. С. 8.

²⁰ Константинов А. Бандитский Петербург'98. С. 390.

²¹ Смена. 2000. 27 апреля. С. 3.

²² Смена, 2000. 20 апреля. С. 4.

²³ Константинов А. Бандитский Петербург'98. С. 388.

Уралмашевские

Уралмашевская ОПГ стала называться так по месту своего образования – район, прилегающий к Уральскому машиностроительному заводу, известному как «Уралмаш». Ее основателями были местные спортсмены (С. Воробьев, А. Хабаров, С. Терентьев, С. Курдюмов и др.), а также братья Григорий и Константин Цыгановы, имевшие опыт деятельности в «теневой» экономике советского периода. Как и множество других подобных образований по всей стране, *уралмашевские* установили контроль над местным рынком и кооперативным сектором, а также наладили подпольное производство и продажу алкоголя. Когда в конце 1991 г. завод «Уралмаш» столкнулся с серьезным дефицитом наличности и не мог выплачивать зарплату, воспитанники заводского спортклуба предложили свою помощь, а взамен получили право пользования несколькими помещениями, включая Дворец культуры, который вскоре стал главным офисом фирмы «Интерспорт» и штабом ОПГ. Как и сотни других ОПГ, *уралмашевские* получали 20–30% прибыли хозяйственных субъектов, которым они обеспечивали безопасность и контроль за соблюдением контрактов. Но в отличие от других, они начали активно вкладывать деньги в охраняемые предприятия. Переход к капитализации охранной дани впоследствии предоставил ОПГ важные конкурентные преимущества.

Начало 1990-х гг. было периодом бурного роста ОПГ и расширения их коммерческой деятельности во всех крупных городах. Это быстро привело к острым конфликтам с неизбежным применением силы. В 1992–93 гг. в Екатеринбурге шла интенсивная война, в которой *уралмашевским* сначала противостояла группировка традиционной уголовной направленности, *синие*, а затем ОПГ *центральная* (или *центровые*), сформировавшаяся из спортсменов и городской молодежи вокруг центрального рынка. Едва ли необходимо пересказывать все драматические эпизоды этой гангстерской войны, тем более, что они уже неоднократно описывались в прессе²⁴. В итоге *синие* проиграли и остались, в основном, в криминальных видах бизнеса. Противостояние *уралмашевской* и *центральной* ОПГ закончилось смертью Константина Цыганова и лидера *центральной* Олега Вагина, а также около двух десятков «авторитетов» и коммерсантов с обеих сторон. Но в целом, конфликт закончился в пользу *уралмашевских*. В результате *центровые*, новым лидером которых стал тренер по каратэ Владимир Клементьев, остались в гостиничном, игорном бизнесе и торговле. *Уралмашевская* ОПГ начала активно продвигаться в область обработки меди, энергетический сектор и сферу коммуникаций. Группировка также проводила благотворительные акции, субсидируя городской транспорт и спортивные школы.

Весной 1993 г. правоохранительные органы арестовали Константина Цыганова, предъявив ему обвинение в вымогательстве. На пресс-конференции глава регионального ГУВД заявил, что арестован лидер организованной преступности. *Уралмашевские* были публично названы организованным преступным сообществом (ОПС). В ответ на это Андрей Панпурин, один из ведущих бизнесменов города, президент «Евро-азиатской компании» и директор Уральского брокерского дома, также созвал пресс-конференцию, на которой предложил другое видение ситуации, утверждая, что ««Уралмаш» – это финансовая группа, а не ОПГ» и что она переориентировалась на «социально значимую деятельность». Без какой-либо иронии предприниматель объяснил природу ее экономического успеха: «Стиль работы “Уралмаш”, в отличие от других, самый цивилизованный и демократичный: никто не душил бизнесменов, многие проблемы нивелировались, уходила боязнь идти на контакты с партнерами. Константин Цыганов является фигурой стабилизирующего фактора для сотрудничающих с ним

²⁴ См. обзор в кн: *Житенев В.Б.* (ред.) *Мафия в Екатеринбурге: общественное мнение и пресса об организованной преступности.* Екатеринбург: Новая гильдия, 1993.

предприятий. Он поддерживал баланс сил, который с его арестом может быть нарушен»²⁵. Через некоторое время Цыганов был выпущен на свободу.

На упомянутой пресс-конференции Панпурин пытался объяснить экономическую политику ОПГ, состоявшую в создании условий для инвестиций и расширения бизнеса. Значительный силовой ресурс ОПГ позволял обеспечивать безопасность бизнеса и контроль за исполнением обязательств для хозяйственных субъектов, принадлежащих ОПГ или ее партнерам – набор услуг, спрос на которые был предельно высок в условиях, когда государство было не в состоянии их предоставить. Если рассматривать лишь экономический аспект деятельности ОПГ, можно предположить, что *уралмашевские* одними из первых нашли продуктивный способ использования силового ресурса, сосредоточившись на защите инвестиций и предоставлении гарантий охраны прав собственности бизнесменам, участвовавшим в совместных инвестиционных проектах. Согласно данным правоохранительных органов члены *уралмашевской* ОПГ учредили около 200 компаний и 12 банков и выступали долевыми участниками еще в 90 компаниях. Основные инвестиции группы были направлены в холдинг предприятий по переработке меди «Европа», нефтеперерабатывающий комплекс «Уралнефтепродукт», компании мобильной и пейджинговой связи «Уралвестком» и «Континентал-Линк», торговлю автомобилями и производство пива²⁶. В то же время, было отмечено снижение числа уголовных преступлений, совершенных участниками ОПГ²⁷.

К середине 1990-х гг. ОПГ *уралмашевская* превратилась в региональную бизнес-группу с полуофициальным названием «Уралмаш», которая состояла из предприятий и фирм, объединенных отношениями собственности, и неформальной «надстройки» с собственным силовым ресурсом, используемым для обеспечения безопасности и охраны прав собственности. Бандиты превращались в капиталистов, но полулегальный статус уже не соответствовал масштабам их деятельности. Лидеры бизнес-группы «Уралмаш» начали устанавливать отношения с властями, а последние уже не могли игнорировать новую силу, появившуюся в регионе. Первым знаком установления пакта стала активная поддержка, оказанная оппозиционному Москве Эдуарду Росселю на губернаторских выборах в 1995 г. Позже Россель заявил в одном из своих интервью, что по его сведениям, у *уралмашевских* больше нет никаких проблем с законом. Наибольшее значение, по его мнению, имеет реальный вклад группировки в региональную экономику: «Я дал им приказ инвестировать в строительную индустрию региона»²⁸. Лидеры «Уралмаш» вошли в движение «Преображение Урала», которое активно занималось обеспечением общественной поддержки губернатору. В 1996 г., накануне президентских выборов, А. Хабаров организовал «Движение рабочих в поддержку Бориса Ельцина», за что получил благодарственное письмо от переизбранного президента и часы с дарственной надписью от губернатора. «Я действительно горжусь ими», – признался Хабаров. – «Мне не просто их подарили. Меня отметили. Меня признали за человека, да? Это стоит того, чтобы помнить об этом»²⁹.

²⁵ *Вечерний Екатеринбург*. 1993. 29 мая. С. 1.

²⁶ Справка в отношении ОПС, действующих в Свердловской области // Аналитическая записка Свердловского УФСБ. 1998. С. 2.

²⁷ Обзор структуры организованных преступных формирований Свердловской области // Отчет Свердловского РУБОП. 1998. С. 8.

²⁸ *Независимая газета*. 1999. 11 июня. С. 4.

²⁹ *Мостовицков С.* Конец бандитизма в России // Эксперт. Июнь 1999. № 26. С. 55.

Летом 1999 г. движение «Преображение Урала» снова оказывало поддержку Росселю на губернаторских выборах. Незадолго до этого, 6 мая того же года региональное отделение Министерства юстиции зарегистрировало Общественно-политический союз (ОПС) «Уралмаш». В него вошли все оставшиеся в живых основатели группировки *уралмашевская* и еще десяток «белых воротничков, никогда не державших в руках что-либо тяжелее калькулятора» [6]. Аббревиатура ОПС (организованное преступное сообщество), ранее употреблявшаяся правоохранными органами, была таким образом переопределена его участниками и формально утверждена государственным органом в новой расшифровке. Символическая значимость этого события очевидна. Практически регистрация ОПС «Уралмаш» дала возможность ее членам формально участвовать в выборах и региональных политических процессах, т.е. по сути легализовала политическую «надстройку», реализующую интересы определенной группы собственников.

На официальном интернет-сайте Союза помещена краткая летопись событий, представляющая историю ОПС в благоприятном свете. На раннем хаотичном этапе реформ, говорится в ней, группа спортсменов решила стать бизнесменами. Им удалось устоять под давлением «преступных элементов» и защитить свой бизнес и бизнес своих партнеров в то время, когда государство было неспособно предоставить им защиту и арбитраж. На попытки ряда нечистоплотных сотрудников милиции сфабриковать против них уголовное дело «Уралмаш» ответил инвестициями в местную экономику, наполнением рынка товарами и услугами и решением проблемы безработицы среди молодежи. Помимо усилий, предпринятых для спасения региональной промышленности и ее защиты от «негативного внешнего вмешательства», группа оказывала поддержку спортивной и культурной жизни региона и взяла под охрану свой родной район Уралмаш (официальное название Орджоникидзеvский) «с целью защитить граждан от хулиганов»³⁰. Стремясь укрепить общественную поддержку, члены ОПС «Уралмаш» организовали жесткую кампанию по борьбе с наркотиками под названием «Город без наркотиков», с целью очистить город от наркоторговцев и заставить наркоманов пройти программу лечения³¹.

И все же, согласно социологическому опросу, проведенному в Екатеринбурге осенью 1999 г., общественное мнение не так податливо, как хотелось бы руководителям ОПС «Уралмаш». Значительная часть опрошенного населения (75,9%) полагает, что данная группа представляет собой «криминальную структуру» и «союз бандитов, стремящихся к власти»; 60,2% также согласились с формулировкой, согласно которой ОПС «Уралмаш» является «группой бизнесменов, пытающихся приобрести популярность для достижения личной коммерческой выгоды»; 27,6% считают их «группой бизнесменов, пытающихся улучшить ситуацию в городе»; и 38,8% согласились с мнением, что это «самая влиятельная экономическая и политическая сила в городе». На выборах в региональное законодательное собрание в марте 2000 г. С. Воробьев, один из основателей группировки, соперничал за депутатский мандат с бывшим главой районной администрации Черкасовым. Несмотря на то, что последний одержал победу с минимальным отрывом, самым значимым событием на этих выборах стал тот факт, что электорат оказался четко разделен по возрастному показателю: более молодые избиратели голосовали за кандидата от ОПС «Уралмаш», в то время как старшая возрастная группа отдала свои голоса Черкасову, представлявшему старую администрацию³².

³⁰ См.: <http://www.ops-uralmash.ru>.

³¹ Tyler, Patrick. Russian Vigilantes Fight Drug Dealers, *New York Times*, 4 March 2000.

³² Социум, Центр социологических исследований, рукопись проекта «Отношение населения Екатеринбурга к ОПС «Уралмаш»», 2000.

Вертикальная дезинтеграция

Большинство ОПГ начинали свою деятельность с вымогательства или откровенно криминального бизнеса. Затем они перенесли свою охранную и посредническую деятельность в сферу легальной торговли и производства. Большинство ОПГ стремились максимизировать свои доходы, изъять и распродать активы предприятий, которыми им удавалось завладеть, а затем вывести вырученные средства за границу. После этого многие лидеры ОПГ покидали пределы страны. Другие ОПГ (возможно, меньшинство) постепенно переориентировались на более предсказуемую и долгосрочную политику по отношению к экономическим субъектам, на создание относительно благоприятных условий для инвестиций, источником которых была охранная дань и доход от всевозможных неформальных силовых «услуг». В ноябре 1998 г. в интервью еженедельному журналу «Итоги» некий московский криминальный авторитет заявил следующее: «Самыми крупными инвесторами в России за последние два года являемся мы. Без наших вложений сегодня невозможно представить экономику страны. Плохо это или хорошо – вопрос не к нам»³³ Хотя точный объем подобных инвестиций вряд ли когда-либо станет известен, подобные заявления не следует воспринимать как чистый вымысел. Приведенные в данной статье примеры не единичны, а представляют собой распространенное явление. Когда силовые предприниматели становятся владельцами капитала, успешное использование активов и распоряжение ими начинают все более зависеть от логики и правил экономического действия. Во многом ОПГ стали жертвами собственного успеха. Стремясь захватить контроль над определенными сегментами легального рынка и капитализировать доходы, полученные от охранной и другой противозаконной деятельности, ОПГ и их лидеры сами стали объектами воздействия жестких императивов рыночной экономики. Те ОПГ, которые не смогли адаптироваться к легальной экономике, сохранили свой статус преступной группировки – и потеряли прежнее влияние, а те немногие, которые пошли по пути переопределения прав собственности в пользу экономических субъектов, активно использовали возможности легальных форм собственности и заключили неформальный пакт с региональными властями, – по сути, перестали существовать как ОПГ. Осознание того, что их дальнейший успех зависит от ряда новых принципов, начиная с того, что высокий уровень насилия ведет к неоправданным затратам и риску, т.е. экономически нецелесообразен, и заканчивая более сложной зависимостью от профессионального менеджмента, создало предпосылки для превращения ОПГ в региональные бизнес-группы.

Если бы с самого начала экономической либерализации ОПГ действовали в хорошо регулируемой институциональной среде, их рост был бы существенно ограничен, а их деятельность вскоре свелась бы к традиционным видам преступности. Но условия были иными. Действия ОПГ ограничивались в гораздо большей степени правилами и ограничениями, складывавшимися в процессе их взаимодействия, нежели формальными рамками законодательства и деятельностью правоохранительных органов. Эти правила, часто называемые «понятиями», в начальный период стали важной частью зарождающихся рыночных институтов. Альтернативная система правил – государственное законодательство – долгое время оставалась запутанной, противоречивой и лишенной механизмов принуждения к исполнению. Хотя неформальные институты долгое время были более эффективны и удобны для развития рыночной экономики, особенно для малого и среднего бизнеса, официальное законодательство и его применение все же постепенно набирало силу. К тому же, выборочное применение законов было мощным инструментом влияния властей на частный бизнес, поэтому

³³ *Итоги*. 1998. 8 декабря. С. 16.

для силовых предпринимателей и их компаний игнорировать формальные правила и институты было достаточно рискованной политикой. В определенный момент союз с местными властями стал необходимым условием защиты инвестиций и дальнейшего роста финансово-промышленных групп.

Скрытые, а иногда и открыто декларируемые сделки между местными властями и финансово-промышленными группами, выросшими из ОПГ, заключались во многих других регионах Российской Федерации, в том числе и в Москве. Незадолго до своего ареста в Швейцарии осенью 1996 г. Сергей Михайлов, считавшийся правоохранительными органами лидером *солнцевской* ОПГ, выиграл тендер на модернизацию московской системы водоснабжения и принял участие в проекте строительства газопровода из Туркменистана на Украину. Его деятельность, принявшая международные масштабы, имеет много общего с тремя приведенными выше случаями, и может рассматриваться как еще одна иллюстрация интеграции ОПГ в легальную экономику. Решение, вынесенное швейцарским судом (Михайлов был оправдан и получил компенсацию в размере 450 тыс. долларов за «неправомерное содержание под стражей»), не столько компрометирует судопроизводство, сколько отражает растущую тенденцию бывших силовых предпринимателей теневой экономики ориентироваться на правила, принятые в легальной международной экономической системе.

Для многих авторитетов участие в организованной преступности стало средством быстрого повышения социального статуса в пределах одного поколения. Что происходит с самими ОПГ, когда их лидеры переходят в легальный бизнес? Переориентация на легальный бизнес сопровождается привлечением кадров из государственных правоохранительных органов и специальных служб для охраны собственности, а также наймом юристов для правового оформления деятельности или решения имущественных споров. По мере того, как лидеры экономически успешных ОПГ развивали отношения с законными властями и интегрировались в легальный бизнес, члены среднего и низшего звена группировок становились ненужными. Многие из них теперь пополняют ряды обычной, неорганизованной преступности. Этот процесс можно назвать вертикальной дезинтеграцией. Если в середине 1990-х гг. молодые люди, склонные к насилию и риску, попадая в большие города, имели возможность стать участниками организаций с жесткой дисциплиной и постоянным источником дохода, то к 2000 г. эти возможности оказались практически исчерпаны. В результате общество все чаще сталкивается с другого рода опасностью – ростом жестоких преступлений (грабежей, уличного насилия), совершаемых небольшими группами, часто сопровождающихся тяжкими телесными повреждениями или убийствами. Если жертвами ОПГ были, в основном, сами участники ОПГ, а также работавшие с ними коммерсанты и чиновники, то жертвами неорганизованной преступности становятся простые граждане.

Новые переводы

VR Предлагается основная часть знаменитой, но по-прежнему малодоступной статьи П. Бурдьё «Формы капитала». Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

ФОРМЫ КАПИТАЛА¹

Пьер Бурдьё

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

[...]

Капитал, в зависимости от области, в которой он функционирует, и ценой более или менее серьезных трансформаций, являющихся предпосылкой его эффективного действия в данной области, может выступать в трех основных обличиях: *экономического капитала*, который непосредственно и напрямую конвертируется в деньги и институционализируется в форме прав собственности; *культурного капитала*, который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован в форме образовательных квалификаций; *социального капитала*, образованного социальными обязательствами («связями») [connections], который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула².

Культурный капитал

Культурный капитал может выступать в трех состояниях: *инкорпорированном* состоянии [embodied state], т.е. в форме длительных диспозиций ума и тела; *объективированном* состоянии [objectified state] – в форме культурных товаров (картин, книг, словарей, инструментов, машин и т.д.), являющих собой отпечаток или воплощение теорий или их критики, некоторого круга проблем и т.д.; наконец, *институционализированном* состоянии [institutionalized state], т.е. в форме объективации (ее следует рассматривать отдельно, поскольку она, как будет видно на примере образовательных квалификаций, наделяет культурный капитал совершенно оригинальными свойствами, которые, как предполагается, тот сохраняет).

¹ Впервые опубликована в кн.: Bourdieu, Pierre. *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*, in: Kreckel, Reinhard (ed.) *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2)*. Göttingen: Otto Schwartz & Co., 1983. P. 183-198. На английском публикуется впервые. Перевод Ричарда Найса [Richard Nice]. Переведено по: Richardson, John (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. N.Y., Westport, Conn.: Greenwood Press, 1986. P. 241-258.

² *Символический капитал* – как капитал в любой его форме, представляемой (т.е. воспринимаемой) символически в связи с неким знанием или, точнее, узнаванием или неузнаванием – предполагает влияние *хабитуса* как социально сконструированной когнитивной способности.

[...]

Инкорпорированное состояние [embodied state]

Большую часть свойств культурного капитала можно вывести из того факта, что в своем основном состоянии он связан с телом [the body] и предполагает некое инкорпорирование [embodiment]. Накопление культурного капитала в инкорпорированном состоянии, т.е. в форме того, что называется культурой, культивированием [Bildung], предполагает процесс воплощения в телесные формы [em-bodiment], инкорпорирования. Поскольку этот процесс влечет за собой усилия по освоению и ассимиляции, он требует затрат времени – непосредственно самого инвестора. Подобно наращиванию физической мускулатуры или приобретению загара, это невозможно сделать через вторые руки (следовательно, возможности делегирования полномочий здесь не работают).

Работа по приобретению подобных свойств – это работа над собой (самосовершенствование), предполагающая собственные усилия (on paie de sa personne, как мы говорим по-французски). Это инвестирование – прежде всего времени, но также и социально выстроенной формы влечения, libido sciendi, со всеми сопряженными с нею ограничениями, самоотречением и самопожертвованием. Отсюда следует, что наименее неточными измерениями культурного капитала являются те, которые в качестве стандарта избирают временну́ю продолжительность приобретения искомых свойств, – конечно, при условии, что последняя не сводится к продолжительности обучения в школе, а принимается во внимание также и более раннее домашнее образование. Последнее может получать положительную оценку (как выигрыш времени, фора) или отрицательную оценку (попусту потраченное время, что вдвойне усугубляет ситуацию, ибо затем потребуется еще больше времени для исправления последствий) – в зависимости от приближения к требованиям академического рынка³.

Такой инкорпорированный капитал, внешнее богатство, превращенное в неотъемлемую часть личности, в хабитус, не может мгновенно передаваться посредством акта дарения или наследования, покупки или обмена (в отличие от денег, прав собственности или даже аристократических титулов). Следовательно, использование или эксплуатация культурного капитала ставит определенные проблемы перед владельцами экономического или политического капиталов – будь то частные собственники или, если брать другую крайность, предприниматели, нанимающие исполнителей с определенной культурной квалификацией (не говоря уже о руководителях нового государства). Каким образом можно купить этот капитал, столь жестко привязанный к человеку, не покупая при этом самого человека и, таким образом, теряя саму сущность легитимации, предполагающей имитацию зависимости? Каким образом можно концентрировать этот капитал (как этого требуют некоторые начинания) без концентрации его обладателей, которая способна привести ко всевозможным нежелательным последствиям?

Культурный капитал может быть приобретен – в различном объеме, в зависимости от периода времени, общества, социального класса – без какого бы то ни было его намеренного насаждения, т.е. совершенно неосознанно. Он всегда несет на себе отпечатки самых ранних условий своего приобретения, и эти более или менее видимые отпечатки (например, произношение, говорящее о принадлежности к определенному классу или региону) помогают определить его отличительные особенности. Его нельзя накопить независимо от способностей индивидуального агента к его приобретению; он угасает и умирает вместе со

³ Данная гипотеза не предполагает признания ценности академических вердиктов; она просто фиксирует связь, существующую в реальности между определенным культурным капиталом и законами образовательного рынка. Диспозиции, которые получают отрицательную оценку на образовательном рынке, могут быть очень высоко оценены на других рынках и, конечно, играть важную роль во внутриклассовых отношениях.

своим владельцем (вместе с его биологическими способностями, памятью и т.д.). Тем самым, поскольку культурный капитал оказывается привязан множеством нитей к человеку в его биологической уникальности и передается по наследству (что происходит скрытым, даже невидимым образом), его не касается старое, глубоко укорененное различие, которое проводили греческие правоведы между качествами наследуемыми [ta patroa] и приобретенными [epikteta] (т.е. теми, которые индивид прибавляет к своему наследству). Таким образом, ему удастся сочетать престиж унаследованных качеств с благоприобретенными заслугами. В силу того, что социальные условия передачи и приобретения культурного капитала более скрыты, нежели условия передачи и приобретения экономического капитала, культурный капитал предрасположен функционировать в качестве символического капитала, т.е. оставаться непризнанным в качестве капитала и признаваться в качестве легитимной компетенции, в виде силы, влияющей на узнавание (или неузнавание). Это происходит, например, на матримониальном рынке и на всех рынках, где экономический капитал не получает полного признания – будь то вопросы культуры (когда речь идет об известных художественных коллекциях или известных культурных фондах) или социального обеспечения (с хозяйственными практиками пожертвования и дарения). Более того, специфическая символическая логика различия [distinction] приносит дополнительную материальную и символическую прибыль обладателям крупного культурного капитала: любая культурная компетенция [cultural competence] (например, умение читать – в мире неграмотных) извлекает дефицитную ценность из своей позиции в распределении культурного капитала и приносит своему обладателю прибыль от различия. Иными словами, доля в прибыли, которую приносит дефицитный культурный капитал своим владельцам, в классовых обществах в конечном итоге определяется тем, что не все агенты располагают экономическими и культурными средствами для продолжения образования своих детей за пределами минимума, необходимого для воспроизводства рабочей силы, наиболее дешевой на данный момент времени⁴.

Таким образом, реальное действие капитала как средства присвоения продукта накопленного труда в объективированном состоянии, носителем которого выступает данный агент, зависит от формы распределения средств присвоения накопленных и объективно имеющихся ресурсов. Отношения присвоения между агентом и объективно имеющимися ресурсами (и, следовательно, прибылью, которую они производят) опосредованы отношениями конкуренции (объективной и/или субъективной) между данным агентом и другими обладателями капитала, претендующими на те же блага. В этих отношениях формируется ситуация дефицита, а через нее генерируется социальная ценность ресурсов. Структура поля, т.е. неравное распределение капитала, определяет специфические последствия действия этого капитала, а именно: присвоение прибыли и способность навязывать законы функционирования данного поля, наиболее выгодные для капитала и его воспроизводства.

Однако наиболее влиятельный принцип символического действия культурного капитала, без сомнения, таится в логике его передачи. С одной стороны, процесс присвоения объективированного культурного капитала и время, необходимое для осуществления этого процесса, зависят главным образом от культурного капитала, инкорпорированного в семье в целом – помимо прочего посредством обобщенного эффекта Эрроу и всех форм его имплицитной передачи⁵. С другой стороны, первоначальное накопление культурного

⁴ В относительно не дифференцированном обществе, в котором доступ к средствам присвоения культурного наследия распределен достаточно равномерно, инкорпорированная культура не выступает в качестве культурного капитала, т.е. в качестве средства приобретения эксклюзивных преимуществ.

⁵ То, что я называю обобщенным эффектом Эрроу, фиксирует тот факт, что все культурные блага (картины, памятники, машины и любые предметы, созданные руками человека, в особенности те, что связаны с миром детства) оказывают обучающее воздействие самим

капитала (как условие быстрого и легкого накопления всех типов полезного культурного капитала) начинается сразу же, без задержки и напрасной траты времени только у детей в семьях с уже имеющимся мощным культурным капиталом. В этом случае период накопления охватывает весь период социализации. Отсюда вытекает, что передача культурного капитала, несомненно, является наиболее скрытой формой передачи капитала по наследству и, следовательно, обретает пропорционально больший вес в системе стратегий воспроизводства, тогда как прямые, видимые формы передачи капитала, как правило, более тщательно отслеживаются и контролируются.

Сразу же можно увидеть, что связь, устанавливаемая между экономическим и культурным капиталом, опосредуется временем, необходимым на их приобретение. Различия культурного капитала, которым обладают разные семьи, прежде всего предполагают различия в возрасте, с которого начинается труд по его передаче и накоплению. И предельным случаем здесь является использование всего биологически доступного времени, когда максимум свободного времени отдается приобретению максимального объема культурного капитала. Затем эти различия культурного капитала выражаются в определенной нами выше способности удовлетворять специфическим культурным требованиям длительного процесса приобретения капитала. За этим (и в связи с этим) следует тот факт, что продолжительность времени, в течение которого данный индивид может продолжать процесс приобретения капитала, зависит от продолжительности свободного времени, обеспечиваемого ему семьей, – времени, свободного от экономической необходимости, что является предпосылкой первоначального накопления капитала (в противном случае, это время может оцениваться как недостаток, который впоследствии придется преодолевать).

Объективированное состояние [the objectified state]

Культурный капитал в объективированном состоянии имеет ряд свойств, которые можно определить только относительно его самого в инкорпорированной форме. Культурный капитал, объективированный в материальных предметах и средствах (письменных документах, картинах, памятниках, инструментах и т.д.) может передаваться материально. Например, коллекцию картин можно передавать точно так же, как и экономический капитал (или даже легче, ибо перевод капитала происходит в более скрытой форме). Однако здесь передается юридическое право собственности [legal ownership], а не то (или не обязательно то), что образует предпосылку данного особого типа присвоения – обладание средством «потребления» картины или использования машины, которые, являясь не чем иным, кроме как инкорпорированным капиталом, подчиняются тем же законам передачи капитала⁶.

своим существованием. Без сомнения, этот эффект является одним из структурных факторов, стоящих за «образовательным бумом» [schooling explosion] – в том смысле, что количественный рост культурного капитала, накопленного в объективированном состоянии, усиливает образовательное воздействие, автоматически оказываемое средой. Если к этому добавить тот факт, что инкорпорированный культурный капитал постоянно возрастает, можно заметить, что в каждом новом поколении образовательная система подразумевает все больший объем составляющих. То, что тот же самый объем инвестиций в образование оказывается все более производительным, является одним из структурных факторов обесценения (инфляции) квалификаций (наряду с циклическими факторами, связанными с последствиями конвертации капитала [capital conversion]).

⁶ Культурный объект (как функционирующий социальный институт) одновременно является и социально оформленным [socially instituted] материальным объектом и особым классом хабитуса, которому он адресован. Материальный объект (например, произведение искусства в его материальной форме) может быть отделен пространством (например,

Таким образом, культурные блага могут приобретаться как материально (что предполагает наличие экономического капитала), так и символически (что предполагает наличие культурного капитала). Из этого следует, что владелец средств производства должен найти способ присвоения либо инкорпорированного капитала (который является условием данного специфического присвоения), либо услуг обладателей данного капитала. Для владения машинами индивиду требуется только экономический капитал; для их присвоения и использования в соответствии с их особым предназначением (определяемым инкорпорированным в них культурным капиталом научного или технического типа) он должен иметь доступ к инкорпорированному культурному капиталу – сам лично или через вторые руки. Это, несомненно, лежит в основе неоднозначного статуса персонала (менеджеров и инженеров). Если подчеркивается, что они не владеют (в узко экономическом смысле) средствами производства, которые используют, и что они получают прибыль на свой культурный капитал, только продавая услуги и продукты, которые тот им предоставляет, их следует относить к подчиненным группам [dominated groups]. Если же подчеркивается, что они получают прибыль за счет использования определенной формы капитала, то их следует относить к господствующим группам [dominant groups]. Есть все основания полагать, что по мере увеличения доли инкорпорированного в средствах производства культурного капитала (а вместе с ним и времени, необходимого для приобретения средств его присвоения) возрастает и коллективная сила его владельцев – при условии, что владельцы доминирующего, т.е. экономического, капитала не сумели поставить обладателей культурного капитала в отношения взаимной конкуренции (более того, последние втягиваются в отношения конкуренции самими условиями их отбора и подготовки, в частности, логикой конкуренции в процессах получения образования и приема на работу).

В своем объективированном состоянии культурный капитал демонстрирует все качества автономного, взаимосвязанного мира, который (хотя и является продуктом исторического действия) имеет собственные законы, превосходящие волю отдельных индивидов, и, следовательно (как это хорошо видно на примере языка), остается несводимым к тому, что может присвоить любой агент или группа агентов (т.е. к культурному капиталу, инкорпорированному в отдельном агенте или группе агентов). Однако не следует забывать, что культурный капитал существует в символически и материально активной и эффективной форме только тогда, когда он присваивается агентами, воплощается и инвестируется как орудие, как средство борьбы на полях культурного производства (художественном, научном и т.д.) и за их пределами – на полях, где действуют социальные классы: в борьбе, в которой агенты наделены определенной силой и получают прибыль пропорционально своему мастерству владения этим объективированным капиталом, а следовательно, пропорционально объему своего инкорпорированного капитала⁷.

догонская статуя) или временем (например, картина Симоне Мартини) от хабитуса, на который он ориентирован. Это ведет к одному из самых серьезных искажений в истории искусств. Понимание воздействия [effect] (его не следует путать с функцией), которое данное произведение имело целью произвести (например, тип веры, которую оно предполагало вызвать) и которое является истинной основой сознательного или неосознанного выбора примененных средств (манеры письма, цветовой гаммы и т.д.) и, следовательно, самой формы, возможно только в том случае, если мы, по меньшей мере, зададимся вопросом о хабитусе, на основе которого оно «действует».

⁷ Диалектические взаимосвязи между объективированным культурным капиталом (основной формой которого являются письменные тексты) и инкорпорированным культурным капиталом, как правило, сводились к экзальтированным описаниям деградации духа письменного слова: как живость сменялась вялостью, творчество – рутиной, изящество слога – тяжеловесностью.

Институционализированное состояние [the institutionalized state]

Объективация культурного капитала в форме академических квалификаций является одним из путей нейтрализации некоторых его свойств, проистекающих из того факта, что, будучи инкорпорированным, он ограничен теми же биологическими рамками, что и его носитель. Подобная объективация и составляет основу того, что отличает капитал самоучки (который в любой момент может быть поставлен под сомнение) или даже культурный капитал придворного (способный приносить только неопределенную прибыль, ценность которой колеблется на рынке обменов высшего общества) от культурного капитала, санкционированного академическими средствами при помощи юридически гарантированных квалификаций, формально независимых от личности их обладателя. При наличии академической квалификации, сертификата о культурной компетенции, наделяющего своего владельца конвенциональной, непреходящей и юридически гарантированной ценностью по отношению к культуре, возникает социальное таинство, которое порождает форму культурного капитала, относительно независимую от своего владельца и даже от самого культурного капитала, которым он распоряжается в данный момент времени. Культурный капитал институционализируется посредством коллективной магии – подобно тому, как, по словам М. Мерло-Понти, живые институционализируют умерших посредством траурных ритуалов. Достаточно лишь вспомнить о приеме на работу на конкурсных началах, когда из всего множества бесконечно малых различий в качестве исполнения работы выводятся жесткие, абсолютные, устойчивые различия, отделяющие последнего из победивших кандидатов от первого проигравшего и институционализирующие сущностное различие между официально признанной, гарантированной компетентностью и просто культурным капиталом, которому постоянно требуется доказывать свои права. В этом случае очевидна перформативная магия сил институционализации [performative magic of the power of insituting], способности открыто и уверенно высказывать свои убеждения или навязывать признание.

Наделяя культурный капитал, которым обладает тот или иной агент, институциональным признанием, академическая квалификация также делает возможной сравнение квалификации его владельцев и даже их замены (последовательно замещая одного владельца другим). Более того, она позволяет установить пропорции обмена между культурным и экономическим капиталами посредством гарантирования денежной стоимости данного академического капитала⁸. Этот продукт превращения экономического капитала в культурный капитал устанавливает (в терминах последнего) ценность [value] владельца данной квалификации относительно других владельцев квалификаций и (посредством этой же операции) денежную стоимость [value], на которую ее можно обменять на рынке труда (академические инвестиции не имеют смысла, если нет объективной гарантии подразумеваемого ими минимального уровня их обратной конвертации [reversibility of the conversion]). Поскольку материальная и символическая прибыль, которую гарантирует академическая квалификация, также зависит от дефицитности последней, то вложения (времени и сил) могут оказаться менее прибыльными, чем ожидалось в тот момент, когда они были произведены (может произойти фактическое изменение пропорций обмена между академическим и культурным капиталами). Стратегии конвертирования экономического капитала в культурный, выступающие в числе краткосрочных факторов образовательного бума и обесценения квалификаций, определяются изменениями в структуре шансов на получение прибыли, которые предлагаются различными типами капитала.

⁸ Это особенно заметно во Франции, где во многих видах профессиональной деятельности (особенно на государственной службе) наблюдается очень жесткая зависимость между квалификацией, рангом и вознаграждением. – *Прим. перев. английского издания.*

Социальный капитал

Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью [durable networks] более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе⁹. Последняя дает своим членам опору в виде коллективного капитала [collectively-owned capital], «репутации» [credential], позволяющей им получать кредиты во всех смыслах этого слова. Эти отношения могут существовать только в практическом состоянии, в форме материального и/или символического обмена, который способствует их поддержанию. Они также могут быть оформлены социально [socially instituted] и гарантированы общим именем (именем семьи, класса, племени, школы, партии и т.д.) или целым набором институционализирующих актов [instituting acts], призванных одновременно формировать и информировать тех, кто через них проходит; в этом случае они более или менее реально приводятся в действие, а затем поддерживаются и контролируются в процессе обмена. Будучи основанными на устойчивых [indissoluble] актах материального и символического обмена, возникновение и поддержание которых предполагает подтверждение близости [reacknowledgment of proximity], они также частично несводимы к объективным отношениям близости в физическом (географическом) или даже в данном экономическом и социальном пространстве¹⁰.

Таким образом, объем социального капитала, коим располагает данный агент, зависит от размера сети связей, которые он может эффективно мобилизовать, и от объема капитала (экономического, культурного или символического), которым, в свою очередь, обладает каждый из тех, кто с ним связан¹¹. Это означает, что хотя социальный капитал относительно несводим к экономическому и культурному капиталам того или иного конкретного агента или даже группы связанных с ним агентов, он никогда не остается полностью независимым от этих форм капитала, поскольку обмена, порождающие взаимное признание,

⁹ И здесь понятие социального капитала также не выведено путем простого теоретизирования и еще в меньшей степени – на основе расширенной аналогии экономических понятий. Оно сложилось в результате необходимости выявить принцип социальных воздействий, которые несводимы к набору свойств, принадлежащих данному агенту на индивидуальном уровне (хотя их и легко заметить на уровне отдельных агентов, на котором проводятся статистические исследования). Эти воздействия, в которых спонтанная социология с готовностью признает работу «связей» [connections], особенно заметны в тех случаях, когда различные индивиды получают слишком неравные прибыли при практически равном капитале (экономическом или культурном), – в зависимости от степени, в какой они способны мобилизовать капитал через свою близость к группе (семье, выпускникам элитной школы, клубам для избранных, аристократии и т.д.), как таковой более или менее сложившейся и более или менее богатой этим капиталом.

¹⁰ Конечно, соседские отношения могут принимать элементарную форму институционализации – как в Беарне или стране басков, где соседи, *lous besis* (слово, которым в старинных текстах обозначаются законные обитатели деревни, полноправные члены ассамблеи), четко определены в соответствии с ясно кодифицированными правилами и где им согласно их рангу («первый сосед», «второй сосед» и т.д.) отводятся дифференцированные функции, особенно в важных социальных церемониях (на похоронах, свадьбах и т.д.). Однако даже в этом случае реальные отношения ни в коей мере не совпадают с социально оформленными отношениями.

¹¹ Манеры (умение держать себя, произношение и т.д.) могут быть включены в социальный капитал, поскольку, указывая на способ своего приобретения, они свидетельствуют об изначальном членстве в более или менее престижной группе.

предполагают подтверждение некоторого минимума объективной однородности и поскольку он (социальный капитал) оказывает мультипликативное воздействие на капитал, которым уже обладает данный агент.

Прибыль, приносимая членством в группе, лежит в основе солидарности, которая делает возможным ее получение¹². Это не означает, что агенты сознательно преследуют цели получения прибыли как таковой, даже если речь идет о клубах для избранных, организуемых именно для того, чтобы концентрировать социальный капитал, а в результате получать полную выгоду от мультипликативного эффекта концентрации и сохранять прибыль от членства в них (материальную – как, скажем, все виды услуг, которые приносят полезные знакомства, и символическую – например, прибыль от связи с редкой, престижной группой).

Существование сети связей не является естественной или даже социальной данностью, сконструированной раз и навсегда в результате первоначального акта институционализации [initial act of institution] и представленной (как в случае семейной группы) генеалогическим определением родственных связей, характеризующих то или иное социальное образование. Эти связи являются продуктом нескончаемой работы по институциональному оформлению, ключевые моменты которого обозначаются соответствующими обрядами институционализации [institution rites] (часто неверно описываемыми как обряды, связанные с изменением социального статуса). Сети связей необходимы для построения и воспроизведения длительных, полезных отношений, позволяющих сохранять материальную или символическую прибыль [см. Bourdieu 1982]. Иными словами, сеть отношений является продуктом инвестиционных стратегий – индивидуальных или коллективных, сознательно или бессознательно нацеленных на установление или воспроизводство социальных отношений. Эти отношения могут непосредственно задействоваться в кратко- или долгосрочном периодах времени, когда происходит трансформация случайных связей (например, в случае отношений на рабочем месте, отношений соседства или даже родства) в связи, которые одновременно и обязательны, и избирательны и предполагают длительные обязательства, ощущаемые на субъективном уровне (например, чувства благодарности, уважения, дружбы и т.д.) или гарантированные институционально (права). Это происходит посредством таинства *посвящения* [consecration] – символического установления связи [constitution], производимого социальным институтом (представленным родственниками – братом, сестрой, кузеном и т.д., или рыцарем, наследником, старейшиной и т.д.). Эти связи бесконечно воспроизводятся в ходе и посредством обмена (дарами, словами, женщинами и т.д.), который этот институт стимулирует и предопределяет, производя взаимное знание и признание. Обмен трансформирует обмениваемые предметы в знаки признания [signs of recognition] и воспроизводит данную группу посредством подразумеваемого им взаимного признания членов группы и признания членства в ней. Таким же образом переутверждаются границы группы – т.е. границы, за пределами которых уже не может происходить конститутивный (порождающий связи) обмен [constitutive exchange] (торговля, совместные трапезы или свадьба). Таким образом, каждый член группы получает институционально

¹² Национальные освободительные движения или националистические идеологии нельзя объяснять, ссылаясь на сугубо экономические мотивы, – ожидание прибыли, которую может принести перераспределение доли богатства в пользу граждан (национализация) и восстановление высокооплачиваемых рабочих мест [см. Breton 1962]. К этой специфически экономической ожидаемой выгоде (способной объяснить лишь национализм привилегированных классов) следует добавить совершенно реальную и непосредственную прибыль, которую приносит членство в определенной группе (социальный капитал). Она пропорционально более велика для групп, находящихся на более низких ступенях социальной иерархии («бедных белых» [poor whites]) или, точнее, для тех, кому грозит экономическое и социальное падение.

оформленное место как страж групповых границ: поскольку критерии вхождения в группу определяются применительно к каждому новому ее члену, это может изменять группу, передвигая границы легитимного обмена посредством той или иной формы мезальянса. И совершенно логично, что в большинстве обществ подготовка и заключение браков является делом всей группы, а не только тех, кого он касается непосредственно. Введение новых членов в семью, клан или клуб влияет на определение группы в целом, на принятые в ней запреты, на ее границы и идентичность, может подвергнуть группу переопределению, изменению, трансформации [adulteration]. Когда в современных обществах семьи теряют монополию на осуществление обменов, которые могут вести к длительным отношениям (социально санкционированным, как браки, или не санкционированным), они могут сохранять контроль над этими обменами, оставаясь при этом в русле логики *laissez-faire* – свободного обмена. Это делается при помощи всех институтов, призванных поощрять легитимные и запрещать нелегитимные обмены посредством проведения специальных мероприятий (публичных собраний, круизов, охоты, вечеринок, приемов и т.д.), предоставления мест (в престижных жилых районах, элитных школах, клубах и т.д.) или использования занятий (престижными видами спорта, проведения комнатных игр, культурных церемоний и т.д.), которые объединяют (на первый взгляд, случайным образом) индивидов, чьи характеристики максимально близки друг другу по всем параметрам, имеющим значение для существования и выживания группы.

Воспроизводство социального капитала предполагает непрерывающуюся работу по установлению социальных связей [sociability], непрерывные серии обменов, в ходе которых признание постоянно утверждается и подтверждается. Эта работа, предполагающая затраты времени и сил, а следовательно (прямо или косвенно), и экономического капитала, не приносит прибыли и даже не замечается, пока она не подкрепляется особой компетенцией (знанием генеалогических и реальных связей, а также навыками их использования и т.д.) и диспозицией к обретению и удержанию этой компетенции, которые сами являются неотъемлемыми частями данного капитала¹³. Это один из факторов, объясняющих, почему прибыльность труда по накоплению и поддержанию социального капитала увеличивается пропорционально общему размеру капитала. Поскольку социальный капитал, проистекающий из тех или иных отношений, значительно больше в том случае, если человек – субъект данных отношений – богато наделен капиталом (прежде всего социальным, но также культурным и экономическим), то обладатели унаследованного социального капитала, символизируемого известным именем, могут превращать все свои случайные знакомства в продолжительные связи. Знакомства с ними ищут именно из-за принадлежащего им социального капитала, и в силу их известности считается важным знать их лично («Я хорошо его знаю»); таким людям нет необходимости «завязывать знакомства» со «случайными лицами»; их знает большее число людей, чем знают они сами, и их усилия по установлению социальных связей [work of sociability] оказываются высокопродуктивными.

Каждая группа имеет свои более или менее институционализированные формы делегирования прав [delegation], что позволяет ей концентрировать весь объем социального капитала, лежащего в основе существования группы (в первую очередь семьи или нации, но также ассоциации или партии), в руках одного агента или небольшой группы агентов и наделять их полномочиями представлять всю группу, полноправно действовать и выступать от ее имени. Они, следовательно, могут при помощи подобного коллективного капитала реализовывать властные отношения, несопоставимые с личным вкладом агента. Таким образом, на самом элементарном уровне институционализации глава семьи, отец семейства,

¹³ Есть все основания полагать, что общение [socializing] или (в более общем виде, на уровне отношений) диспозиции в очень разной мере присущи социальным классам, а в рамках того или иного класса – группам разного происхождения.

старейший, самый уважаемый ее член негласно признается единственным человеком, наделенным правом говорить в официальных обстоятельствах от имени всей семьи. В этом случае передача прав требует, чтобы первые лица выходили вперед и защищали честь всего коллектива, когда честь самых слабых его членов оказывается под угрозой. Институционализированное делегирование прав, обеспечивающее концентрацию социального капитала, также ограничивает последствия индивидуальных ошибок, четко определяя границы ответственности и уполномочивая признанных представителей группы защищать ее как целое от дискредитации путем исключения или отлучения индивидов, нарушающих установленный порядок.

Если сохранению и накоплению капитала, лежащего в основе группы, не угрожает внутренняя конкуренция за монополию ее легитимного представительства, то члены группы должны регулировать условия доступа к праву объявлять себя таковым и, более того, называться представителем всей группы (делегатом, уполномоченным, выразителем мнения и т.д.) и, тем самым, присваивать ее социальный капитал. Аристократический титул являет собой чистую форму институционализированного социального капитала, гарантирующего определенную форму длительных социальных отношений. Один из парадоксов делегирования прав состоит в том, что уполномоченный агент может осуществлять по отношению к группе (и до определенного момента против нее) ту самую власть, которую она позволяет ему сконцентрировать. (Возможно, в особенности это касается тех накладывающих ограничения ситуаций, когда уполномоченный агент формирует группу, которая, в свою очередь, создает его самого, но существует только при его посредстве.) Механизмы делегирования и репрезентации (и в театральном, и в юридическом смысле), которые становятся явными (и проявляются более сильно, когда группа большая, а ее члены – слабы) в качестве одного из условий концентрации социального капитала (в силу того, что, помимо прочего, они позволяют многочисленным, разнообразным, рассеянным в пространстве агентам действовать в единстве, преодолевая ограничения времени и пространства), заключают в себе также и элементы хищения [embezzlement] или незаконного присвоения [misappropriation] накопленного ими капитала.

Это хищение скрыто присутствует в том факте, что группа как целое может быть представлена (в различных смыслах этого слова) подгруппой, четко определенной и совершенно очевидной для всех, всем известной, всеми признанной. Речь идет о знати [nobles], людях, «которых все знают», которые, будучи представлены посредством аристократической парадигмы, могут говорить и реализовывать властные отношения от имени всей группы. Представитель знати – это персонифицированная группа. Он носит имя группы, которой он сам дает имя (метонимия, связывающая знать с ее группой четко прослеживается, когда Шекспир называет Клеопатру «Египтом», короля Франции – «Францией», а Расин называет Пирра «Эпиром»). Именно через этого человека, через его имя и провозглашаемые им различия становятся известными и признанными члены его группы, его вассалы, а также земли и замки. Аналогично, такие явления, как «культ личности», отождествление партий, профсоюзов или движений с их лидерами, незримо присутствуют в самой логике представительства. Все складывается таким образом, чтобы обозначающий [signifier] занял место обозначаемого [signified], выразитель мнения группы – место группы, чье мнение он должен выражать. Не в последнюю очередь это происходит потому, что отличие (представителя группы), его «особенность», его заметность образуют существенную часть (если не саму сущность) его власти, которая (всецело определяясь логикой знания и признания) в основе своей является властью символической. Это происходит также и потому, что представитель – знак, эмблема – может являть собой мир

этой группы и создавать миры, эффективное социальное существование которых возможно только в процессе представительства и при его посредстве¹⁴.

Конвертации [conversions]

Различные виды капитала могут проистекать из *экономического капитала*, однако это возможно только ценой более или менее серьезных усилий по трансформации, необходимых для производства типа власти, которая была бы эффективной в рассматриваемом поле. Например, к одним товарам и услугам экономический капитал обеспечивает непосредственный доступ без каких бы то ни было вторичных затрат. Другие можно получить только при посредстве отношений социального капитала (или социальных обязательств), которые не могут возникать мгновенно в какой-то подходящий момент до тех пор, пока не сложатся и не будут поддерживаться в течение длительного времени – как бы являясь самоцелью (и, значит, не будучи привязанными к периоду своего использования). Это достигается ценой инвестиций в общение [sociability], которое с необходимостью является долгосрочным (так, задержка с уплатой долга – один из факторов превращения чистой формы простого долга в признание не конкретизируемого чувства обязанности по отношению к кому-либо, называемого благодарностью¹⁵). В отличие от циничной (но и экономичной) прозрачности экономического обмена, в котором эквиваленты одномоментно переходят из одних рук в другие, сущностная неоднозначность социального обмена, предопределяющая неузнавание [misrecognition] (иными словами, некоторую форму доброй или дурной веры, понимаемой как самобман), предполагает гораздо более тонкую экономику времени.

¹⁴ Само собой очевидно, что социальный капитал настолько всецело подчинен логике знания и признания, что всегда функционирует как символический капитал.

¹⁵ Чтобы избежать возможного недопонимания, следует пояснить, что рассматриваемое инвестирование вовсе не обязательно воспринимается как расчетливая погоня за выгодой. Есть высокая вероятность того, что оно будет восприниматься согласно логике эмоционального инвестирования, т.е. как действие, одновременно неизбежное и бескорыстное. Это не всегда понималось историками (даже такими внимательными к символическим воздействиям, как Э.П. Томпсон [E.P. Thompson]), которые склонны рассматривать символические практики – напудренные парики и все атрибуты службы – как явные стратегии доминирования, имеющие целью преподнести себя (тем, кто стоит ниже) и представить щедрое или филантропическое поведение в качестве «расчетливых актов классовых уступок». Эти наивные рассуждения в духе Макиавелли упускают из виду то, что самые искренние, бескорыстные акты вполне могут соответствовать объективному интересу. Некоторые поля, особенно те, в которых более всего отрицаются личный интерес и всякие формы расчета (например, поля культурного производства), полностью признают (и вместе с признанием осуществляют акт [институционального] посвящения, гарантирующий успех) только тех, чье инвестирование адекватно данному полю и служит сигналом искренней преданности его основополагающим принципам. Было бы совершенно неверно описывать выбор хабитуса, который определяет истинное место художника, писателя или исследователя (предмет, стиль, манеру и т.д.), с точки зрения рациональной стратегии и циничного расчета. И это несмотря на тот факт, что, например, смену жанра, школы или специальности, квазирелигиозные переходы (совершаемые «со всею искренностью») можно интерпретировать как конвертацию капитала, направление и время совершения которой (а от них часто и зависит успех) определяются «чувством инвестирования», – чем более развитым [skillful], тем менее воспринимаемым в качестве такового. Наивность – это привилегия тех, кто чувствует себя в своем поле как рыба в воде.

Одновременно следует отметить, что экономический капитал образует основу всех других типов капитала, что эти трансформированные, видоизмененные (и никогда полностью к нему не сводимые) типы экономического капитала оказывают собственное специфическое воздействие лишь в той степени, в какой они могут скрыть (в том числе и от своих обладателей) факт наличия в своей основе и в конечном счете у истоков своего воздействия экономического капитала. Реальная логика функционирования капитала, превращения одного его типа в другой и движущий ими закон сохранения [conservation] нельзя понять без того, чтобы не преодолеть два противоположных (и в равной степени неполновесных) взгляда. На одной стороне находится экономизм, игнорирующий специфическое действие других типов капитала на том основании, что любой из них в конечном итоге сводится к экономическому капиталу. На другой стороне – семиологизм (ныне представленный структурализмом, символическим интеракционизмом и этнометодологией), сводящий социальные обмены к коммуникативным явлениям и игнорирующий жесткий факт универсального сведения всех форм к экономическому основанию¹⁶.

Согласно определенному принципу (эквивалентному принципу сохранения энергии), прибыль в одной области неизбежно оборачивается затратами в другой. Так что понятие пустых трат [wastage] лишено смысла в рамках общей науки о хозяйстве практик. Универсальный эквивалент, мера всех эквивалентностей есть не что иное, как время, затраченное на труд (в самом широком смысле); а сохранение социальной энергии во всех видах происходит, если в каждом случае мы принимаем во внимание рабочее время, как накопленное в форме капитала, так и необходимое для трансформации одного типа капитала в другой.

Так, например, было показано, что трансформация экономического капитала в социальный предполагает специфические трудовые затраты, т.е. очевидно неоплачиваемые затраты времени, внимания, заботы, участия, которые (как это видно при попытке преподнести кому-то личный подарок) ведут к трансформации сугубо денежного понимания обмена и, тем самым, самого смысла обмена в целом. С узко экономических позиций эта попытка неизбежно рассматривается как совершенно бесполезная трата. Однако с точки зрения логики социального обмена – это серьезная инвестиция, прибыль от которой в конечном итоге проявится в денежной или какой-то иной форме. Аналогично, если лучшей мерой культурного капитала, несомненно, является количество времени, посвященного его приобретению, то это происходит потому, что трансформация экономического капитала в культурный предполагает затраты времени, возможные благодаря обладанию экономическим капиталом. Точнее, это происходит потому, что культурный капитал,

¹⁶ Чтобы понять привлекательность данной пары противоположных позиций (каждая из которых служит оправданием для существования), требуется проанализировать неосознаваемую прибыль и прибыль неосознавания, которую они приносят интеллектуалам. Кто-то обнаружит для себя в экономизме средство обретения собственной свободы путем нивелирования роли культурного капитала и всех связанных с ним специфических видов прибыли, которые этот вид капитала приносит господствующему классу; в то время как другие могут избегать отталкивающей сферы экономического (где все напоминает о том, что их могут оценить, причем, в конечном итоге, в экономических терминах) в пользу символической сферы. (Последние просто воспроизводят в царстве символического свою стратегию, посредством которой интеллектуалы и художники пытаются заставить признать свои ценности (а тем самым, и свою собственную ценность), переворачивая закон рынка, согласно которому то, что человек имеет или зарабатывает, целиком определяет то, чего он стоит и чем является. Это показывает практика работы банков (например, такие операции, как персонализированная выдача кредита), когда выдача ссуд и фиксирование процентных ставок предваряются тщательным изучением нынешних и будущих ресурсов заемщика.

который эффективно передается в рамках семьи, сам зависит не только от его величины (накапливаемой при помощи времени, имеющегося у домочадцев), но и от времени, которое можно использовать (в частности, в форме свободного времени матери) на его приобретение (при помощи экономического капитала, позволяющего покупать время других). Это обеспечивает передачу данного капитала и откладывает выход на рынок труда путем продолжения образования – вложения, приносящего плоды в лучшем случае в очень долгосрочной перспективе¹⁷.

Возможность конвертации [convertability] различных типов капитала служит основой стратегий, направленных на обеспечение воспроизводства капитала (и позиции, занимаемой его обладателем в социальном пространстве) посредством превращений, минимизирующих затраты и потери, с которыми сопряжено само превращение (при данном состоянии отношений социальной власти). Можно дифференцировать различные типы капитала в зависимости от их способности к воспроизводству или, точнее, в зависимости от того, насколько легко они передаются (т.е. с какими затратами и насколько явно или скрыто). Объем затрат и степень открытости, как правило, изменяются в обратной пропорции. Все, что помогает скрывать экономический аспект, как правило, также увеличивает риск потери (особенно в случае передачи капитала между поколениями). Таким образом, (кажущаяся) несоразмерность различных типов капитала ведет к высокой степени неопределенности разных типов транзакций между их владельцами. Аналогично, провозглашаемый отказ от расчетов и гарантий, характеризующий обмены, нацеленные на производство социального капитала в форме более или менее долгосрочных обязательств [obligations] (обмены подарками, услугами, визитами и т.д.), неизбежно влечет за собой риск столкнуться с неблагодарностью, с отказом от признания негарантированных долгов, которые такой вид обмена призван породить. И соответственно, высокая степень скрытости в передаче культурного капитала имеет тот недостаток (в дополнение к свойственным ему рискам потери), что академическая квалификация – его институционализованная форма – может не передаваться (подобно аристократическому титулу) и не являться предметом договоренности (подобно акциям или паям). Точнее, культурный капитал, рассеянный, непрерывный процесс передачи которого внутри семьи осуществляется без наблюдения и контроля (в результате чего кажется, что образовательная система одаривает своими наградами исключительно на основании природных способностей) и который все чаще достигает своего наиболее действенного состояния (по крайней мере, на рынке труда), только когда он валидирован образовательной системой, т.е. когда он превращен в капитал квалификаций, – является предметом более скрытой, но и более рискованной формы

¹⁷ Среди преимуществ, которые приносит капитал во всех своих видах, наиболее ценным является все увеличивающийся объем полезного времени; это становится возможным благодаря различным методам присвоения в форме услуг времени других людей. Данное преимущество может проявляться либо в форме увеличения продолжительности свободного времени (появляющегося за счет сокращения времени на производство средств существования членов домохозяйства), либо в форме более интенсивного использования этого времени. В результате последнее потребляется через обращение к труду других людей (или к средствам и методам, имеющимся только у тех, кто потратил свое время, обучаясь их использованию), что позволяет экономить время – так же, как это происходит в случае более удобного транспортного сообщения или расположения жилья поблизости от места работы. (Противоположный пример – сбережение денег бедняками: они расплачиваются за него своим временем – что-то делают своими руками, покупают вещи на распродажах и т.д.). Ни то, ни другое не относится к экономическому капиталу; именно обладание культурным капиталом позволяет извлекать бóльшую прибыль не только из времени труда [labor-time] (путем повышения его отдачи за единицу времени), но и из свободного времени, тем самым наращивая одновременно и экономический, и культурный капитал.

передачи, чем экономический капитал. Когда образовательная квалификация, наделенная силой официального признания, становится условием легитимного доступа ко все большему числу позиций, особенно господствующих, образовательная система все в большей степени стремится лишить семью [domestic group] монополии на передачу власти и привилегий, а также, помимо прочего, и возможности выбора своих законных наследников из числа детей разного пола и данного при рождении статуса¹⁸. А сам экономический капитал порождает совершенно другие проблемы своей передачи – в зависимости от конкретной формы, которую он принимает. Так, согласно Р. Грассби, ликвидность торгового капитала, которая обеспечивает непосредственную экономическую власть и благоприятствует его передаче, одновременно делает его позиции и более уязвимыми, чем позиции земельной собственности (или даже недвижимости), и не способствует созданию «длинных» династий [Grassby 1970].

Поскольку вопрос спорности присвоения встает наиболее остро именно в процессе передачи капитала (особенно в момент смены владельца – т.е. в момент, критический для любой власти), всякая стратегия воспроизводства одновременно является и стратегией легитимации, нацеленной на признание [consecrating] как эксклюзивного присвоения, так и его воспроизводства. Когда сокрушительная критика позиций господствующего класса (и принципов поддержания этих позиций), подчеркивающая произвольность передаваемых титулов и самого процесса их передачи (например, критика философов эпохи Просвещения, объяснявших произвольность данного при рождении статуса и его несоответствие естественным законам), инкорпорирована в институционализованных механизмах (например, законах наследования), нацеленных на контролирование официальной, прямой передачи власти и привилегий, владельцы капитала как никогда заинтересованы в том, чтобы обратиться к стратегиям воспроизводства, которые могут обеспечить более скрытую его передачу, используя для этого возможность взаимной конвертации различных типов капитала, хотя бы и ценой большей его потери. Таким образом, чем более затруднена официальная передача капитала, чем больше препятствий она встречает, тем более важными для воспроизводства социальной структуры оказываются последствия его скрытого оборота в форме культурного капитала. Границы образовательной системы как инструмента воспроизводства, способного скрывать собственную функцию, как правило, расширяются, а вместе с этим возрастает и степень унификации рынка социальных квалификаций, дающих право занимать редкие позиции.

Примечания

Becker, Gary S. *A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1964a.

Becker, Gary S. *Human Capital*. N.Y.: Columbia University Press, 1964b.

¹⁸ Нет нужды объяснять, что господствующие группы [fractions], которые, как правило, придают большее значение инвестициям в образование в рамках общей стратегии диверсификации активов и инвестиций, призванной соединить безопасность с высокой отдачей, располагают множеством путей избежать школьных вердиктов [scholastic verdicts]. Прямая передача экономического капитала остается одним из основных средств воспроизводства, и воздействие социального капитала («дружеское участие», «закулисные игры», «приятельские связи»), как правило, корректирует воздействие академических санкций. Образовательные квалификации никогда не функционируют так же гладко, как денежные единицы. Они никогда полностью не отделимы от своего владельца: их ценность увеличивается пропорционально ценности владельца, причем особенно это касается наиболее гибких областей социальной структуры.

- Bourdieu, Pierre. Les rites d'institution, *Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 43 (1982). P. 58–63.
- Breton, A. The Economics of Nationalism, *Journal of Political Economy*, Vol. 72 (1962). P. 376–386.
- Grassby, Richard. English Merchant Capitalism in the Late Seventeenth Century: The Composition of Business Fortunes, *Past and Present*, Vol. 46 (1970). P. 87–107.

Взгляд из регионов

ИР Продолжаем исследовать вопросы правовых отношений в сфере труда – от Трудового кодекса переходим к вопросам отношений внутри структуры профсоюзов. Наш автор – один из ведущих исследователей [Института сравнительных исследований трудовых отношений \(ИСИТО\)](#).

РОССИЙСКИЕ ПРОФСОЮЗЫ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ ВНУТРИ ТРАДИЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

Козина Ирина Марковна

Самарский государственный педагогический университет

Институт сравнительных исследований трудовых отношений

Email: kozina@hippo.ru

Отход от принципов «демократического централизма» и от системы распределения финансовых средств «сверху – вниз» в начале 1990-х гг. привел к трансформации форм социальных и организационных отношений внутри всей профсоюзной системы. Одним из важных последствий демократических преобразований в профсоюзах стало приобретение первичными организациями значительной финансовой и организационной самостоятельности¹. Наделение «первичек» правами «самостийности», по большому счету, не привело ни к укреплению позиций профкома на предприятии, ни к созданию влиятельных альтернативных образований. Совершенно определено, что организационная система традиционных российских профсоюзов не приблизилась к нормативной модели функционирования членской общественной организации, в которой определяющую роль играют рядовые члены организации. Наиболее заметным последствием децентрализации для всего профсоюзного аппарата в целом явилось ослабление интеграции первичных профорганизаций с остальными звеньями профсоюзной структуры.

В то же время основные организационные преобразования профсоюза относятся к событиям более чем десятилетней давности. Трансформация отношений внутри профсоюзной структуры продолжается. «Вольные 1990-е» постепенно сменяются тенденциями централизации и в профсоюзном пространстве. Модный политический лозунг «укрепления вертикали» реализуется, прежде всего, через попытки усиления контроля вышестоящих

¹ Первичная организация является базовым организационным, структурным звеном отраслевого профсоюза. В управленческой вертикали нижнее звено представлено аппаратом первичной профорганизации (выборным органом – профкомом предприятия, во главе с председателем, который одновременно является председателем первичной организации). Председатель первичной организации, по сути, – основной субъект, осуществляющий взаимодействие внутри профсоюзной системы управления. Он выполняет функцию посредника между рядовыми членами профсоюза и всеми вышестоящими профсоюзными органами в лице региональных и центральных аппаратов управления. Поэтому далее в тексте под «первичной организацией» в основном будет подразумеваться именно аппарат «первички», как главный субъект взаимоотношений внутри профсоюзной деятельности.

профсоюзных органов над деятельностью первичных организаций, которые являются основными держателями жизненно важных ресурсов профсоюза: финансовых и мобилизационных. Эти попытки пока не особенно успешны, «первички» стойко отстаивают свою автономность. Именно изменение места и роли первичной организации находится в фокусе трансформации структуры современных российских профсоюзов. Основной теоретической посылкой статьи является предположение о том, что автономность «первички» обусловлена расхождением интересов руководителей низового звена с интересами профсоюзных структур более высокого уровня как основных субъектов профсоюзного взаимодействия. «Особые» интересы аппарата «первички» связаны с его пограничным положением в профсоюзной структуре управления. С одной стороны, они являются звеном этой структуры, с другой – неотъемлемой частью трудового коллектива предприятия, чьи интересы и потребности зачастую не совпадают с генеральной линией профсоюзного развития. Автономность первичных организаций выражается не только по отношению к вышестоящим профсоюзным звеньям («по вертикали»), но и по отношению друг к другу («по горизонтали»). В качестве одной из причин подобной автономности можно указать на различное статусное положение «первичек» в профсоюзной структуре, которое определяет дифференциацию по степени интеграции в общую структуру профсоюза. Это также является фактором, препятствующим консолидации всех звеньев профсоюзной структуры.

Нормативные основания автономности первичной организации

Низовая организация осуществляет свою деятельность в соответствии с двумя основными документами: Уставом соответствующего отраслевого профсоюза и Положением о первичной организации, утвержденным территориальным отраслевым комитетом. При рассмотрении взаимодействия первичной организации с другими профсоюзными звеньями необходимо учесть некоторые базовые нормативные изменения, которые служат основанием организационно-финансового положения «первички» в общей структуре профсоюза.

Основным фактором, обусловившим изменение положения первичной организации, несомненно, является предоставление ей в начале 1990-х гг. права самой решать, сколько процентов поступивших взносов оставлять на своем счете, а сколько перечислять вышестоящей организации. Воспользовавшись этим правом, первичные организации вплоть до конца 1990-х гг. оставляли у себя 80–90% поступлений членских взносов. Вместе с тем, с передачей функций социального страхования и технического инспектирования в ведение государства (1993–1994 гг.), повлекшей за собой сокращение источников финансирования, поступления из первичных профорганизаций становятся основой финансовой поддержки всей профсоюзной вертикали. Последствием слабого финансирования «первичками» вышестоящих профсоюзных звеньев стали серьезные проблемы функционирования российских профсоюзов, в целом [Борисов, Леппик 2001: 75–76].

Еще одним значимым, на наш взгляд, фактором стало закрепление правового статуса «первички». С введением в действие пакета законов РФ об общественных организациях (1995–1996 гг.) все низовые профорганизации получили право принятия статуса юридического лица. Уставы отраслевых профсоюзов были приведены в соответствие с законодательством: за «первичками» закреплялось право выбора: становиться самостоятельным субъектом права, со всеми вытекающими из этого последствиями, или нет. Приобретение статуса юридического лица теоретически существенно расширяет границы самостоятельности организации. В качестве правового субъекта они могут вести хозяйственную деятельность, неподконтрольную как вышестоящим профсоюзным организациям, так и администрации предприятия, аккумулируя средства от этой деятельности на собственных счетах. Пока это право является, в основном, номинальным, и большая часть профкомов не смогла им воспользоваться. Но уже наблюдаются случаи, когда

уставные обязанности «первички» как самостоятельного юридического лица вступают в противоречие с правами организации. Примером может служить отказ судебных органов в иске отраслевого обкома к профкому ОАО «Ависма» по поводу привлечения последнего к ответственности за неплатежи членских взносов. Отказ дан на основании того, что уставные отношения не являются гражданскими правоотношениями. Поскольку первичная организация предприятия зарегистрирована в качестве юридического лица, решение таких споров не подведомственно арбитражному суду, а должно разбираться в рамках Устава².

От регистрации в качестве юридического лица чаще отказываются небольшие профорганизации. Это связано с отсутствием ресурсов для осуществления дополнительной деятельности, которая подразумевает ведение собственной бухгалтерии и ответственность перед налоговыми органами и внебюджетными фондами. Помимо этого, она влечет за собой дополнительные расходы, например, на приобретение компьютера, программного обеспечения и пр. Такие «первички» становятся на кассовое обслуживание в территориальный комитет. Для «первички» это означает увеличение доли отчисляемых в обком взносов и усиление контроля за расходованием средств: «первичка» осуществляет расходы в пределах сметы, утвержденной территориальным комитетом, через его бухгалтерию. Бухгалтерское обслуживание профкомов, несомненно, способствует аккумуляции финансовых и административных ресурсов территориальной организации, хотя и увеличивает их трудозатраты. «Первичек», встающих на кассовое обслуживание в вышестоящий отраслевой орган, становится все больше: *«Все профсоюзные организации, имеющие статус юридических лиц, должны сами осуществлять расчеты с налоговыми органами. Если профсоюзная организация не хочет этим заниматься, иметь статус юридического лица, – добро пожаловать к нам в горком. Сейчас бухгалтерия горкома работает на больших оборотах... Мы сейчас обслуживаем 38 организаций, не имеющих статуса юридического лица, сейчас мы еще организовываем профсоюзные организации, их скоро будет около сотни»*³.

Наделение профорганизаций предприятий возможностью выступать субъектом гражданских правоотношений, которые превалируют над уставными, в целом вызвало негативную реакцию вышестоящих профсоюзных органов. Например, в предыдущей редакции Устава Московского горкома работников здравоохранения был вычеркнут пункт, содержащий признание за «первичками» и Советами председателей профкомов (СПП) права на образование юридического лица. По словам работника горкома, это было сделано, в том числе, с целью пресечь неуставную деятельность профкомов многих предприятий, которые «ударилась в коммерцию»⁴.

Закрепление правового статуса низовых профорганизаций, видимо, будет способствовать их дальнейшей дифференциации: став субъектом права, крупные профорганизации расширяют возможности своей самостоятельности, мелкие – интегрируются в структуру территориальных комитетов. Поскольку процесс юридического самоопределения первичных организаций еще не закончен (соответствующая перерегистрация профкомов началась в 2000 г.), последствия этого пока не слишком заметны.

² Описание трудового конфликта на предприятии «Ависма». Пермь. 1998 г. Март.

³ Из выступления председателя Московского горкома профсоюзов работников строительства и строительных материалов. 2001 г.

⁴ Из отчета о деятельности Московского горкома профсоюза работников здравоохранения. 2001. Декабрь.

Роль рядовых членов профсоюзной организации

Организационные традиции российских профсоюзов обуславливают автоматическое членство в профсоюзе практически всех работающих. Несмотря на значительные изменения трудовой сферы, процедуры обеспечения членства в профсоюзной организации остались почти неизменными (речь идет, конечно, только о тех предприятиях, где существуют первичные профорганизации). Именно этот факт обуславливает небывалую массовость профсоюзов, объединенных в Федерацию независимых профсоюзов России (ФНПР). Охват профсоюзным членством на различных предприятиях колеблется в среднем от 80 до 85%. Судя по данным опроса работников предприятий, только для 3% из них вступление в ряды профорганизации было осознанным выбором⁵. При этом, доля сознательно вступивших в организацию не зависит от фактора времени. В то же время, факт отсутствия членства в профсоюзе в большинстве случаев также не является мотивированным отказом от членства, а вызван техническими причинами: люди не встали на профсоюзный учет при смене работы, реструктуризации предприятия, возвратной мобильности [Карелина 2001: 71]. Видимо, можно поставить знак равенства между рядовыми членами профсоюза и работниками предприятия – ведь даже уплата членских взносов проводится автоматически, через бухгалтерию, что тоже не способствует самоидентификации индивидов в качестве членов профорганизации.

Включенность рядовых членов в деятельность профсоюзной организации крайне низка. Если судить по данным упомянутого опроса, в качестве реальных участников организации можно идентифицировать только около 30% ее номинальных членов. Например, за последний год (2001 г.) в профком по каким-либо причинам обращались 31% членов профсоюза, за три последних года (1999–2001 гг.) 28% принимали участие в обсуждении коллективного договора, 22% принимали участие в каких-либо формах коллективных действий.

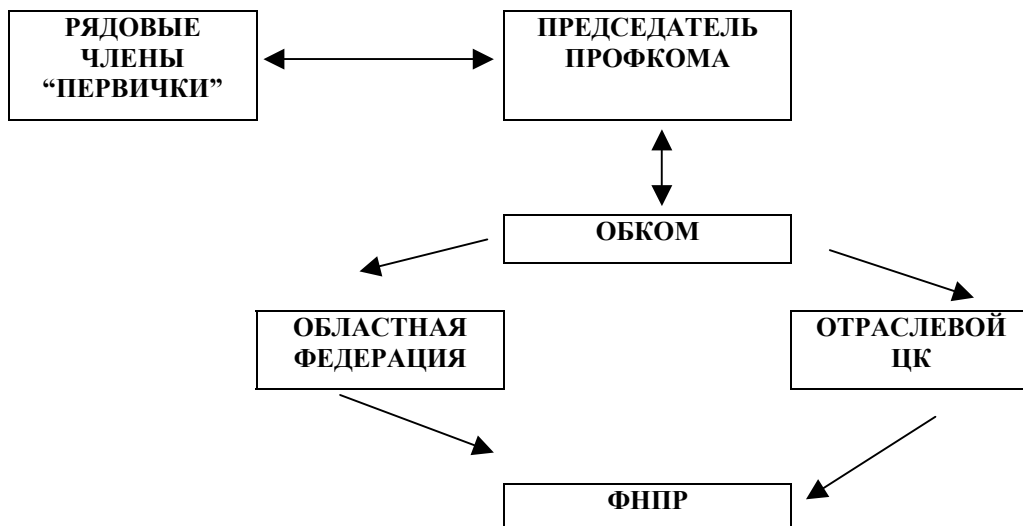
Круг проблем, с которыми работники обращаются в профком, как правило, ограничивается социально-бытовыми вопросами (около 80% ответивших), текущими вопросами по заработной плате, увольнению, условиям труда. Решение всех этих проблем не выходит за рамки предприятия, а эффективность обращений по всем вопросам (кроме социально-бытовых) выше в тех случаях, когда работники обращаются напрямую к соответствующему руководителю. Таким образом, рамки компетенции профкома остаются весьма традиционными. Информированность о направлениях деятельности профкома тоже невелика, а информированность о более высоких уровнях профсоюзной иерархии (в названном исследовании – вопросы о названии общероссийского объединения профсоюзов и имени лидера) является нулевой.

Проблемное поле, которое создают работники предприятия для руководителей «первички», обуславливает приоритетность традиционных (культурно-распределительных) функций профкомов. Реализация прямых защитных функций уходит на второй план. С учетом отсутствия мотивации членства это является одним из основных факторов, затрудняющих функционирование профсоюза в соответствии с нормативной моделью членской организации. Эта модель предполагает, что источником власти в такой организации являются рядовые члены, объединяющиеся для защиты своих интересов, избирающие представительные органы, контролирующие эти органы и оказывающие на них постоянное воздействие [Ильин 2001: 126–127].

⁵ Репрезентативный опрос работников 9 предприятий (Новосибирская, Кемеровская, Свердловская область, г. Воронеж). Объем выборки – 4539 респондентов. [ИСИТО](#) при поддержке Международного центра профсоюзной солидарности. 2000. Март-апрель; 2001. Март-апрель.

Взаимодействие первичных организаций с вышестоящими профсоюзными организациями

В соответствии с территориально-отраслевым принципом организации, взаимодействие «первичек» со всеми вышестоящими профсоюзными звеньями опосредовано, в основном, отношениями с территориальным (областным) отраслевым комитетом.



Исключение составляет небольшое число первичных организаций, напрямую выходящих на областную Федерацию (при отсутствии на территории соответствующего отраслевого комитета). Кроме того, структура ряда областных отраслевых организаций (в основном бюджетных) предполагает наличие промежуточных звеньев между первичной организацией и обкомом – горкомов и райкомов. Это повторяет структуру управления отраслями, которая практически осталась неизменной с советских времен (народное образование) или изменилась несущественно (здравоохранение). Необходимость в таких органах на субрегиональном уровне связана еще и с обслуживанием большого количества малочисленных первичных организаций, разбросанных на большой территории⁶. Горкомы/райкомы в большинстве случаев подконтрольны обкомам и являются, по сути, административным звеном областных территориальных органов. Процесс восстановления этих организационных форм, наблюдаемых в ряде областей (Пермская, Самарская, Свердловская), оценивается в обкомах в качестве фактора укрепления управленческой вертикали. Попытки восстановления утерянных городских и районных звеньев наблюдаются и в некоторых промышленных профсоюзах, где основная масса первичных организаций тоже представлена коллективами небольших предприятий (например, в профсоюзе работников строительства и строительных материалов⁷). Председатели профкомов, как правило, не являются сторонниками этой идеи, в первую очередь потому, что это влечет увеличение расходов «первичек» на содержание вышестоящих структур: «...я думаю, зачем лишние какие-то перевалочные пункты. Я считаю, просто ни к чему»⁸.

⁶ Общее количество «первичек», например, в профсоюзе народного образования в Кемеровской области составляет 2 100, в профсоюзе здравоохранения – от 200 в Республике Коми, до 1020 – в г. Москве.

⁷ Соответствующие поправки в Устав приняты 3-м съездом профсоюза строителей России (2000 г.).

⁸ Интервью с председателем профкома БСМП (Ульяновск). 2000. 29 февраля.

Таким образом, непосредственная связь руководителя первичной организации с другими звеньями профсоюзного аппарата управления осуществляется, главным образом, через территориальный отраслевой комитет. Их взаимодействие происходит по следующим основным направлениям: регулирование финансовых потоков, информационный обмен и взаимное обеспечение легитимности профсоюзных действий.

Финансовые отношения

Как уже упоминалось, членские взносы, перечисляемые первичными организациями, являются одним из основных источников финансирования всей профсоюзной вертикали. Функцию обеспечения поступления денег из «первичек» к верхним звеньям профсоюзной структуры выполняет территориальный отраслевой комитет.

Финансовые потоки носят односторонний характер: деньги поступают из первичных профорганизаций в обком и очень редко, в исключительных случаях, – наоборот, из обкома в «первичку». Поэтому одной из важнейших функций обкома является целенаправленная деятельность по соблюдению финансовой дисциплины низовыми организациями. В рамках этой деятельности обеспечивается согласование размера перечислений в вышестоящие органы, распределение бюджета, своевременность перечислений. Что касается последнего, то к концу 1990-х гг. в целом была обеспечена стабилизация поступлений финансовых средств в адрес территориальных отраслевых органов. Во многом это обусловлено улучшением экономического положения большинства предприятий, поскольку нарушения финансовой дисциплины были связаны, в основном, с кризисом неплатежей и массовыми задержками выплат заработной платы [Металина, Плотникова 2001: 139-140].

Наиболее остро стоит проблема увеличения размера перечислений в вышестоящие профорганы. Задача обеспечения перечисления первичными профсоюзными организациями соответствующим профсоюзным структурам не менее 50% собранных членских профсоюзных взносов ставилась еще на 3-м Съезде ФНПР (1996 г.). В проектах резолюций 4-го Съезда ФНПР (2002 г.) вновь звучит обращение ко всем профсоюзным организациям: *...потребовать с 2002 года исполнения решения Генерального Совета ФНПР о перечислении первичными профсоюзными организациями не менее 50% членских взносов соответствующим профсоюзным структурам*⁹. Централизация финансовых средств рассматривается в качестве одного из главных направлений общей политики укрепления профсоюзной вертикали, как основной фактор, определяющий организационное единство профсоюзов и повышение их роли в современном российском обществе: *«Натиску капитала может противостоять только сильный профсоюз, а сила профсоюза – в создании мощной организационной структуры»*¹⁰. Однако попытки увеличить долю отчислений наталкиваются на стойкое сопротивление со стороны низовых организаций. Торг по поводу размера отчислений является одной из проблемных точек взаимодействия обкомов и «первичек».

Обратимся к некоторым фактам, иллюстрирующим распределение средств (членских взносов) между первичными организациями и вышестоящими профсоюзными звеньями. По данным исследования отраслевых профсоюзных организаций в семи российских регионах, доля средств, оставляемых на предприятии, в настоящее время (2001 г.) колеблется от 58 до 88%, но в среднем составляет 69%¹¹. Процент отчислений варьируется в зависимости от отраслевой принадлежности и региона.

⁹ Это предложение вновь было отклонено делегатами съезда.

¹⁰ Председатель Свердловского обкома ГМПР. 2000. Июнь.

¹¹ Здесь и далее в этом разделе использованы данные опроса председателей профкомов предприятий. Объем выборки 1 454 респондента. ИСИТО. 2001. Март-май.

| Профсоюз | Регион | Доля членских взносов (%), оставляемых в «первичке» |
|---|--------------------------|---|
| Профсоюз работников горной, металлургической, алмазо-, золотодобывающей, ювелирной и перерабатывающей промышленности (ГМПР) | г.Санкт-Петербург и обл. | 70 |
| | Кемеровская обл. | 69 |
| | Свердловская обл. | 80 |
| | Пермская обл. | 75 |
| | В среднем по отрасли | 73,5 |
| Российский независимый профсоюз работников угольной промышленности | Кемеровская обл. | 69 |
| | Республика Коми | 75 |
| | В среднем по отрасли | 72 |
| Профсоюз работников химических отраслей промышленности | г. Москва | 78 |
| | г.Санкт-Петербург и обл. | 77 |
| | Самарская обл. | 75 |
| | Свердловская обл. | 88 |
| | Пермская обл. | 84 |
| | В среднем по отрасли | 80,4 |
| Профсоюз работников строительства и строительных материалов | г. Москва | 73 |
| | Самарская обл. | 67 |
| | Ульяновская обл. | 66 |
| | В среднем по отрасли | 68,6 |
| Профсоюз работников здравоохранения | г. Москва | 64 |
| | г.Санкт-Петербург и обл. | 76 |
| | Самарская обл. | 72 |
| | Свердловская обл. | 70 |
| | Пермская обл. | 62 |
| | Ульяновская обл. | 60 |
| | Республика Коми | 68 |
| | В среднем по отрасли | 67,4 |
| Профсоюз работников образования | Кемеровская обл. | 64 |
| Профсоюз работников лесных отраслей | Республика Коми | 58 |

Анализ практики финансовых взаимоотношений «первичек» и обкомов показывает, что во всех отраслевых обкомах практикуется дифференцированный подход к определению доли взносов, отчисляемых «первичками». Во-первых, процент перечисляемых средств может устанавливаться индивидуально. Для отдельных предприятий он может быть снижен (в таком виде им предоставляется дотация на содержание соцкультбыта), другие могут быть

вообще освобождены от отчислений (например, в связи с тяжелым финансовым положением предприятия). Во-вторых, почти повсеместно практикуется установление разных нормативов отчислений для определенных групп профорганизаций. Это аргументируется разными затратами на обслуживание этих групп. Например, в Кемеровском обкоме работников образования профорганизации техникумов перечисляют обкому не 15, а 20% (это закреплено решением отчетно-выборной конференции). *«Их много, все они разбросаны по области, есть практически в каждом городе и все выходят на обком напрямую. На одних телефонных переговорах разоришься»*¹². Как уже упоминалось, «первички», находящиеся на кассовом обслуживании в территориальной организации, отчисляют на 5–15% больше остальных. Определенный процент членских взносов идет на финансирование горкомов/райкомов, поэтому в тех отраслевых организациях, где эти звенья существуют, доля отчислений тоже выше.

В целом, политика дифференцированного подхода к определению размера отчислений приводит к тому, что небольшие «первички» перечисляют большую долю, чем крупные организации. Тенденция сокращения доли отчислений с увеличением размера предприятия (численности работников) имеет отчетливый статистический характер:

| Численность работников предприятия, чел. | До 50 | 51-100 | 101-500 | 501-1000 | Свыше 1000 |
|--|-------|--------|---------|----------|------------|
| Доля отчисляемых средств, % | 35,1 | 34,2 | 31,3 | 29,3 | 26,6 |

Отраслевые территориальные комитеты, несмотря на полную лояльность к высшему профсоюзному руководству и прямую заинтересованность в аккумуляции средств на собственном счету, не в состоянии преодолеть сопротивление председателей профкомов, не имея достаточных рычагов воздействия на них. Предложение о повышении доли отчислений не проходит на общероссийских съездах – как, например, оно не прошло на съезде профсоюза строителей (2000 г.). Даже в том случае, когда съезд принимает подобное решение, на областном уровне оно блокируется решением пленумов, основную часть делегатов которых составляют председатели «первичек». Например, Пленумами Пермского и Свердловского обкомов химических отраслей промышленности не было поддержано решение съезда Росхимпрофсоюза (2000 г.) об увеличении отчислений до 20%. На Пленуме Пермского обкома было принято решение оставить процент отчисления на прежнем уровне – 16 %¹³. В Свердловском обкоме доля отчислений еще ниже – 10%.

Наиболее активную политику, направленную на централизацию средств, проводит горно-металлургический профсоюз [Кузнецов 2001: 189–203]. Так, на съезде ГМПР было принято решение увеличить отчисления в территориальные организации до 25%, но анализ деятельности региональных профорганизаций показывает, как даже в такой мощной организации, как ГМПР, сопротивление «первичек» преодолеть удается далеко не всегда, и территориальным комитетам приходится искать компромиссные решения.

«Предложение ЦС поднять отчисление взносов вышестоящим организациям до 25% было воспринято однозначно негативно. Вопрос о внесении изменений, касающийся 25%-го отчисления взносов, рассматривался на X Пленуме ОК 26.11.99 г., где “против” выступали председатель цехкома Северского трубного завода и председатель профкома СУМЗа. Основной их аргумент – “мы не сможем платить материальную помощь членам профсоюза, и люди станут уходить”. На отчетно-

¹² Из отчета о деятельности Кемеровского обкома работников образования. 2001. Октябрь.

¹³ Материалы Пленума Пермского обкома ГМПР. 2000. Май.

выборной конференции выступавший в прениях председатель профкома БАЗа указал, что *“основная проблема сегодняшней конференции – установление процента отчислений профсоюзных взносов. У нас нет возможности платить 25%, как предлагает ЦС”*. Председатель профкома ВИЗа также поддержал эту идею – *“25% - это слишком много. У нас не хватает денег даже на зарплату работникам профкома”*... Однако решение на съезде было принято, и недовольство “первичек” осталось. Аппарат обкома, отчетливо понимая ситуацию, сразу попытался разработать какие-то компенсаторные механизмы. Сначала планировалось часть отчисленных взносов возвращать “первичкам” целевыми перечислениями, например, на найм юристов. Эта идея не нашла поддержки, и был реализован другой механизм для смягчения ситуации. В обкоме создана специальная комиссия, которая рассматривает обращения “первичек” с просьбой о снижении процента отчислений (до 17–20%)»¹⁴.

«Решение IV съезда ГМПР об увеличении отчислений профсоюзных взносов “первичками” вышестоящим органам до 25% пока полностью не выполняется. Наиболее крупные организации (КМК, Запсиба, Завода ферросплавов) перечисляют в полном объеме. Профсоюз Аллюминиевого завода (там самая высокая заработная плата среди металлургических предприятий) отчисляет по-прежнему 12%. Остальные более мелкие предприятия по-разному. Председатель совета регулярно собирает всех председателей “первичек” и “давит” на них. Но на таких совещаниях-заседаниях они пользуются численным преимуществом и сопротивляются... Некоторые председатели “первичек” прикрываются тем, что профсоюзная конференция их предприятия утвердила бюджет и процент отчислений вышестоящим организациям. Хотя размер отчислений не нужно утверждать на конференции. Можно утвердить на профкоме. Пока председатель и заместитель председателя областной территориальной организации ограничиваются беседами с председателями и указывают на нарушение Устава ГМПР»¹⁵.

Решения о нормативе отчислений и тем более размеры реальных отчислений в большинстве случаев – результат торга, переговоров и силового давления со стороны председателей профкомов. Единственной мерой воздействия на них является снятие первичной организации с профсоюзного обслуживания. Но эта мера используется крайне редко¹⁶.

Основным аргументом председателей профкомов против повышения норматива отчислений является необходимость финансового обеспечения внутренних функций по обслуживанию рядовых членов собственной организации.

Расходная часть бюджета «первичек» выглядит следующим образом: в среднем 49% бюджета идет на материальную помощь¹⁷, 38% – на культурно-массовые мероприятия и оздоровительную работу, около 10% составляет зарплата аппарата профкома. Все остальные виды затрат либо отсутствуют, либо не превышают 1% бюджета. Картина примерно одинаковая на предприятиях всех отраслей и размеров. Только на крупных предприятиях, где численность работающих превышает 1 000 человек, расходы на материальную помощь и культмассовую работу несколько меньше (40 и 34% соответственно). Однако это сокращение

¹⁴ Из отчета о деятельности Свердловского обкома ГМПР. 2001. Октябрь.

¹⁵ Из отчета о деятельности Кемеровского теркома ГМПР. 2001. Октябрь.

¹⁶ По материалам нашего исследования были обнаружены только два случая применения этой меры: предприятие «Ависма» и Коми-Пермяцкий округ.

¹⁷ Следует учитывать, что из статьи расходов на материальную помощь профкомы финансируют и другие расходы, поскольку гораздо проще и менее накладно выписать материальную помощь и расплатиться наличными за услуги, например, художника или юриста, чем оплачивать их работу официальным путем.

идет не за счет увеличения затрат на обслуживание защитных функций (оплата юридических консультаций, фонд солидарности и пр.), а за счет увеличения доли на оплату профсоюзного аппарата. В среднем на это тратится около 30% бюджета¹⁸. Такое положение закономерно, поскольку фонд оплаты труда в крупных «первичках» включает, по-видимому, оплату персонала, занятого на обслуживании соцкультбыта.

Руководство обкомов находит прямую связь между распределением бюджета «первички» и мотивацией членства, а также невозможностью переориентации профсоюза на главную задачу – защиту трудовых прав. Во всех обкомах можно услышать сетования на то, что деятельность «первички» сводится к выдаче материальной помощи и организации праздников: *«Профкомы на предприятиях превратились в кассу взаимопомощи. Деньги идут не на уставные цели, а на зарплату и материальную помощь. Там, где не освобожденные председатели, вообще невозможно противостоять работодателю. Дальше сокращать [отчисления] некуда – страдает дело. Большая часть средств должна идти на уставные средства: оказание помощи профсоюзам, где банкротятся предприятия, и на обучение»*¹⁹. Таким образом, первичные профорганизации выглядят основным оплотом консервативных (советских) традиций в профсоюзе.

Тем не менее, распределение собственного бюджета – сугубо внутреннее дело первичных профорганизаций. Территориальные комитеты предпринимают попытки оказать влияние на структуру затрат «первички», но реальных рычагов воздействия на председателей профкомов у них практически нет – остаются лишь убеждения и призывы к соблюдению программных требований.

Политика обкома направлена на последовательное воплощение программных документов. Так, при формировании сметы профбюджета первичных организаций на 2001 г., обком обратил внимание профсоюзных комитетов «...на пункты 7.11.14 и 8.7.5 Устава ГМПР об участии вышестоящего органа профсоюза в процессе формирования и утверждения сметы. Расходы на обучение, информационное обеспечение, забастовочный фонд выделяются в профсоюзном бюджете в числе приоритетных и должны составлять в 2001 г. не менее 15%... Уменьшение расходов в 2001 году на материальную помощь и культурно-массовые мероприятия на 3–5% с перекладыванием данных расходов на работодателя через коллективные договоры»²⁰.

В целом, проблема взаимоотношений по поводу распределения членских взносов упирается в то, что для председателей профкомов, следующих патерналистским ожиданиям трудовых коллективов, приоритетным является финансовое обеспечение собственной работы по обслуживанию рядовых членов «первички». Деятельность по оказанию материальной помощи, культурно-оздоровительная работа и пр. – вот направления работы, востребованные рядовыми членами профсоюза, и руководители «первичек» вынуждены следовать этим ожиданиям в целях собственного самосохранения. Материальная помощь – очень важный инструмент поддержания статуса «первички», гарантированный «фонд солидарности» на индивидуальном уровне. Поэтому, на наш взгляд, упорное сопротивление повышению размера отчислений в вышестоящие структуры не является результатом расхождений идеологического порядка. Ни один из председателей профкомов не высказывался против необходимости развития системы обучения или создания солидарных фондов поддержки коллективных действий. Конфликта интересов между руководителями «первички» и

¹⁸ Что в денежном исчислении составляет в среднем около 7 000 долл. в месяц.

¹⁹ Из выступления председателя Самарского обкома строителей на отчетно-перевыборной конференции. 2000 г.

²⁰ Из информационного письма Пермского областного комитета ГМПР председателям профкомов от 23 ноября 2000 г.

вышестоящими уровнями профсоюзной вертикали нет – есть противоречие между представлениями основной массы рядовых работников о роли и функциях профсоюза, обусловленными поведенческими стереотипами советского времени и формально-нормативной моделью профсоюзной деятельности. В конечном счете это приводит к расхождению ожиданий, направленных на руководителей «первичек», с одной стороны, вышестоящего профсоюзного аппарата, который воплощает эту нормативную модель путем попыток «укрепления вертикали», и с другой стороны – ожиданий работников, которые об этой вертикали и об этих задачах не имеют никакого представления. Более значимым для руководителей «первичек» является первоочередное обеспечение собственных повседневных функций: *«все равно я буду отчислять только то, что смогу. У меня смета, у меня Дом культуры, все это нужно поддерживать, и изменить ничего, по крайней мере, в этом году нельзя»*²¹.

Информационный обмен

В сфере информационного обмена по отношению к «первичке» территориальный комитет выполняет обычные функции вышестоящего звена: оказывает информационные, методические, консультативные и обучающие услуги. Если судить по общим результатам нашего исследования, большинство опрошенных председателей профкомов удовлетворены доступностью, объемом и качеством информационных услуг обкома. Не наблюдается также никакой статистической зависимости между удовлетворенностью услугами, оказываемыми обкомом, и размером денежных перечислений в вышестоящие организации. Этот факт несколько противоречит теоретическому положению о преимущественно сервисном характере взаимоотношений между разными субъектами профсоюзной деятельности, согласно которому эти отношения основаны на оказании взаимных услуг за определенную плату [Ильин 2001: 131–132].

Потоки информации разнонаправлены. Информация идет не только из обкома в «первички». Из «первичек» в обком поступает информация о положении дел «на местах». В этом отношении процесс не вполне урегулирован. Информация, поступающая из «первичек» в обком, явно недостаточна и фрагментарна. Часто территориальные комитеты не владеют информацией об уровне зарплаты на предприятиях, о сокращениях кадров и пр. Типична ситуация, когда о том, что делается в первичной организации, узнают только при возникновении конфликтной ситуации в той стадии, когда она уже приобрела характер публичности. Последствием такого положения является то, что обкомы строят свою деятельность в основном исходя из информации и требований вышестоящих профсоюзных организаций, не опираясь на реальные потребности и опыт своих низовых профорганизаций (или недостаточно его используя), что способствует отчуждению последних от деятельности вышестоящих профсоюзных структур.

Обеспечение легитимности деятельности

Еще одним из направлений взаимодействия «первичек» с вышестоящими органами является деятельность по поддержанию статусов профорганизаций разных уровней. Механизм обеспечения взаимной легитимности заключается в следующем: территориальный комитет, используя свой статус независимой вышестоящей организации, оказывает поддержку «первичкам» в случае конфликта с работодателем, при необходимости обеспечивая выход на другие профсоюзные органы (ЦК, Федерации) или на властные структуры. В свою очередь,

²¹ Из отчета о деятельности Свердловского обкома ГМПР. 2001. Октябрь.

аппарат первичной организации – путем использования своего мобилизационного ресурса – обеспечивает легитимность общепрофсоюзным мероприятиям.

Для «первички» главным поводом взаимодействия по данному направлению деятельности является коллективный конфликт на предприятии. Изучение практики трудовых конфликтов показывает, что инициатива в таких случаях, как правило, принадлежит работникам предприятия. Профсоюзы (профкомы предприятий и обкомы) чаще являются тормозом, чем проводником протестной активности, особенно такой ее формы, как забастовка или остановка работы. Тем не менее, профсоюзам практически всегда удается удержать контроль над стихийными выступлениями и облечь конфликт в институционализированную форму [Козина 2000: 49-56]. Урегулирование коллективного трудового спора, как правило, выходит за рамки компетенции профкомов, поэтому заслуга в том, что конфликт «спущен на тормозах», принадлежит вышестоящим профсоюзным организациям. Обком как организация, независимая от конкретного работодателя, обеспечивает, в силу своих возможностей, поддержку «первичек», зачастую занимаясь скорее имитацией помощи, нежели действительно помогая. Но при этом он всегда стоит на позиции поддержки профкома как части профсоюзного аппарата. Это является немаловажным фактором для руководителей «первички» и поддержки «независимого» статуса профкома.

При изучении трудовых конфликтов мы наблюдаем «естественное» разделение сфер компетенции между руководителями первичных организаций и вышестоящими звеньями профсоюзной вертикали. Сложившиеся социальные практики обусловили представления о разделении функций руководителей «первичек» и обкомов и у рядовых членов профсоюза, – функция защиты предписывается не собственному профкому, а профессиональным работникам вышестоящих профсоюзных структур:

В случае возникновения серьезных вопросов (конфликтных, требующих реального отстаивания и защиты прав членов профсоюза) начинается апелляция к верхнему профсоюзному уровню (горкомов и обкома). Так, рядовые учителя признали, что в случае необходимости защиты своих прав они обратятся в профсоюз, но, как выяснилось, имели в виду не родную первичную профсоюзную организацию, а горком, а чаще обком. Объясняли это следующими причинами. Во-первых, родной школьный профком не имеет реальных возможностей для защиты: нет ни юристов, ни опыта подобной работы. Во-вторых, *«ну кто наш председатель профкома? Такая же учительница, как я! У нее нет ни сил, ни времени для серьезной профсоюзной работы. И потом она очень близко от директора школы и потому, какой бы замечательный и справедливый ни был директор, у него всегда больше возможностей для влияния на нее, чем у нее на директора. Серьезная профсоюзная работа должна, как и любая другая работа, выполняться на профессиональной основе»* [из интервью с учителем школы]²².

Для вышестоящих профсоюзных звеньев главным поводом взаимодействия по данному направлению деятельности является обеспечение массовости общепрофсоюзным действиям. На уровне отдельного предприятия коллективные действия, как правило, преследуют цель экономического давления на работодателя, с тем чтобы вследствие убытков от остановки производства склонить администрацию к удовлетворению требований коллектива. Проведение общепрофсоюзных акций носит характер, скорее, демонстрационный, нежели экономический. Они проводятся с целью оказания давления на властные структуры разного уровня во имя целей, зачастую довольно абстрактных для рядовых членов профсоюза. Базовым организационным звеном в этом являются первичные профорганизации предприятий, которые по призыву профсоюза мобилизуют своих членов для обеспечения массовости мероприятия.

²² Из отчета о деятельности Кемеровского обкома профсоюза работников народного образования. 2001. Октябрь.

Мобилизационный ресурс, то есть способность мобилизовать массы трудящихся на коллективные действия, по определению является основным ресурсом профсоюзов. Реальные возможности мобилизации рядовых членов профсоюза на действительно массовые действия невелики. Способность профкомов к организации людей для участия в профсоюзных акциях напрямую зависит от насущности задачи, которую эти акции преследуют. Если проблемы действительно актуальны и понятны населению, мобилизация проходит вполне успешно. Примером могут служить акции протеста, организованные Федерацией профсоюзов Самарской области против повышения платы за проезд в общественном транспорте²³, и акции, организованные Пермской Федерацией против принятия бюджета и повышения платы за жилищно-коммунальные услуги²⁴. Мобилизация рядовых членов профсоюза для участия в общероссийских профсоюзных акциях происходит гораздо менее активно. Ограниченные возможности организации действительно массовых действий по реализации решений высших профсоюзных органов (ФНПР) вынуждают профсоюзных лидеров «первичек» (обкомов) все чаще презентовать себя в качестве представителя массовой организации: *«Я считаю, они не правы, требуя массовости. Зачем массой давить? Я полномочный представитель, избранный этими массами. Даже если я один пришел, я представляю 22 тыс. членов нашей организации. А они: почему людей нет? Дело ведь не в том, что он едет на дачу капусту выращивать, он жизнь свою сохраняет, это важнее»*²⁵. Вместо многотысячных митингов все чаще используются такие формы демонстрации протеста, как сбор подписей или пикеты, которые можно осуществить только силами профсоюзного актива.

Определенную роль в стремлении манипулировать мобилизационным ресурсом профсоюзов играют также политические соображения. В этом смысле более точным будет его обозначение в качестве электорального ресурса. Однако в этой сфере произошли существенные изменения: если в середине 1990-х гг. многие федерации и отраслевые обкомы претендовали на презентацию себя в качестве определенной политической силы, в настоящее время большинство из них поняли бесперспективность такой деятельности: *«люди слушают, соглашаются, а голосуют по-своему»*. В этом смысле использование мобилизационных ресурсов «первичек» в политических целях затруднено²⁶. Сами же руководители первичных организаций, если судить по результатам упомянутого опроса председателей профкомов, высказывают либо полную личную аполитичность (51%), либо выступают за КПРФ (10%).

Дифференциация первичных организаций

Помимо конфликтных «первичек», в сфере внимания отраслевых комитетов, как правило, находится ограниченный круг наиболее крупных предприятий, что подчеркивают многие исследователи²⁷:

... первичные организации дифференцированы по степени «приближенности» к обкому. Есть определенное ядро, в основном это «первички» крупных предприятий, имеющие хорошие личные отношения с обкомовцами. Все спортивные мероприятия, семинары

²³ Из отчета о деятельности Федерации профсоюзов самарской области. 2001. Октябрь.

²⁴ Из отчета о деятельности Пермской областной федерации профсоюзов. 2001. Октябрь.

²⁵ Интервью с заместителем председателя Самарского обкома работников строительства. 1999. Май.

²⁶ Среди наших объектов исследования исключение составляют профорганизации г. Москвы.

²⁷ В то же время вряд ли можно говорить об этом как о новой тенденции. Особое внимание к профорганизациям крупных предприятий в профсоюзе существовало всегда.

включают довольно стабильный список участников: 12-15 предприятий, профкомы этих же предприятий чаще других называются среди «передовиков» в отчетных докладах. Остальные «первички» составляют некую «периферию», на которую внимание обкома распространяется эпизодически²⁸.

Анализ трудовых конфликтов также свидетельствует о том, что значимыми для вышестоящих профсоюзных звеньев становятся случаи только с крупными первичными профорганизациями. Мелкие профорганизации в ситуациях трудовых конфликтов получают минимальную помощь. Некоторые руководители обкомов даже не скрывают своей незаинтересованности в маленьких профорганизациях: *«У них есть фронт работы – и работают. Если нет фронта – все разбегаются, контора закончилась. Ну зачем нам они? Лишняя морока из-за такой организации, которая будет приносить нам 10 рублей в месяц, а мы будем для них стараться»*²⁹.

Это способствует тому, что «периферийные первички» (а их большинство) отказываются от поддержания постоянного контакта, занимая автономное положение по отношению к обкому: *«За мной никого сейчас нет [имеется в виду вышестоящая организация, т.е. обком], поэтому у нас были даже долги по перечислениям в профком несколько лет назад. Да и на других предприятиях сейчас эта проблема остро стоит. Как на меня реагируют – и «послать» могут, и всё – а он всё же председатель обкома, член ФНПР и т.д.»*³⁰. При этом профкомы крупных предприятий меньше нуждаются в услугах территориальных комитетов, подчас имея большие ресурсы, чем отраслевой комитет: *«На предприятиях, естественно, больше денег остается, у них бюджеты даже больше, чем у нас»*³¹. В то же время основные ожидания, связанные с поддержанием легитимности организации, характерны именно для небольших «первичек». Не обладая достаточными собственными ресурсами, маленькая профорганизация для сохранения своего статуса может использовать только ресурсы областных комитетов (и без того ограниченные). В условиях отстраненной позиции своих работодателей и не имея достаточной поддержки работников, основной способ сохранения своей легитимности профкомы видят в тесной интеграции с вышестоящими профсоюзными структурами.

При сохранении формально равных прав и обязанностей разные по размеру «первички», несомненно, дифференцированы по статусу в профсоюзной вертикали. Если профорганизации крупных предприятий обладают существенным весом и влиянием, то небольшие профорганизации, как правило, вынуждены существовать практически автономно. В то же время повышенное внимание вышестоящих профсоюзных структур к крупным профорганизациям, возможно, является одним из факторов отсутствия у их руководителей массовых сепаратистских настроений. Известные случаи выхода крупных первичных профорганизаций из традиционной территориально-отраслевой структуры профсоюзов вряд ли можно считать проявлением самостоятельности профкомов. Скорее, это было результатом определенного давления со стороны администрации крупнейших межрегиональных корпораций, объединивших ряд предприятий³².

²⁸ Из отчета о деятельности областной организации ГМПР Свердловской области.

²⁹ Из интервью с техническим инспектором Ульяновского обкома строителей. 2000. 22 февраля.

³⁰ Председатель профкома «Уралхимпласт». 2000. Январь.

³¹ Сотрудник орготдела Свердловского обкома ГМПР, февраль 2000 г.

³² В рамках нашего исследования это утверждение в полной мере можно отнести к выходу из соответствующих отраслевых структур в начале 2000 г. предприятий, вошедших в объединения НК «Юкос» и АК «Сибур».

Определенную специфику имеет положение «первички» в структуре бюджетных профсоюзов. Если на предприятиях других форм собственности основным фокусом работы становится взаимодействие с собственным работодателем (неважно, по каким направлениям), то для бюджетников на уровне предприятия фактически нет партнера для взаимодействия. Отсутствие у администрации каждого отдельного бюджетного предприятия полномочий для решения текущих вопросов социально-трудовой сферы обуславливает зависимость профкома от вышестоящих региональных профсоюзных структур, которым делегированы права вести переговоры на уровне региональной или федеральной власти. Конечно, размер предприятия и здесь играет определенную роль, но все бюджетные «первички» равны в смысле отсутствия возможностей ведения переговоров с основным работодателем. Таким образом, для бюджетных профсоюзов в настоящее время имеются более существенные предпосылки для консолидации. Они представляют собой хоть и вполне традиционную, но достаточно монолитную структуру, в значительной степени способную реализовать идею солидарных действий.

И наконец, на систему отношений внутри региональной профсоюзной организации и, соответственно, на положение «первички» определенное влияние оказывает сложившаяся модель взаимодействия с местной властью. Специфический случай представляет собой система внутриорганизационных отношений в профсоюзных организациях г. Москвы, где наблюдаются тенденции восстановления прежней, советской модели деятельности профсоюза. Правительство Москвы активно создает механизмы интеграции профсоюзных организаций в системы управления на разных уровнях. Примером таких структур могут служить, например, окружные Советы:

В 1997 г. по решению МФП в каждом округе Москвы при префектурах были созданы новые организационные структуры – *окружные Советы*. В них вошли ряд председателей профкомов предприятий (связи, медики, учителя и некоторые другие профсоюзы, в том числе промышленные). Целью этих новых органов является установление более тесных контактов между профсоюзами и работодателями, сближение между профсоюзами и «районным начальством». Этой цели служат и созданные в префектурах Отделы социальной защиты. Кроме того, эти Отделы оказывают профсоюзам предприятий и учреждений материальную помощь, в частности, на проведение конкурсов на звание лучшего по профессии и награждение победителей³³.

Власти выступают инициаторами восстановления членской базы профсоюзов и используют с этой целью административные (не профсоюзные) механизмы. Например, кампания по созданию профсоюзных организаций на предприятиях московского строительного комплекса была инициирована не горкомом профсоюза, а правительством Москвы в лице руководителя Департамента перспективного развития города. Создание новых профсоюзных организаций шло практически в принудительном порядке: например, согласно указанию правительства Москвы городские заказы предоставляются тем предприятиям и организациям, где существуют профсоюзные организации³⁴.

В Москве, где сконцентрированы основные ресурсы, происходит сращение представителей разных элит: финансовых, производственных и властных. Все вопросы социально-трудовой сферы решаются на политическом уровне. Профсоюзная верхушка вошла в состав политической элиты, чего не произошло ни в одном из других исследованных регионов. Обладая мощным административным ресурсом, основанным на тесном взаимодействии с властными структурами, и достаточными финансовыми средствами, как за счет относительно высокого уровня заработной платы работников предприятий, так и за счет других источников, аппарат московских профсоюзов успешно восстановил

³³ Из отчета о деятельности Московской Федерации профсоюзов. 2001. Октябрь.

³⁴ Из отчета о деятельности Московского горкома профсоюза строителей. 2001. Октябрь.

централизованную вертикаль управления. Первичные профорганизации жестко вписаны в эту вертикаль. Взамен власть получила возможность манипулировать мобилизационным ресурсом профсоюзных организаций. В связи с этим мы наблюдаем такие существенные региональные различия: в большинстве регионов профсоюзы организуют различные акции для оказания давления на местные власти, в то время как в Москве «первички», под руководством своих горкомов, принимают участие в массовых акциях в поддержку мэра и его политического движения. Показателен ответ председателя профкома крупного московского строительного предприятия на прямой вопрос о том, зачем властям нужны профсоюзы: «А разве вы не заметили, как проходили последние выборы нашего Юрия Михайловича? Если бы не эти профсоюзы, не эти Иваны, которые тут сидят, которые ездили по общежитиям и выгоняли своих 781 человек, чтобы они пошли голосовать за Юрия Михайловича, разве бы победил он так легко? Им и нужны вот такие профсоюзы»³⁵.

Для деятельности профкомов предприятий характерно уже не просто выполнение традиционных профсоюзных функций профкомов по отношению к рядовым членам, но и возврат к прежней системе отношений с администрацией. Участие членов профсоюза в решении (хотя бы формальном) производственных проблем предприятия заменено членством председателей профкомов предприятий в Советах директоров, что способствует отдалению рядовых работников от профсоюзной верхушки. Намечается тенденция совмещения должностей председателя профкома и заместителя руководителя по персоналу [Ильченко 2001: 281–299]. Характерно высказывание председателя горкома Московского профсоюза строителей, который, рассуждая о возможности повышения процента отчислений профсоюзных взносов, апеллирует не к председателям профкомов, а к администрации предприятий: «У нас есть возможности для этого. Есть малочисленные организации, которым это новшество покажется тяжелым, но в организациях численностью более 300 человек есть возможности. Мы должны пощипывать директоров на культурные, физкультурные и спортивные мероприятия»³⁶.

* * *

Проблемы отчуждения первичных организаций и, соответственно, проблемы организационной и финансовой консолидации профсоюзных структур кроются в перманентном расхождении интересов профкомов и всех остальных звеньев профсоюзной структуры. Проблемное поле деятельности руководителя «первички» – иное, нежели проблемное поле деятельности функционеров среднего и, тем более, высшего профсоюзного звена. Деятельность профкома основывается на повседневных обращениях рядовых членов профсоюза, которые ограничиваются материальной помощью, социально-бытовыми вопросами, текущими вопросами начисления заработной платы, техники безопасности и пр. Все эти вопросы регулируются в рамках предприятия. Решение кардинальных вопросов трудовых отношений – вне сферы компетенции руководителя «первички». Как правило, только при возникновении коллективных трудовых споров появляется необходимость участия вышестоящих профсоюзных звеньев, которым делегированы полномочия вести переговоры на соответствующих уровнях.

В то же время для коллективных трудовых конфликтов периода реструктуризации народного хозяйства и перераспределения собственности типична ситуация, когда интересы отдельных трудовых коллективов вступают в противоречие не только с интересами отдельных работодателей, но и с общей экономической политикой региональных и муниципальных

³⁵ Из отчета о деятельности Московского горкома профсоюза строителей. 2001. Октябрь.

³⁶ Из выступления на семинаре-совещании председатель Московского горкома профсоюза строителей. 2001. Январь.

властей. Интересы профсоюзных функционеров среднего и высшего звена направлены на поиск своего места в новых структурах власти и, в целом, на институционализацию профсоюза в качестве звена государственной системы, своеобразного «социального менеджера». В таких условиях интересы профсоюзного аппарата начинают объективно противоречить интересам конфликтующих работников. Это порождает расхождения идеологического порядка: между декларируемой защитной направленностью тред-юнионизма западного типа и конформистской позицией профсоюзов в социальном партнерстве. Поэтому процессу отчуждения «первичек» способствует, как это ни странно, реализация генеральной линии на социальное партнерство (в его российском варианте). «Первички», непосредственно представляющие чаяния трудящихся, должны были стать регулятором этих процессов на всех уровнях. Реальная практика повседневной профсоюзной деятельности показывает, что это не совсем так. Деятельность вышестоящих профсоюзных структур по разработке и принятию отраслевых и территориальных соглашений, конечно, очень важна, но несколько отдалена от повседневных потребностей и возможностей «первички». Положения соглашений высоких уровней носят, как правило, слишком общий характер, но даже для реализации этих общих положений в собственных коллективных договорах большинство первичных организаций находится в слишком разных специфических условиях.

Одной из главных отличительных черт колдоговорной работы является индивидуализация коллективных договоров по отдельным предприятиям. Так как промышленные предприятия очень разные по своему экономическому положению, формам собственности, то при заключении коллективного договора приходится учитывать все особенности. Так, не все предприятия в силу своего экономического положения могут выплачивать даже тариф 1-го разряда³⁷.

Тенденции индивидуализации коллективных договоров отмечаются и в нашем исследовании, а также в некоторых других [Козина, Плотникова 1999: 33–47]. Поэтому участие в двух- или трехсторонних соглашениях объективно не может являться приоритетным направлением для руководителей «первичек».

Председатель профкома – наиболее маргинальная фигура, он является неотъемлемой частью профсоюзного аппарата, и в то же время он – единственный представитель этого аппарата, непосредственно связанный с трудовым коллективом и несущий перед ним ответственность за конкретные стратегические и тактические действия профсоюза. В ситуации, когда профсоюз в лице региональных и федеральных структур вынужден в целях выживания поддерживать непопулярные решения государства и работодателей, руководитель «первички» вынужден соблюдать определенную автономию от этого профсоюзного аппарата, чтобы не «отрываться» от рядовых членов своей организации. Расхождение интересов приводит к тому, что различные звенья профсоюзной структуры распадаются на отдельные фрагменты. Единство организации становится условным. Нахождение общего языка со своими первичными организациями в настоящее время не менее, а может быть, и более актуальная проблема для профсоюза, нежели ведение диалога с «партнерами» всех уровней.

Помимо проблемы достижения понимания между различными вертикальными звеньями профсоюзной структуры, существуют проблемы объединения «первичек» на горизонтальном уровне. Большая часть из них (около 75%) практически не поддерживают рабочих контактов друг с другом. Горизонтальная консолидация первичных организаций осложняется, в том числе, их различным положением. Централизованная административно-бюрократическая система финансирования и управления профсоюзами обеспечивала примерно равный статус всем первичным организациям независимо от размера, отраслевой принадлежности и территории. В настоящее время единым названием «профсоюз» объединены многообразные

³⁷ Из отчета о деятельности Кемеровской территориальной организации ГМПР. 2001. Октябрь.

и многочисленные организации предприятий, находящихся не только в разных конкретных экономических и правовых ситуациях, но и в условиях различных региональных политических режимов. Значение и роль отдельных «первичек» определяются не столько общим фактом обладания ими основными ресурсами, сколько конкретным объемом этих ресурсов и возможностями их использования. Часть из них обретают большой вес и влияние в профсоюзном пространстве, другие остаются на периферии, что не способствует их объединению даже друг с другом.

Библиография

1. *Борисов В., Лепник А.* Особенности изменения российских профсоюзных структур в условиях переходной экономики // Профсоюзное пространство современной России / Под ред. В. Борисова, С. Кларка. М.: ИСИТО, 2001. С. 74–98.
2. *Ильин В.* Региональный профсоюзный аппарат в социальном пространстве России, в кн: *Борисов В., Кларк С.* (ред.) Профсоюзное пространство современной России. М.: ИСИТО, 2001. С. 126–138.
3. *Ильченко Н.* Создание и воссоздание профсоюзных организаций в строительном комплексе Москвы, в кн: *Борисов В., Кларк С.* (ред.) Профсоюзное пространство современной России. М.: ИСИТО, 2001. М.: ИСИТО. С. 281–299.
4. *Карелина М.* Тенденции изменения численности профессиональных союзов // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 40–48.
5. *Козина И.* Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 49–56.
6. *Козина И., Плотникова Е.* Изменение содержания коллективных договоров на предприятиях: оплата труда, социальные льготы, занятость, охрана труда // Социальный диалог в России. Вып. 4. М.: Изд-во. МОТ, 1999. С. 33–47.
7. *Кузнецов А.* Проблема профсоюзного единства (на примере Горно-металлургического профсоюза России), в кн: *Борисов В., Кларк С.* (ред.) Профсоюзное пространство современной России. М.: ИСИТО, 2001. С. 189–203.
8. *Металина Т., Плотникова Е.* Взаимодействие отраслевых обкомов профсоюзов с первичными организациями России, в кн: *Борисов В., Кларк С.* (ред.) Профсоюзное пространство современной России. М.: ИСИТО, 2001. С. 139–158.
9. *Плотникова Е.* Профсоюзная организация на отраслевом уровне: обкомы промышленных отраслей и бюджетного сектора: проблемы организации в постсоветском пространстве, в кн: *Борисов В., Кларк С.* (ред.) Профсоюзное пространство современной России. М.: ИСИТО, 2001. С. 159–176.

Дебютные работы

VR Размещаемый текст подготовлен на основе дипломной работы, выполненной автором на социологическом факультете ГУ–ВШЭ. Он знакомит нас с явлением, появившимся относительно недавно, – трудовой занятостью в сфере Интернет.

ЗАНЯТОСТЬ В ИНТЕРНЕТ: НЕТИПИЧНЫЕ СВОЙСТВА И НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ¹

Заиченко Станислав Александрович

ГУ–ВШЭ

Email: zstas@atom.ru

Введение

В ходе трансформации российского общества в конце XX в. большие изменения претерпела и картина занятости. Появилось множество новых профессий и занятий (например, оценщик недвижимости, маркетолог, риэлтор и т.д.). Они были «импортированы» из стран с рыночной экономикой, где существовали уже давно. Однако среди этих профессий и занятий есть такие, которые новы не только для России, но и для всего остального мира. Основная их часть связана с новыми, быстро развивающимися технологиями, открывающими новые сферы человеческой деятельности.

В последние десятилетия человечество все большее значение придает новому мощному ресурсу – информации. В отличие от других (полезные ископаемые, древесина, пресная вода, мускульная сила человека и т.д.), она неисчерпаема и может накапливаться в неограниченных масштабах. Ранее проблема состояла только в отсутствии мощных средств ее обработки и передачи. Технологический прорыв конца XX в. решил эту проблему, открыв новую, «информационную» эпоху (термин М. Кастельса). Общество меняется, становится «информационным». Меняется и экономика. В последние годы получило широкое распространение понятие «*новой экономики*». Ее основные черты – *ключевая роль информации и крайне быстрые инновации*.

Итак, вместе с моделями занятости рыночной экономики с Запада в Россию пришла и занятость «*новой экономики*». Наиболее яркие примеры – занятость в области разработки программного обеспечения, всевозможные консалтинговые услуги, занятость в интернет-проектах и т.д.

Важность изучения «*новой занятости*» и, в частности, интернет-занятости состоит в том, чтобы успеть восполнить пробелы в знаниях еще до того, как эти сферы по числу занятых достигнут значительных масштабов. Еще каких-то четыре-пять лет назад о том, кто такой веб-дизайнер, знали очень немногие. Сегодня многие студенты подрабатывают этим занятием.

Хотя сейчас занятость в Интернет – достаточно малозначительное явление для экономики страны, чтобы уделять ей столько внимания, все же по сравнению с тем, что она представляла еще лет пять назад, современную интернет-занятость можно назвать настоящим прорывом. Если сегодня не разработать хотя бы общих подходов к изучению

¹ Автор выражает признательность Д.О. Стребкову (ГУ–ВШЭ) за ценные замечания и рекомендации, сделанные в процессе подготовки данной работы.

этой нестандартной сферы, то через определенный период времени, когда она станет действительно значительной, мы столкнемся с острой проблемой неизученности и непредсказуемости этого явления.

Новизна явления состоит в том, что процессы, происходящие в «новой экономике», отличаются от тех, что имеют место в реальной экономике старого типа. *Старые концепции здесь уже не вполне применимы, а новые только предстоит разработать.*

В данной работе мы проанализируем возможные подходы к изучению интернет-занятости. Цель работы заключается в том, чтобы, прежде всего, показать ее особую природу и вместе с тем – обозначить пути изучения. Пока сложно найти какие-либо исследования непосредственно на эту тему. Тем не менее, есть множество близких работ, позволяющих обозначить хотя бы основные ориентиры.

Рассуждения мы начнем с концепции «новой экономики». Мы не можем обойти эту тему, так как Интернет относится к сектору высоких технологий, а тот, в свою очередь, – составная часть феномена «новой экономики». Приблизительно обозначив рамки интернет-занятости, мы сможем проанализировать особые черты, которые Интернет вносит в организацию труда. Трудовые отношения в этом случае очень удобно рассматривать в виде сетей. Несколько изменив подход М. Грановеттера к соотношению сильных и слабых связей, мы попытаемся построить схемы трудовых отношений в Интернет.

Прежде чем перейти к основным разделам, следует пояснить, что именно мы подразумеваем под занятостью в Интернет (интернет-занятостью). Это не так просто, как может показаться. Например, некоторые занятые только используют Интернет в работе, в то время как для других он может быть самостоятельным источником занятости. Грубо говоря, под интернет-занятостью мы будем подразумевать занятость, ключевым образом связанную с Интернет. «Ключевым образом» – значит так, что в профессию или занятие привносятся радикальные изменения, затрагивающие организацию и режим труда, а также систему трудовых коммуникаций.

Более полное определение может звучать так: *к интернет-занятости относится та, где Интернет выступает основным источником занятости или, по крайней мере, где он служит главным каналом трудовых коммуникаций.* К первому случаю можно отнести, например, веб-дизайнеров или веб-мастеров. Ко второму – журналистов интернет-изданий или диспетчеров в интернет-магазинах.

Подобный анализ позволит выявить основные «белые пятна», еще не изученные вопросы, требующие решения. Их рассмотрению будет посвящена заключительная часть работы.

I. «Новая экономика» и занятость в Интернет

I.1. Что такое интернет-занятость в «новой экономике»

Понятие «новая экономика» [new economy] становится все более распространенным. Однако, как пишут Дж. Де Лонг и Л. Саммерс, четкое точное определение для него найти сложно [DeLong, Summers 2001]. В общих чертах, «новая экономика» – это *результат относительно быстрых и масштабных изменений в обществе.* Глобализация общества, усиление роли информационных технологий, рост сектора услуг и – особенно – информационного сектора в экономике, смена традиционных трудовых отношений альтернативными (например, удаленная работа) и т.д. – все это признаки «новой экономики».

Дэвид Ноймарк и Дебора Рид в своем исследовании также указывают на невозможность единого определения «новой экономики» [Neumark, Reed 2002]. Они предлагают разделять чисто экономические аспекты и «новую занятость» как трудовой аспект «новой экономики». Мы рассмотрим именно трудовой аспект.

По мнению Майкла Мандела [Mandel 1999], целиком к «новой экономике» относятся такие сектора, как производство программного обеспечения, финансовые услуги, электронные СМИ, консалтинговые услуги и т.д. Грубо говоря, его точка зрения сводится к следующему: *чем быстрее развивается отрасль, тем ближе она к «новой экономике».*

Это далеко не единственная характеристика, применимая к занятости в Интернет как к явлению «новой экономики». Так, в отчете Консультативного комитета по бизнесу и промышленности при Организации экономического сотрудничества и развития отмечается *ослабление связей работодателя с работником*². В отчете говорится о том, что *усилилась трудовая мобильность; занятые в «новой экономике» все чаще меняют работодателя в течение карьеры; главным капиталом работника становится его образование* (причем речь идет о специальном образовании, об углубленном знании своего предмета, просто высшее образование – это не достаточное, а только необходимое условие). В этих условиях *компании уменьшают штат постоянных работников, увеличивая штат временных, обладающих навыками, необходимыми только в текущем периоде.*

В данном ключе тему организации рабочей силы и ее сплоченности развивает Мортон Бар [Bahr 2000]. С одной стороны, видны тревожные признаки разобщения рабочей силы «новой экономики», удешевления труда, ослабления гарантий занятости. С другой стороны, можно говорить о *реорганизации рабочей силы, о появлении новых уровней ее объединения, новых стандартов качества и стабильности занятости, которые просто не вписываются в механизмы «старой экономики» и не могут оцениваться по ее критериям.*

Того же мнения придерживается Майкл Трипплетт [Triplett 2000], который отмечает *рост популярности так называемой «проектно-ориентированной» занятости.* Он предполагает следующую схему: найм работников для выполнения конкретного проекта, выплату вознаграждения по результатам работы и последующее завершение контракта с данным персоналом. Для нового проекта формируется уже новый персонал.

Ноймарк и Рид выдвигают *идею о нескольких полюсах, вокруг которых концентрируется занятость «новой экономики».* Авторы сформулировали выводы, опираясь на результаты собственного исследования [[Neumark and Reed 2002](#)]. *Первый полюс – высокотехнологичные отрасли.* Сюда входят как отрасли высокотехнологичных разработок, так и отрасли, где они внедряются. *Второй полюс – высокотехнологичные города.* Это просто географические точки сосредоточения высокотехнологичных отраслей. Правда, такое утверждение менее справедливо для исследовательских отраслей. *Высокотехнологичные города – наиболее активные потребители технологий.* *Третий полюс – быстроразвивающиеся отрасли.* Выше об этом уже шла речь. *Высокие технологии – область инноваций.* Инновации легче и успешнее внедряются в динамичных отраслях, либо сами становятся фундаментом для новых отраслей. По результатам данного исследования, самый быстрый рост потенциала занятости наблюдается в области компьютерных разработок и услуг по обработке данных (рост численности занятых в США с 1996 по 2000 г. составил 80,6%). В этой же работе проводится анализ новых схем трудовых отношений. Прежде всего, большое внимание уделено временной работе. Оказывается, что доля временных контрактов растет не только для низкоквалифицированного труда (то, что обычно называется «приработком студентов»). То же самое можно сказать и по поводу высококвалифицированных работников (высококвалифицированные консультанты, юристы, менеджеры, дизайнеры и другие профессионалы, выполняющие «заказы» по наиболее выгодным для себя контрактам).

Прежде чем двигаться дальше, еще раз уточним, что мы будем понимать под интернет-занятостью. В первом приближении – это просто ряд сфер занятости, связанных с Интернет. Сам Интернет здесь может выступать *как источник занятости либо как основное средство*

² Business and Industry Advisory Committee to the OECD (2001).

трудовых коммуникаций. Не станем пока раскрывать это понятие полностью – это отдельная тема, и она будет рассмотрена ниже отдельным пунктом.

1.2. Пять положений о занятости в Интернет как о «новой занятости»

Подведем промежуточные итоги. Выше мы выделили моменты, наиболее интересные для нас в связи с интернет-занятостью. Они выступят отправными точками, ключевыми утверждениями для наших дальнейших рассуждений. Вот что получается в сжатом виде.

1. Занятость в Интернет – явление сравнительно новое и быстро развивающееся.
2. Занятость в Интернет характеризуется высокой трудовой мобильностью. Она чаще, чем занятость в других сферах, связана с контрактами на временную работу.
3. Работа в Интернет требует высокого уровня образования, а также специальных знаний и навыков.
4. Интернет – высокотехнологичная сфера. Работа в ней связана либо с высокотехнологичными разработками, либо с их применением.
5. Участники отношений интернет-занятости сосредоточены в крупных высокотехнологичных городах.

II. Занятость в Интернет с точки зрения сетевого подхода: сильные и слабые связи

II.1. Принципы построения сетей занятости в Интернет

1. Исходная конфигурация: отношения сети и организации

Итак, мы рассматриваем занятия, суть которых – работа с информацией. На макроуровне организации и предприятия связываются через сети. Интернет стал наиболее удобной средой связи. Его используют самые разные организации – от банков, служб новостей и университетов до ФСБ и Пентагона. При этом Интернет и электронная почта – подчас единственный способ оперативной связи организаций, находящихся в разных концах света. Например, сегодня оказывается дешевле и надежнее связываться с другими странами, используя не местные службы телефонной связи, работающие через многочисленных посредников на международной линии, а Интернет.

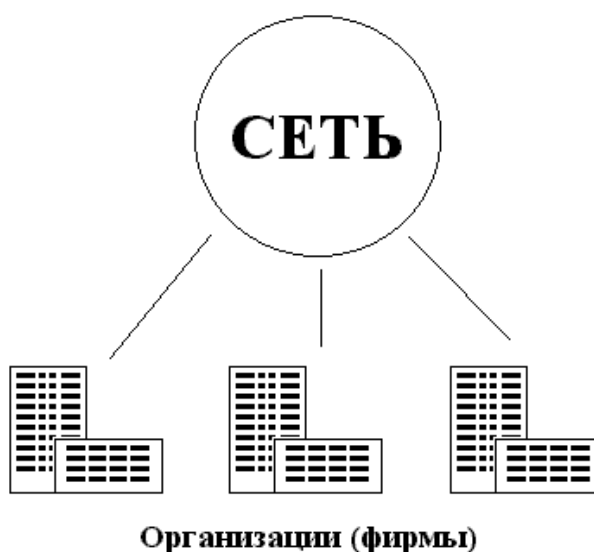


Рис. 1. Информационная сеть и организации: «первое приближение»

На рис. 1 показана схема такой связи. Это традиционное и, на первый взгляд, адекватное представление. Здесь между организациями нет прямых связей, или они очень слабые. Сеть (Интернет) в такой схеме выступает по отношению к организации *не внешней средой, а внешним элементом наряду с другими организациями.*

Логичнее было бы разместить все организации внутри круга, обозначающего сеть (как бы внутри общей информационной среды). Тем не менее, на первом этапе рассуждений мы так делать не будем. Допустим, что у нас изначально была огромная многомерная схема. Там были отображены не только информационные каналы, но и каналы поставок сырья и продукции, инфраструктура, каналы движения рабочей силы и т.д. Из этой всеобъемлющей сети мы вычленим только «срез» информационных каналов между организациями. Теперь ясно, что схема на рис. 1 – это всего лишь «первое приближение», эскиз, с которого мы начнем рассуждения. Здесь «сеть» выступает пока еще *не средой, а только средством взаимодействия.*

2. Движение к микроуровню: сеть – организация – сотрудник

Сосредоточим внимание на микроуровне. Значительная или основная часть рабочих мест (включая бухгалтерию, отделы кадров, почтовые отделы и т.д.) в организациях на рис. 1 ориентированы на работу с информацией. Обычно такое рабочее место можно представить как терминал, т.е. инструмент для обработки информации и ее обмена (это может быть обычный офисный компьютер, подключенный к внутренней компьютерной сети организации). *На микроуровне организация сама становится сетью, и, следовательно, внешняя сеть, Интернет, становится для организации внешней средой.* Это показано на рис. 2.

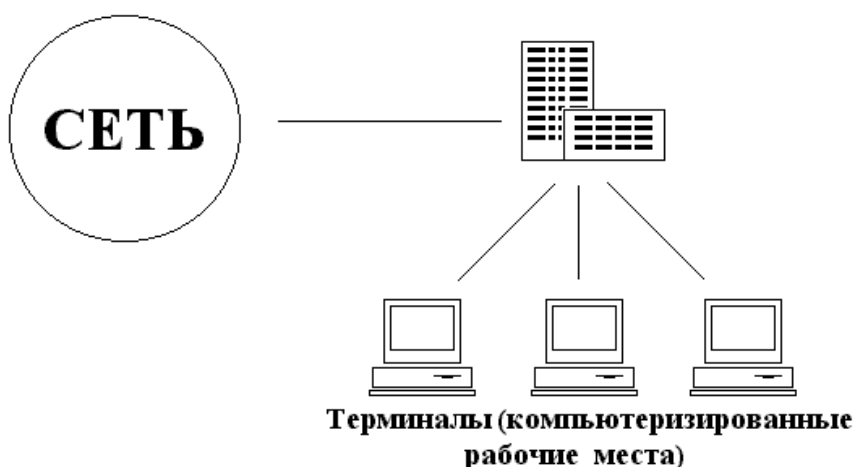


Рис. 2. Двухуровневая схема: организация как часть сети и отдельная сеть

Отличительной особенностью работы с информацией является ее *дробление на задачи и малое число сотрудников, занимающихся каждой отдельной задачей.* Убывание предельной производительности «информационного» труда (особенно – в случае творческой деятельности) может начаться уже при наращивании числа исполнителей свыше двух человек на одну задачу. Исключение, возможно, составляет практика «мозговых штурмов», когда решением одной задачи занимается большой коллектив экспертов. Однако такая практика больше подходит для принятия единичных компетентных решений в нестандартной ситуации и непригодна для текущей работы с информацией.

Кроме того, современная технология дает мощные инструменты для решения всевозможных задач. Например, персональный компьютер стоимостью в 700–1000 долл., который помещается на столе секретаря в обычном современном офисе, позволяет за полчаса решать

задачи, на решение которых еще лет двадцать назад требовались дни и недели, усилия целых учетно-статистических вычислительных центров. Современные носители информации обладают невероятной по тем временам емкостью, а средства связи – скоростью. Все это избавляет человека от колоссальной механической «бумажной» работы, высвобождает много времени и сил для творческого решения задачи. Там, где раньше требовался целый отдел сотрудников, сейчас справляются один-два человека.

При этом *работник становится более автономным в своей работе*, материалы и инструкции он получает от других сотрудников на дисках, а чаще – по локальной сети. Для выполнения задачи ему достаточно компьютера, установленного на рабочем месте, и набора программ – как общего назначения, так и специальных (для бухгалтерского учета, статистических или инженерных расчетов и т.д.). Таким образом, на этом этапе рассуждений мы видим, что *связь между системой и человеком (организацией и сотрудником) сосредоточивается в одном двунаправленном канале (по которому он получает инструкции и материалы и направляет результаты) либо в двух каналах (по второму он направляет результаты следующему сотруднику)*. Остальные связи слабеют.

3. Принцип удаленной работы: комбинирование микро- и макроуровней сети

Интернет – сеть, открытая не только для организаций, но и для частных пользователей. Она *выпускает «микроагентов» на макроуровень*. Этот выход облегчается ослаблением корпоративных связей работников, усилением их автономности и инструментальной оснащенности. Другими словами, в схему макроуровня на рис. 1 необходимо включить и индивидуальных работников. С этого момента мы вводим понятие *удаленной работы* и переходим к схеме на рис. 3.

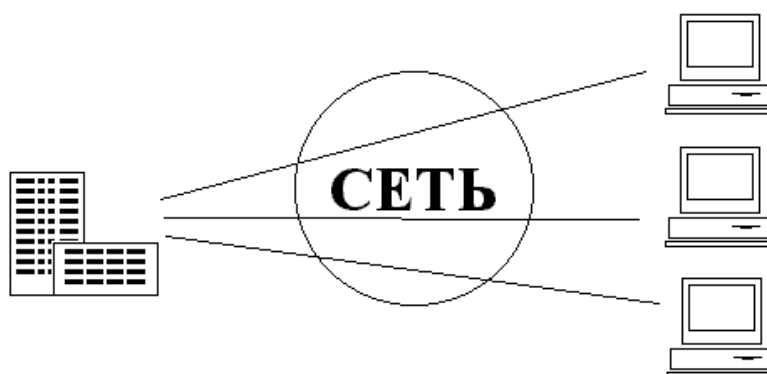


Рис. 3. Удаленная работа: связь между работниками и организацией через внешнюю сеть (Интернет)

Теперь *связи между организацией как таковой и работником тоже слабеют*. Нет контроля корпоративного стиля поведения сотрудников (форма одежды, распорядок дня и т.д.), личная свобода человека увеличивается. Он отчитывается перед работодателем только лишь результатами своей работы.

Это явление вовсе не деструктивно, как может показаться на первый взгляд. Это как раз иллюстрация идеи М. Грановеттера о *консолидирующей способности слабых связей* [Granovetter 1973]. Как несложно заметить, в данном рассуждении мы расширяем картину связей, описанную Грановеттером, добавляя в нее помимо сугубо «человеческих» еще и корпоративные связи. Действительно, вместе со свободой удаленные работники получают большой запас трудовой мобильности (причем физически они остаются на месте, у себя дома, но могут выполнять работу для работодателя из любой точки планеты). Кроме того, такие явления, как неполная занятость и разовая работа, становятся в данном случае даже

благом. Да, они делают занятость нестабильной, но это – только на первый взгляд. Никто ведь не мешает человеку выполнять работу сразу для нескольких заказчиков. При потере одной из работ в резерве остается другая.

Не стоит забывать, что такая досадная вещь для работников на традиционном рынке труда, как недостаток информации и вытекающие отсюда издержки на поиск работы, в Интернет практически отсутствует. Это информационная сеть, и она изначально была задумана как мощный инструмент поиска информации. Например, с середины января по март 2002 г. только в одной специализированной сетевой базе данных по вакансиям и предложениям работы JOBLIST³ появилось 51 объявление о вакансии на удаленную работу. В аналогичной базе данных TELEJOB⁴ (но только посвященной телеработе) с октября 2001 г. по май 2002 г. было размещено 95 резюме удаленных работников. Таких служб в русскоязычном Интернет около десятка. К тому же на сайте почти любого предприятия можно найти информацию о текущих вакансиях. Таким образом, *поиск работы в Интернет заметно облегчен*.

Ярким примером организации, глубоко интегрированной в Интернет, является «электронное» издательство «Компьютерра»⁵. Офис этой организации, в котором постоянно работают только несколько человек, связывается с дизайнерами, верстальщиками, журналистами и рекламными агентами через Интернет. Таким образом происходит обмен материалами. Затем, через тот же Интернет, готовая электронная версия журнала отсылается в зарубежную типографию, где его печатают. При этом для многих удаленных сотрудников «Компьютерра» это не единственная работа.

Обобщает предыдущие рассуждения рис. 4.

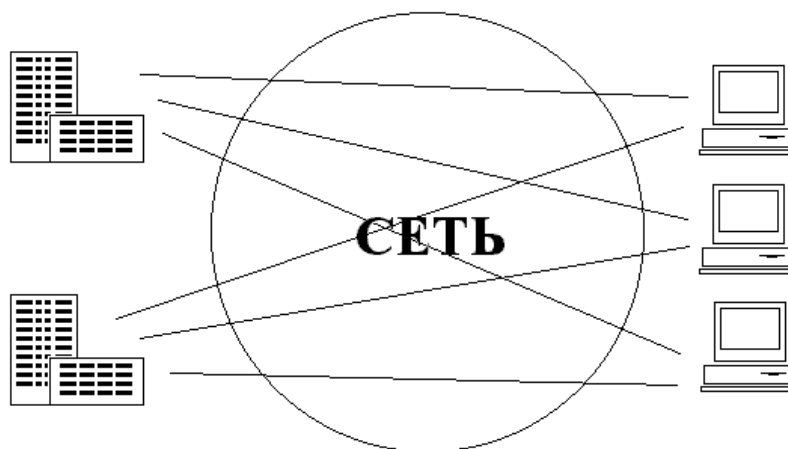


Рис. 4. Множественная занятость в случае удаленной работы

4. Новый способ интеграции: объединенные работодатели и объединенные работники

Итак, мы уже не можем говорить о том, что Интернет остается для организации полностью внешней средой. В Интернет переносится огромная доля активности организации, и она, таким образом, открывается мировой информационной сети, становится больше в нее интегрированной, налаживает более тесные связи с другими организациями. Обычно организации одного профиля, представленные в Интернет, образуют объединения,

³ См.: <http://www.joblist.ru>.

⁴ См.: <http://www.telejob.ru>.

⁵ См.: <http://www.computerra.ru>.

«комьюнити», поддерживают контакты, ссылаются друг на друга. Например, на сайте поисковой службы Яндекс⁶ посетителю предлагается сделать автоматический запрос на поиск интересующей его информации и в других поисковых службах. На сайтах последних также можно найти аналогичные ссылки.

Интегрируются не только организации, но и работники. Происходит бурное развитие «глобальной рабочей силы» по Джонстону и Вильямсу: есть *глобальный рынок труда*, есть *общие стандарты коммуникации* (универсальный английский язык, единые стандарты программ для обмена информацией и форм представления информации, одинаковые виды удаленной трудовой активности) [Jonston 2000]. При этом *нет необходимости физического перемещения рабочих*. Все это – плодородная почва для роста «*трудовой глобализации*» или точнее – «*глобальной рабочей силы*» [global labor force].

По словам Б. Уэлмана, Дж. Сэлэф и других авторов статьи «Компьютерные сети как социальные сети...», *как только электронные сети стали соединять индивидуальных людей, они стали полноценными массовыми социальными сетями* [Wellman, Salaff 1996: 213–238]. Практически у любого, кто работает в Интернет, довольно скоро появляется множество «виртуальных знакомых». Это коллеги, которые знают друг друга по переписке. По большей части не знакомые лично, «виртуальные приятели» часто оказывают друг другу небольшие услуги, помогают советами и неформальными консультациями и «подкидывают» друг другу работу.

Еще один пример солидарности рабочей силы в Интернет – так называемые «*виртуальные доски позора*». Это странички, как правило, поддерживаемые виртуальными службами занятости, на которых любой желающий может оставить сообщение о факте несоблюдения трудового договора конкретным работодателем⁷. Найдя подходящую вакансию, соискатель может просмотреть «доску позора» и проверить репутацию выбранного работодателя. Есть сайты, на которых представлен не только компрометирующий материал о работодателях, но и личные истории посетителей, которые делятся опытом поиска работы через Интернет⁸. Некоторые сайты специализируются только на таких компроматах и на статьях «о тактике боя работников с нанимателем»⁹.

Таким образом, мы переходим к схеме на рис. 5, сочетающей в себе микро- и макроподходы.

⁶ См.: <http://www.yandex.ru>.

⁷ В качестве примера можно привести «доску позора» на сайте: <http://www.telejob.ru/sres800/blist>.

⁸ См., например: <<http://herovajob.nm.ru/blists/blists.htm> или <http://herovajob.nm.ru/stories/stories1.html>.

⁹ См., например: <http://antijob.nm.ru>.

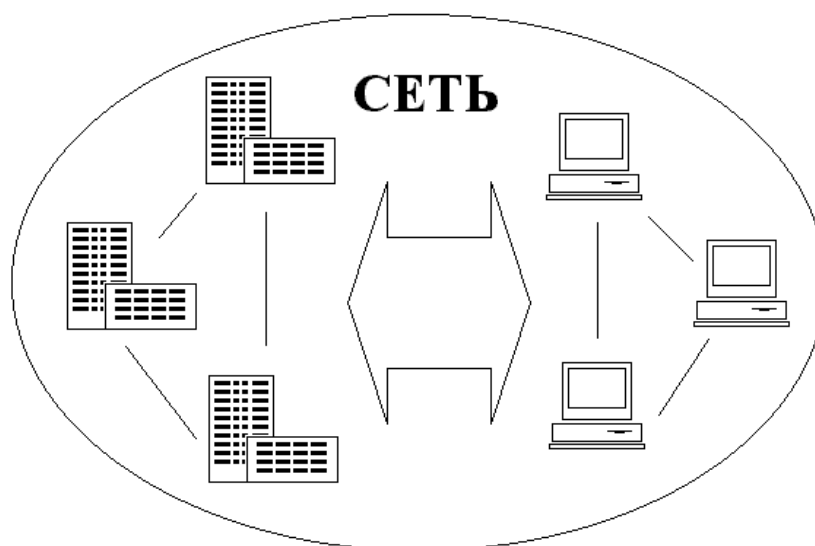


Рис. 5. Трудовые отношения в Интернет как взаимодействие двух сообществ

II.2. Структура организации и род деятельности: переход к типологиям

С проблемой нестабильности в условиях сети сталкивается не только работник, но и работодатель. Очевидно, что не все должности организация может доверить «сверхмобильным» удаленным работникам. И в этом случае она *стремится установить сильные связи между стратегически важными должностями в своей структуре*. Попробуем классифицировать эти должности. М. Кастельс предлагает три типологии участников трудового процесса (под словом «трудовой процесс» подразумевается работа с информацией) [Кастельс 2000: 199–299].

1. Типология по решению фактических задач

- а) «Командиры» стратегического планирования.
- б) Исследователи, создающие инновации.
- в) «Дизайнеры», приспособляющие инновации к практике.
- г) Менеджеры.
- д) «Операторы», выполняющие практические задачи.
- е) «Человеко-роботы», выполняющие неавтоматизируемые операции.

В этой классификации на *границе между организацией и Интернет стоят менеджеры*. Те, кто выше, не могут быть безболезненно заменены в ходе осуществления проекта или серии проектов. Те, кто находится в подчинении у менеджеров, могут свободно работать на удалении, и в ряде случаев такая работа значительно более эффективна (например, журналисты современных информационных компаний) [см. рис. 6].

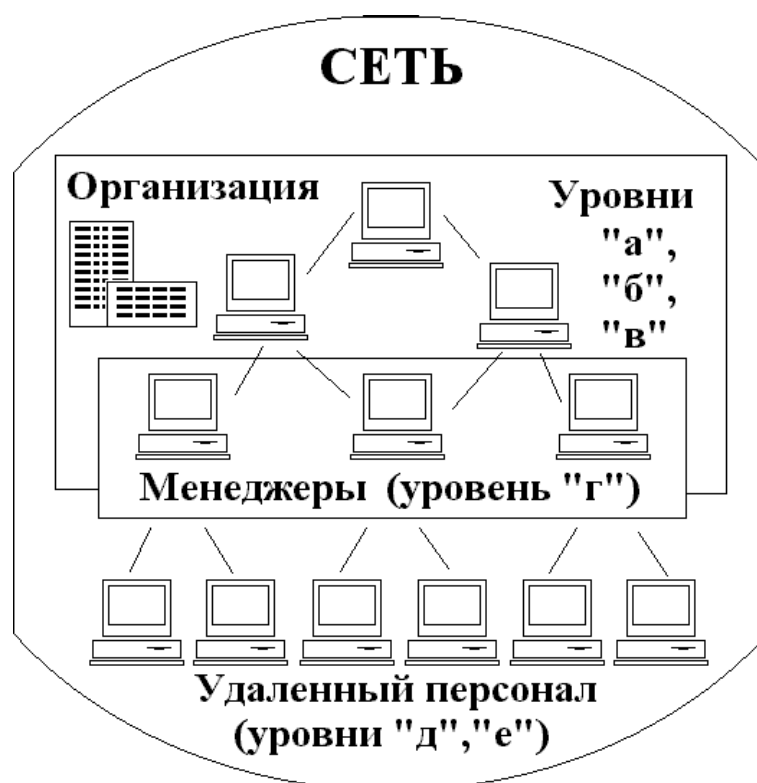


Рис. 6. Внутренний и удаленный персонал: совмещение представлений макросети (Интернет) и структуры организации

2. Типология по решению коммуникационных задач

- а) Автономные «сетевики-универсалы».
- б) «Сетевики-операторы».
- в) Внесетевые работники.

Здесь мы можем сделать *разграничение между средами: среда организации – среда Интернет – окружающий мир (вне Интернет)*. Автономные работники – это удаленный персонал в последней схеме [рис. 6]. «Сетевики-операторы», имеющие прямые связи с Интернет, но жестко прикрепленные к рабочему месту в организации, – это менеджеры. Они выступают буфером между внутриорганизационной средой и средой Интернет.

Обозначим, кто такие внесетевые работники. С одной стороны, они не выходят в «большую сеть» и работают во внутренней среде организации, в системе ее «сильных» связей. С другой стороны, если следовать логике, которую мы до сих пор развивали, организация находится внутри сети, она в нее интегрирована, и, следовательно, любой работник организации прямо или опосредованно участвует в процессах внешней сети.

В круг внесетевых работников мы включаем «командиров», «исследователей» и «дизайнеров». В принципе, в него можно включить и весь обслуживающий персонал, не связанный с Интернет (охрана, повара, уборщицы и т.д.). Мы этого делать не станем, т.к. это участники других сетей – внутриорганизационных рабочих сетей, не имеющих собственного выхода в Интернет и не относящихся к работе с информацией. Нас же интересует только работа с информацией внутри Интернет или с его помощью.

3. Типология по уровню принятия решений

- а) Субъекты принятия решений (инициаторы).

б) Участники принятия решений (консультанты, эксперты).

в) Исполнители решений.

Это деление полностью вписывается в схему на рис. 6. Штатные менеджеры как «пограничный слой» являются и исполнителями, и участниками принятия решений. Правда, скорее всего, это относится только к менеджерам высшего звена. Если удаленный работник не успевает справиться с полученной работой, он может частично «поделиться» ей со своими знакомыми. В этом случае он действует как *менеджер низшего звена*.

Внешние удаленные работники – это только исполнители, они не имеют прямой связи со средой принятия решений. В свою очередь, «командиры», «исследователи» и «дизайнеры» являются субъектами либо участниками принятия решений и не имеют прямой связи с удаленными исполнителями.

Типологии, предложенные М. Кастельсом, можно также дополнить классификацией, предложенной Д. Ноймарком и Д. Рид. Временных работников предлагается разделять следующим образом.

1. *Типология по уровню интеграции рабочей силы*

- 1) «Автономные контрактники» (самостоятельно предлагают свой труд).
- 2) Работники по вызову.
- 3) Работники, с которыми работодатель связывается через агентства.
- 4) Работники в фирмах-подрядчиках.

Очевидно, что это типология временных работников. Она отражает «шкалу организованности» рабочей силы при поиске работы: начиная с первого типа («автономных работников»), никаким образом не организованных, и заканчивая четвертым типом – работниками, образующими целые «цеха».

III. Где начинается интернет-занятость?

III.1. Общие рамки

До сих пор мы говорили об особенностях интернет-занятости, определяя ее как «ряд сфер занятости, связанных с Интернет». Выше уже рассматривались типологии по роду задач, месту в организационной иерархии и уровню организованности. Но они не позволяют перейти к изучению структуры занятости, так как не отвечают прямо на вопрос «кого мы считаем занятыми в Интернет?» Ведь мы сталкиваемся с тем, что различные занятия и профессии связаны с Интернет по-разному. Необходимо построить для них шкалы «укорененности», внедренности в Интернет.

Две самых общих категории выглядят так:

- а) те, для кого Интернет – источник занятости и основное средство трудовых коммуникаций;
- б) те, для кого Интернет – только основное средство трудовых коммуникаций.

Понятно, что категория (а) относится к Интернет в большей степени, чем категория (б). Ведь работа в категории (а) без Интернет *невозможна*, а в категории (б) – только затруднена. Сюда можно было бы добавить категорию работников, для которых Интернет – только источник занятости, не коммуникация. Но учитывая, что Интернет – это и есть «глобальная коммуникация», такое представить сложно (к этой категории можно отнести разве что мастеров, прокладывающих кабели, устанавливающих и настраивающих интернет-

оборудование). Группа (а) – это, скорее всего, *люди, обслуживающие интернет-ресурсы* (веб-дизайн, веб-программирование, хостинг и т.д.).

Занятия и профессии категории (б) являются *внешними* по отношению к Интернет. В эту группу входят журналисты, всевозможные рекламные агенты, переводчики, ученые, писатели и т.д. Однозначно к сфере Интернет их отнести нельзя. Тем не менее, они приобретают заметную «интернет-укорененность» в случаях, когда *Интернет становится основным (а иногда – единственным) каналом трудовой коммуникации*. Это особенно актуально для удаленной работы. Заметим также, что в группу (б) входят *люди, работающие с информацией*. Таким образом, Интернет для них – это не просто трудовая коммуникация, но еще и канал движения «сырья», «готовой продукции» и платежей («электронные деньги»), – другими словами, это законченная и самодостаточная рабочая среда.

III.2. Степень «укорененности» работы в Интернет

Разделение интернет-занятости на «внутреннюю» и «внешнюю» достаточно для определения ее границ, но не подходит для ее структурирования. Попробуем построить шкалы для оценки укорененности в Интернет. Основное внимание уделим крайним положениям шкал, т.е. тому, что типично для интернет-занятости и что типично для занятости вне Интернет. Следуя принципу «интернет-укорененности», рассмотрим следующие критерии: 1) динамичность трудовой мобильности; 2) вознаграждение эффективности и имплицитные контракты; 3) групповая солидарность рабочей силы; 4) соотношение внутреннего и внешнего рынков труда. Данная схема рассуждений заимствована из работы М. Грановеттера «Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда...» [Granovetter 1992].

1. Динамичность трудовой мобильности (время пребывания на одной работе и вероятность увольнения)

Здесь сочетаются три взаимосвязанных характеристики:

- гетерогенность рабочей силы (разный уровень навыков, физических возможностей, талантов и т.д.);
- обусловленность карьеры началом ее развития (начало трудовой карьеры во многом определяет ее дальнейший характер);
- спектр контактов и связей по работе (формальных и неформальных, внутри предприятия и за его пределами).

Особое внимание следует обратить на связь двух последних параметров. Допустим, человек в начале своей трудовой карьеры ориентируется на срочный трудовой контракт и невысоко оценивает шансы сохранить работу, а главное, его трудовая практика вначале действительно такова. В этом случае велика вероятность, что он «настроится» на такой ритм и сохранит его в дальнейшем. При этом у него формируется очень широкий круг слабых связей через организации, где он работал. Такая сеть является защитой от безработицы – с одной стороны, и инструментом поиска наиболее подходящей работы – с другой. Другой вариант – когда человек достаточно быстро трудоустраивается по бессрочному контракту (постоянная работа). Он направляет усилия на продвижение по карьерной лестнице именно в «родной» организации и строит сеть связей внутри нее. Эти связи прочны, но необширны. В ситуации внезапного увольнения первый довольно легко найдет другую работу. Второй же «выпадет» из системы налаженных связей и столкнется с серьезными трудностями. Даже если он обладает высокой квалификацией, потенциальные работодатели могут об этом и не знать.

А что касается высококлассного специалиста первого типа, то у него, скорее всего, уже сформировался определенный имидж в межорганизационной среде.

Вернемся к теме Интернет. Выше мы уже говорили о том, что в этой среде, по-видимому, есть все условия для гибкой и мобильной занятости, значительно облегчен доступ к информации, а также существуют мощные инструменты для коммуникаций и налаживания связей. Здесь мы выделяем два ключевых слова: *мобильность* и *связи*. Для Интернет удобно выстроить трехчленную шкалу мобильности: 1) люди, практикующие в интернет-работе смену не только нанимателей, но и профилей; 2) люди, работающие с разными заказчиками, но в рамках одного профиля; 3) работники, ориентирующиеся на стабильную пожизненную занятость в одной компании и по одному профилю. Характер связей можно описать констатацией преобладания сильных (слабая укорененность в Интернет) либо слабых (сильная укорененность) связей.

Что касается гетерогенности занятых, то в Интернет она менее выражена. К примеру, физические возможности занятых (в Интернет работают не «мускулы», а «разум») явно не играют особой роли. С образованием дело обстоит сложнее. Сделаем два допущения: 1) работа с информацией – это область деятельности, требующая, как правило, высокого уровня образования и профподготовки; 2) для работы в Интернет необходима элементарная «компьютерная грамотность». Очевидно, что по уровню образования мы можем ожидать сравнительно невысокую гетерогенность. Тем не менее, ее не может не быть, и, вероятно, она имеет принципиальное значение. С этой точки зрения рабочую силу можно распределить на следующие группы: 1) люди, имеющие преимущественно технические навыки для интернет-работы (к примеру – веб-программисты); 2) люди, способные пользоваться Интернет (например, как средством связи), но не имеющие соответствующего технического образования, обладающие навыками только по профилю своей работы (например, журналисты и переводчики); 3) люди, обладающие навыками двух предыдущих категорий и использующие их в работе (например, веб-дизайнеры и верстальщики).

2. Вознаграждение эффективности и имплицитные контракты

Такое средство мотивации, как вознаграждение за эффективность [efficiency wages] обычно работает лишь в случае долгосрочного сотрудничества нанимателя и работника (и ради долгосрочного сотрудничества), а имплицитные контракты требуют еще и некоторого уровня неформальных отношений между ними. В Интернет такие условия создаются редко. Будучи средой непрерывного поиска наиболее выгодной работы, зоной высокой трудовой мобильности, Интернет не всегда позволяет планомерно проводить политику вознаграждений за эффективный труд. Часто заказчику нужно только, чтобы работники не ушли к другому работодателю до завершения контракта, бросив работу недоделанной. Для следующего проекта он может набрать другую команду.

В Интернет существует замена этих практик. Так, работодатель может назначать оплату работникам не только традиционным образом, оценивая эффективность уже нанятых, но и заблаговременно, до заключения контракта. Часто в Интернет результаты работы получают частичную огласку, публикуются полностью или вообще становятся частью всемирной паутины (например, отдельный сайт – это продукт труда конкретных веб-разработчиков, программистов и html-дизайнеров). В этом случае работодатель может без труда оценить предыдущую трудовую деятельность нанимаемого, решить, подходит ли он для работы и оценить его индивидуальную оплату. Это альтернатива вознаграждения за эффективность для Интернет.

Что же касается имплицитных контрактов, то в нашей картине Интернет они не нужны только на первый взгляд. Даже в случае с проектно-ориентированным наймом по завершении контракта наниматель все равно берет на заметку талантливых работников. Он

склонен при необходимости обращаться к уже знакомым проверенным людям. Когда контракт завершен, между бывшими нанимателем и работником остаются слабые связи. В стандартных трудовых отношениях имплицитный контракт способствует поддержанию сильных связей: работодатель не увольняет работника и не ухудшает условия его труда, а тот не ставит первого в сложное положение внезапным уходом к другому нанимателю, жалобой в профсоюз и т.д.

Для Интернет может быть характерна такая модификация имплицитного контракта: работник качественно выполняет свою работу над проектом и не переходит на другое более выгодное место до завершения контракта, а работодатель, в свою очередь, дает нанятому возможность «доработать» до его завершения, справедливо оплачивает труд работника и «берет его на заметку» для возможных будущих наймов.

Итак, «традиционной занятости» свойственны оплата по качеству результатов ex post или промежуточных результатов работы и имплицитный контракт, устанавливающий сильные связи. Для занятости же в Интернет могут оказаться типичными подбор работников и оценка их зарплаты по результатам предыдущих контрактов, а также имплицитные контракты, направленные на укрепление слабых связей.

3. Групповая солидарность рабочей силы

Выше уже говорилось об обширных связях занятых в Интернет. Групповую солидарность работников нельзя игнорировать. Так, цех или отдел на предприятии может оказаться очень крепкой группой, своеобразным «миром» со своими нормами.

В этом случае работодатель не всегда может проводить индивидуальную селекцию работников через политику вознаграждения за эффективную работу или имплицитные контакты – он столкнется с сопротивлением группы. Точнее, он может это делать, но не в отношении отдельных рабочих, а в отношении всей группы, на уровне «усредненного» в ней работника. Это чревато потерей эффективности подобных мер (впрочем, общая эффективность такого коллектива может быть очень высокой).

В такой «традиционной» рабочей группе устанавливаются сильные связи, отделяющие ее от нанимателя и от других подобных групп. Основной ценностью в ней становится норма. Но в описываемых нами отношениях интернет-занятости все по-другому.

Здесь нет преобладания сплоченных групп, связи преимущественно слабые и обширные. *Главная ценность – не сплочающие нормы, а свободная информация.* Ведь слабые связи здесь – связи преимущественно информационные – это движение сведений о выгодных вакансиях, о подходящих кадрах, об уровнях оплаты различных занятий и т.д.

Меры укрепления доверия и связей, описанные выше (вознаграждения за эффективность и имплицитные контакты), в Интернет реализуются индивидуально, не встречая группового сопротивления. Это среда индивидуализма и конкуренции.

4. Соотношение внутреннего и внешнего рынков труда в Интернет

На фоне предыдущих рассуждений может показаться, что отличительная особенность Интернет – отсутствие внутренних рынков труда, внутрифирменных каналов карьерного продвижения. Другими словами, работник «кочует» от фирмы к фирме, стремясь с каждой новой работой занять более высокую должность, чем предыдущая – путем только внешнего продвижения.

Однако на самом деле все несколько сложнее. Допустим, контракт завершен, и работник прекращает работать на данного заказчика. Причина ухода – не низкая эффективность

работника, а окончание работы над проектом. Вообще в такой ситуации есть два потенциальных пути внутреннего продвижения.

Первый способ заключается в том, что можно участвовать в работе над следующим проектом. На самом деле, такая возможность есть не всегда. Ведь суть проектно-ориентированного найма состоит именно в том, что проекты различаются и для разных проектов обычно нужны разные специалисты.

Второй способ связан с тем, что называется «поддержкой проекта». Если проект долгосрочный, то одна лишь его разработка – это только полдела (например, интернет-магазин). Впрочем, часто бывает, что для поддержки проекта требуется совсем другой персонал, чем на этапе его разработки (интернет-магазин «строят» программисты и веб-дизайнеры, а работают там уже диспетчеры и посыльные).

Но наличие возможностей для внутреннего продвижения не означает, что работник непременно захочет ими воспользоваться. Выше уже говорилось о том, что в Интернет часто практикуется множественная занятость. Вполне естественна ситуация, когда у интернет-занятого есть наиболее предпочитаемая (наиболее оплачиваемая, наиболее соответствующая его профилю, наиболее перспективная) работа и одна или несколько дополнительных работ, которыми он дорожит меньше. В этом случае он будет стремиться к внутреннему продвижению на первой работе и к внешнему – на остальных.

В случае с предпочитаемой должностью занятый может стремиться повысить свою универсальность, развить дополнительные навыки, чтобы быть способным работать над различными проектами, не меняя фирму (первый путь внутреннего продвижения). Кроме того, он может, наоборот, «углубиться внутрь своего профиля», стать незаменимым человеком, единственным, кто разбирается во всех тонкостях созданного проекта. Тогда он остается на должности в фирме для поддержания проекта (второй путь).

В случае с второстепенной работой человек ведет «разведку боем». Он пробует свои силы в различных областях или ищет «быстрые деньги». Так или иначе, он сам не всегда хочет оставаться у одного и того же работодателя.

Итак, мы видим, что для Интернет характерно именно сочетание внутреннего и внешнего каналов продвижения, одновременное пребывание работников, как на внутреннем, так и на внешнем рынках занятости. Причина тому – комбинация множественной занятости, проектно-ориентированного найма и высокой трудовой мобильности.

III.3. Обобщение характеристик

Подведем итоги наших рассуждений об интернет-укорененности. Построим простую теоретическую модель с дихотомическими шкалами для выявления интернет-укорененности различных занятий и профессий (см. табл. 1).

Таблица 1. Параметры укорененности занятости в Интернет

| Параметры занятости | Степень укорененности занятости в Интернет | |
|---|--|---|
| | Высокая | Низкая |
| Характер трудовых связей | Многочисленные слабые связи | Немногочисленные сильные связи |
| Ориентация на различные модели мобильности | Смена работы и профилей в поисках наилучшего варианта | Пожизненная занятость по одному профилю |
| Профессиональные навыки | Технические (Интернет) вместе с навыками по основному профилю, не связанному напрямую с Интернет | Только навыки по основному профилю, не связанному напрямую с Интернет |
| Характер оценки вознаграждения за эффективность | Ex ante: до найма, по результатам предыдущей работы | Ex post: после найма, по промежуточным результатам текущей работы |
| Характер имплицитных контрактов | Направлены на расширение слабых связей | Направлены на укрепление сильных связей |
| Характер трудовых ценностей | Индивидуально-информационный | Коллективно-нормативный |
| Соотношение внутреннего и внешнего рынков труда (каналов продвижения) | Одновременное задействование внешних и внутренних каналов | Разделение внешних и внутренних каналов, преобладание последних |

Заключение

Выше мы говорили о том, что люди работают в Интернет, а их труд своеобразен и имеет множество неизученных особенностей. Интернет – это не профессиональная область, а обширная среда, в которую могут быть вовлечены самые разные профессии и занятия (при этом они определенным образом меняются). Расширение интернет-занятости свидетельствует о том, что это не отклонение, а развивающаяся тенденция.

Обозначим возможные пути дальнейшего исследования предмета.

1. Прежде всего, важно знать эволюцию интернет-занятости. Оценка темпов расширения этой сферы крайне важна – даже самые грубые результаты позволят обосновать актуальность и необходимость дальнейших исследований в этой области. Важно оценить, как быстро она расширяется, есть ли пределы этому развитию.

2. Принципиальный вопрос – что относить к занятости в Интернет. Здесь также необходимо опираться не на абстрактные рассуждения, а на реальные цифры. Возможный план рассуждений для подобной работы выше был предложен. Важно выявить структуру интернет-занятости, выделить типичные для этой сферы занятия и профессии. В рамках этого направления было бы полезно эмпирическим путем показать принципиальные отличия интернет-занятости от прочих сфер. Эти особенности стали бы критериями для «тестов на интернет-укорененность».

3. Оценка спроса и предложения на труд – еще одно важное направление. Параллельно можно изучать социодемографические данные участников трудовых отношений, а также

потенциал для создания новых рабочих мест, емкость рынка труда в Интернет, его барьеры. Важно выяснить, что за люди работают в Интернет, каковы их социодемографические характеристики. Возможно, в будущем Интернет станет важным источником занятости, и тогда будет необходимо планировать соответствующие меры социальной политики.

4. Отдельным вопросом стоит структура организации, внутри- и межорганизационные отношения в условиях интернет-занятости, особенности управленческой практики.

5. Экономика Интернет – это организм, рассчитанный в долгосрочной перспективе на самоокупание. От нее зависит судьба людей, занятых в Интернет. Вместе с тем, привычные экономические законы в Интернет могут «преломляться», и это необходимо выяснить для внесения поправок в более сложные подсчеты.

6. Наконец, нельзя забывать, что особенности Интернет будут диктовать необходимость разработки специальной методологии сбора и анализа данных по этим исследованиям. Например, изучение спроса и предложения на труд в Интернет – это не проблема. Всемирная паутина просто переполнена соответствующей информацией. Однако это только «сигнальные» данные¹⁰. Фактическую информацию собрать крайне затруднительно. Найм производится в индивидуальном порядке. Часто трудовые контракты заключаются неофициально и нигде не отражаются. По сути, Интернет – это область с громадным «теневым» потенциалом, способная подобно черной дыре «засосать» значительную часть национальной экономики.

Очевидно, что вышеизложенным направления изучения занятости в Интернет не ограничиваются. Это целая неизведанная планета. В настоящей работе мы только наметили общие контуры ее карты – обвели «материки». Что на них находится, мы не знаем. Мы также не подозреваем о существовании многочисленных островов и архипелагов, которые пока просто не смогли рассмотреть. Первый вопрос, который необходимо обоснованно решить, – это степень необходимости изучения этой планеты. Нужно убедиться, что ее освоение перспективно и стратегически важно.

Литература

1. Кастельс М. Информационная эпоха, экономика, общество и культура. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
2. Bahr, Morton. *Remarks to the Communications Workers of America 62nd Convention*. 2000.
3. Wellman, B., J. Salaff J. et al. Computer Networks as Social Networks: Collaborative Work, Telework, and Virtual Community, *Annual Review of Sociology* (1996). Vol. 22. P. 213-238.
4. Business and Industry Advisory Committee to the OECD. 2001. «Firms, Workers and the Changing Workplace»: Considerations for the Old and the New Economy.
5. Neumark, David, and Deborah Reed. Employment Relationships in the New Economy. National Bureau of Economic Research. *Working paper 8910*. April 2002. <http://www.nber.org/papers/w8910>.
6. DeLong J., Bradford, and Lawrence H. Summers. The «New Economy»: Background, Historical Perspective, Questions and Speculations, *Economic Policy for the Informational Economy*. Kansas City: Federal Reserve Bank of Kansas City, 2001. P. 11-46.
7. Jonston, William B. Global labor force 2000: the new world labor market, *Harvard Business Review* (March–April 1991).

¹⁰ Изучение сигналов в экономике – достаточно развитое направление. См., например: [Spence 1974].

8. Granovetter, Mark. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (May 1973). Vol. 78, No. 6. P. 1360-1380.
9. Granovetter, Mark. 1992. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View, in: Granovetter, M., and R. Swedberg (eds.) *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press, 1992. P. 233-263.
10. Mandel, Michael J. The Prosperity Gap, *Business Week Online* (September 27, 1999).
11. Spence, Michael. *Market Signaling*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1974.
12. Triplett, Michael. Protecting Yourself in the Dot-Com Job Market, Gfn.com, *The Gay Financial Network* (July 31, 2000).

Профессиональные обзоры

Обзор интернет-ресурсов – 7 СОЦИОЛОГИЯ РЫНКОВ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ: рабочие материалы, электронные публикации и журналы

Новикова Елена Геннадьевна

Email: neg@msses.ru

Мы начинаем рассказывать о ресурсах Интернет по социологии рынков труда и занятости. Англоязычных ресурсов по данной теме оказалось достаточно много, поэтому данный обзор посвящен только рабочим материалам [working papers], электронным публикациям и журналам.

Рабочие материалы: коллекции

Среди коллекций working papers, размещенных на сайтах исследовательских институтов и центров, наиболее интересными нам представляются следующие.

- *UCLA Ralph and Goldy Lewis Center for Regional Policy Studies (University of California, Los Angeles)*

<http://www.sppsr.ucla.edu/lewis/WorkingPapers.html>

Серия публикаций содержит более 40 работ, написанных по результатам исследований Центра за 1990–2002 гг. Почти все статьи находятся в открытом доступе (в формате pdf). Публикации, посвященные рынкам труда (а на сайте их подавляющее большинство), можно условно разбить на следующие темы: глобализация и локальные рынки труда (*Allen J. Scott*); эмигранты на рынках труда (*A. Portes*); социальный капитал и рынки труда (*A. Portes*); пост-фордизм (*E. Blumenberg*). Во всех работах затрагиваются также вопросы социальной и региональной политики.

- *Centre for Employment Studies (University of Torino)*

<http://www.labor-torino.it/workingpapers/workingpapers.htm>

Порядка двадцати работ на английском языке, написанных сотрудниками исследовательского центра в период с 2000 по 2002 г. Все публикации находятся в открытом доступе (в формате pdf). В большинстве работ представлены результаты сравнительных исследований рынков труда европейских стран и США. Сопоставляются следующие плоскости: сегментация рынков труда (*Bruno Contini, Francesco Devicienti*), мобильность (*Bruno Contini, Andrea Borgarello, Francesco Devicienti, Claudia Villosio*), временная и постоянная работа (*Lia Pacelli, Alison L. Booth, Marco Francesconi, Jeff Frank*), безработица (*Roberto Leombruni, Roberto Quaranta*).

- *Industrial Relations Section – Princeton University*

<http://www.irs.princeton.edu/pubsframe.html>

На сайте содержится более 400 работ Центра за 1970–2002 гг. Внушительные размеры коллекции вызывают некоторые неудобства поиска нужной публикации, так как работы размещены не в хронологическом и не в алфавитном порядке. Данный недостаток навигации частично компенсируется функцией поиска по странице.

Коллекция содержит как статьи, опубликованные в различных бумажных журналах, так и непосредственно working papers. Все работы представлены в формате pdf.

В основном на данном сайте размещены работы по экономике труда. Есть также публикации, в которых анализируется дискриминация на рынках труда, связанная с образованием, гендером, этничностью, рассматриваются проблемы безработицы и трудовой мобильности. Хотелось бы выделить следующие работы.

Ashenfelter, Orley. Change in Labor Market Discrimination Over Time, *Journal of Human Resources*, Vol. 5, No. 4, October 1970.

Autor, David H., Lawrence F. Katz and Alan B. Krueger. *Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?* March 1997.

Bertrand, Marianne and Kevin F. Hallock. *The Gender Gap in Top Corporate Jobs*. October 1999.

Bloch, Farrell E. *The Allocation of Time to Household Work*. Ph.D. thesis. February 1975.

Farber, Henry S. *Mobility and Stability: The Dynamics of Job Change in Labor Markets*. June 1998.

Farber, Henry S. *Job Creation in the United States: Good Jobs or Bad?* July 1997.

Oaxaca, Ronald. Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets, *International Economic Review*, Vol. 14, No. 3, October 1973.

Электронные публикации: коллекции

В крупнейшем архиве электронных публикаций IDEAS (RePec) особенно полезными нам показались следующие коллекции.

- *Working Papers and Publications of George A. Akerlof*

<http://ideas.repec.org/e/pak7.html>

Внушительное собрание работ нобелевского лауреата Джорджа Акерлофа. Коллекция содержит не только working papers, но и статьи, опубликованные в бумажных журналах. Среди его публикаций, посвященных рынкам труда, можно выделить следующие:

- *Waiting for Work*.
- *Do Deferred Wages Dominate Involuntary Unemployment as a Worker Discipline Device?*
- *The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment*.
- *Fairness and Unemployment*.
- *Unemployment Spells and Unemployment Experience*.
- *Capital, Wages and Structural Unemployment*.

- *Economic Working Paper Archive at WUSTL Labor and Demography*

<http://ideas.uqam.ca/ideas/data/wpawuwpla.html>

Архив содержит около сотни работ за 1995-2002 гг. Примерно 80% публикаций находятся в открытом доступе (в формате pdf или txt), другие публикации можно получить по дополнительному запросу. Здесь представлен широкий спектр вопросов, касающихся рынков труда:

- социальные и экономические последствия безработицы (*Leon Taylor, Stepan Jurajda*);
- производство в домашнем хозяйстве (*Ted Bergstrom, Robert Drago*);
- мелкое предпринимательство (*Jonathan P. Thomas, Darren Lubotsky*);
- социальный и человеческий капитал (*Byeongju Jeong, Victoria Vernon*);
- гендер и этничность (*Philippe Moguerou, Robert Drago*);
- трудовая мобильность (*Ronnie Schoeb, David E. Wildasin*);
- новые формы занятости (*Greg Murtough*).

- *World Bank. Labor and Employment. Labor market policies and institutions.*

<http://ideas.repec.org/s/wop/wobale.html>

Примерно 150 работ по результатам исследований, проведенных при поддержке Всемирного Банка в 1994–2002 гг. Большая часть работ посвящена анализу безработицы, неравенства на рынках труда, связанного с этничностью и гендером, и детского труда в развивающихся странах. Все публикации находятся в открытом доступе (форматах pdf и txt).

Отдельные публикации и рабочие материалы

Следующие электронные публикации и working papers не входят в какую-либо крупную коллекцию работ по данной теме, но могут оказаться интересными для экономсоциологов, изучающих рынки труда.

- Working Papers, Orley Ashenfelter

http://www.irs.princeton.edu/bios/ashenfelter/working_papers.html

Орлей Ашенфелтер – один из редакторов книги *Handbook of Labor Economics*¹. На сайте размещены его статьи, опубликованные в бумажных журналах в 1972-1999 гг. Все работы находятся в открытом доступе (в формате pdf).

- Akerlof, George A., William T. Dickens, and George L. Perry. *Near-Rational Wage and Price Setting and the Optimal Rates of Inflation and Unemployment.*

<http://emlab.berkeley.edu/users/akerlof/docs/inflatn-employ.pdf>

¹ Ashenfelter, Orley, and Richard Layard (eds.) *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam, N.Y.: Elsevier Science Pub. Co., 1986–1999.

- Gerber, Theodore P., and Michael Hout. *More Shock Than Therapy: Market Transition, Employment, and Income in Russia, 1991–1995*.
<http://socrates.berkeley.edu/~iir/culture/abstracts/Gerber.html>

- Gottschall, Karin. *New Forms of Employment in Germany: Labor Market Regulation and its Gendered Implications*.
http://www.culma.wayne.edu/pubs/2002_OPS8.pdf

- Heath, Anthony F. and Dorren McMahon. *Ethnic Differences in the Labour Market: The Role of Education and Social Class Origins*.
<http://www.sociology.ox.ac.uk/swps/2000-01.html>

- Freeman, Richard B. *The Labour Market in the New Information Economy*.
<http://papers.nber.org/papers/w9254.pdf>

- O'Reilly, Jacqueline. *Theoretical Considerations in Cross-National Employment Research*.
<http://www.socresonline.org.uk/1/1/2.html>

- Peixoto, João. *Migration, Labour Markets and Embeddedness: the Social Constraints of the International Migration of Labour*.
<http://pascal.iseg.utl.pt/~socius/wp/wp401.pdf>

Электронные журналы

- *Sociology of Work and Organization*

http://socio.ch/arbeit/index_arbeit.htm

Статьи на английском языке. Ссылки на полезные интернет-ресурсы. Другие электронные публикации, посвященные рынкам труда.

- *Japan Labor Bulletin*

<http://www.jil.go.jp/bulletin/>

Ежемесячный журнал, который издается Японским институтом труда [Japan Institute of Labour] с 1992 г. Помимо хронологического каталога, материалы журнала упорядочены в соответствии с каталогом тематическим и разнесены по следующим темам: рынок труда и социальная политика, занятость, условия труда, женщины на рынке труда, эмигранты на рынке труда и др.

Новые книги

Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Перевод с англ. СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.

Свершилось! В России вышел перевод главной книги К. Поланьи. Этот труд значился в плане переводов программы Института «Открытое общество» еще в 1996 г. В какой-то момент казалось, что работа не будет завершена никогда. Но это наконец произошло.

До выхода книги Карла Поланьи в нашем распоряжении уже было три переводных текста, включая одну из глав «Великой трансформации»¹. Однако читающей публике данный автор по-прежнему известен мало. Теперь есть основания полагать, что подобная ситуация скоро изменится. Заметим, что Поланьи уже занял место одного из наиболее цитируемых классических авторов в области экономической социологии. Первоначально его популярность касалась скорее более «мягкой» европейской традиции. Однако со временем выяснилось, что и в США у него немало приверженцев. Не случайно за год до выхода русского перевода именно в США появилось новое издание «Великой трансформации» с предисловиями экономиста Джозефа Стиглица и экономсоциолога Фреда Блока².

Что же, собственно, произошло, что особенного предлагает нам Карл Поланьи? Дело в том, что на протяжении большей части XX столетия шла упорная борьба между двумя крупными идеологическими течениями – марксизмом и либерализмом. Именно этим противостоянием во многом определялась ситуация в экономических и социальных науках. Фактически это была борьба между парадигмами планового хозяйства и свободного саморегулирующегося рынка.

В результате этой борьбы к исходу столетия марксизм потерпел серьезное поражение – как теория и как совокупность практик. Однако утрата им многих позиций, вопреки ожиданиям теоретиков вроде Ф. Фукуямы, не привела к безраздельному торжеству либерализма, опять-таки ни в теории, ни в поле практической деятельности. Выяснилось, что когда одна из сторон великого противостояния начинает разрушаться, это не может не привести к негативным последствиям и для противоположной стороны.

Перечерчивание идеологической карты неизбежно подталкивает к поиску иных (третьих) путей. И здесь Карл Поланьи оказался более чем кстати. Напомним, что его «Великая трансформация» появилась в 1944 г. – одновременно с либеральным манифестом Ф. Хайека «Дорога к рабству»³. И книгу Поланьи можно считать антитезой – своего рода антирыночным манифестом. Однако его жесткая критика концепции саморегулирующегося рынка производится отнюдь не с позиций централизованной плановой экономики. Речь идет не о стихийном столкновении индивидуальных интересов, но и не централизованном регулировании, а о сложном историческом процессе институционального оформления и встраивания экономических отношений.

¹ Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд земля и деньги // THESIS. 1993. Том 1. Вып. 2. С. 10–17. См. также: Полани К. Два значения термина «экономический». О вере в экономический детерминизм / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999, С. 505-513; Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. Том 3. № 2. С. 62–73 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.html>).

² Polanyi, K. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press, 2001.

³ Hayek, F.A. *The Road to Serfdom*. London: Routledge, 1944.

По мнению Поланьи, в начале XIX столетия произошли фундаментальные изменения, которые привели к усилению автономности экономических отношений. Эти изменения, подхваченные и усиленные либеральной политической экономией, произвели отстранение и отрыв экономического от социального и, более того, породили претензии со стороны экономических отношений на безусловное первенство. Общество начало представляться в виде производной от его экономики.

Основным элементом подобного превращения, по мнению Поланьи, стала так называемая коммодификация (превращение в товар) объектов, которые ранее товарами не являлись, а теперь получают свою цену, начинают все более свободно продаваться и покупаться. В результате развитие рыночной экономики имеет тенденцию к формированию того, что называют рыночным обществом. В нем логика рынка распространяется на области, которые изначально к экономике непосредственного отношения не имели.

И здесь Поланьи указывает на возникновение серьезного противоречия: оказывается, что рыночное общество по природе своей невозможно. И в первую очередь потому, что ключевые хозяйственные ресурсы – земля, труд и деньги – не могут превратиться в товар в полном смысле слова. Они выступают в качестве так называемых фиктивных товаров, природа которых противится превращению в товар: земля связана с природными, естественными основаниями жизни человека, труд является реализацией способностей самого человека, а деньги выступают простым посредником, средством обмена и не имеют собственной стоимости.

Поланьи критикует традиционную экономическую теорию за ее попытку превращения данных фикций в реальность. Он обращает внимание на то, что сопротивление рыночной экспансии возникает не только в умах интеллектуалов, но и в ткани социальных отношений. Общество вырабатывает своего рода защитный панцирь из культурных институтов, который защищает его не только от провалов саморегулирующегося рынка, но и от чрезмерной «маркетизации».

Несмотря на то, что книгу К. Поланьи отделяет от нас более чем полстолетия, она помогает нам разобраться в некоторых важных сегодняшних процессах. Возьмем пример антиглобалистского движения, которое началось с массовых выступлений в Сиэтле в 1999 и в Праге в 2000 г. С внешней точки зрения здесь многое выглядит по меньшей мере странным. Люди выходят на улицы, бьют стекла и протестуют против... деятельности МВФ. И на первый взгляд, данный протест против глобализации смотрится как театр абсурда. Однако подход Поланьи многое расставляет на свои места. На это, кстати сказать, и обращает внимание в своем предисловии Дж. Стиглиц, считающий, что Поланьи в какой-то степени удалось предсказать и содержательно объяснить эти события задолго до их свершения.

В случае с антиглобалистскими течениями речь идет не просто о невменяемых маргиналах (хотя без них в таком деле, разумеется, не обходится), но о стихийном противодействии основных групп общества наступлению парадигмы саморегулирующегося рынка. Антиглобалисты выступают не против глобальных коммуникаций и всеобщей взаимозависимости. Их действия направлены против международных финансовых институтов, которые являются проводниками либеральной рыночной политики. Не случайно и «глобальные террористы» 11 сентября 2001 г. избрали в качестве основной мишени башни Всемирного Торгового центра – символ глобализующегося рынка.

И это не первое историческое предупреждение. Именно в такой логике Поланьи объяснял причины возникновения и прихода к власти фашизма. Это была реакция на перекосы в формировании саморегулирующейся рыночной экономики, которая привела к своему обратному результату – схлопыванию либеральных свобод и ограничению самого рынка.

Сегодня предложенная К. Поляни логика исторических и антропологических доказательств может разделяться не всеми, его антирыночная критика может показаться чересчур резкой, но игнорировать ее уже невозможно.

В.В. Радаев

Стратегии адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты / Авторский коллектив: Т.Л. Клячко, Н.Л. Титова, А.О. Крыштановский, М.В. Михайлюк, С.Л. Зарецкая, Д.А. Васильев, М.А. Другов. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.

В серии «Библиотека развития образования», издаваемой Государственным университетом – Высшей школой экономики, вышла новая книга – «Стратегии адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты», посвященная организационно-финансовым схемам поведения вузов в условиях кризиса бюджетного финансирования.

Работа основана на результатах исследования, проведенного авторским коллективом в Центре образовательной политики ГУ-ВШЭ в 2001 г. Основная идея проекта состояла в исследовании различных способов адаптации вузов к проблемам бюджетного финансирования, ставшим особенно актуальными после кризиса 1998 г. в силу значительного падения платежеспособного спроса населения. В этих условиях сократились возможности семей оплачивать образование детей, что могло привести к резкому уменьшению возможностей вузов по привлечению внебюджетных средств.

Важной и интересной частью работы является глава, посвященная анализу поведения вузов западных стран (Европы, США, Австралии), которые функционируют в условиях сокращения государственной финансовой поддержки. Изучение опыта привлечения этими вузами дополнительных средств и повышения качества образования дает хорошую возможность для формирования предложений по совершенствованию стратегий российских вузов применительно к новым условиям.

Но самую интересную часть предлагаемой читателю книги, безусловно, представляет собой эмпирическое исследование механизмов поведения российских вузов, осуществленное на сформированной в рамках проекта базе данных по всем высшим учебным заведениям России, подведомственным Министерству высшего образования, за 1998–2000 гг. Эта база представляет собой достаточно развернутый перечень показателей деятельности и финансирования вузов за ряд лет. Авторами были разработаны обобщающие характеристики деятельности вуза по следующим направлениям.

- Качество обучения – интенсивность использования вузом различных способов совершенствования учебной деятельности.
- Доходы – финансовое положение, складывающееся из различных внешних источников, а также результатов собственной учебной и научной деятельности.
- Масштабы непрофильной деятельности – интенсивность всех видов деятельности, не относящихся к основной.
- Изменение масштабов деятельности – характеристика степени экстенсивного развития вуза.

Для всех этих характеристик были построены шкалы, позволяющие оценить деятельность каждого вуза как низкую, высокую или среднюю. Затем была разработана типология, позволившая разбить все вузы, вошедшие в базу данных, на группы в зависимости от доминирующей в них адаптационной стратегии. Для каждой группы создан качественный «портрет» входящих в него объектов, представляющий собой описание стратегии адаптации вузов данной группы.

Таким образом были выделены следующие стратегии.

- Максимальное качество – стратегия, направленная на совершенствование основной деятельности вуза.
- Финансовое благополучие – интенсивная стратегия, нацеленная на максимизацию текущих финансовых результатов.

- Диверсификация – стратегия, при которой начинает превалировать непрофильная деятельность вуза.
- Глобализация – стратегия количественного роста основной деятельности.
- Консервативная стратегия – характерная для хорошо зарекомендовавших себя вузов (университетов, технических, педагогических, строительно-архитектурных) крупных и средних промышленных городов.
- Стагнация – характерна для периферийных педагогических и рыночно ориентированных вузов.
- Комбинированные стратегии.

Затем в каждой группе, придерживающейся определенной стратегии адаптации, было исследовано три вуза (проведены глубинные интервью с их руководителями). Собранная информация позволила детально описать каждую стратегию по следующим параметрам: прием в вуз (конкурс, проходной балл, работа с абитуриентами, вступительные экзамены, рост набора), качество обучения, учебные планы и программы курсов, изменение структуры (открытие факультетов и специальностей), формы и методы преподавания, библиотечная база, профессорско-преподавательский состав, материально-техническая база и ее развитие, финансовая поддержка со стороны региональной власти, научная работа, сотрудничество с другими вузами. Такая четкая методологическая схема, а также богатый эмпирический материал позволили авторам показать, что между построенными стратегиями поведения вузов действительно существует значительная разница, хотя некоторые черты могут быть сходными.

Замечательно, что такое сопоставление стратегий не оставлено читателю на самостоятельную работу, а проведено самими исследователями. Помимо систематизации и обобщения полученных результатов, это позволило выявить положительные и отрицательные моменты менеджмента вузов, придерживающихся различных типов адаптации, и сформулировать перспективные направления деятельности учебных заведений. Авторы предложили также прогноз развития ситуации для каждой из стратегий и их возможные последствия.

И хотя для многих выделенных стратегий картина выглядит скорее неутешительной, положительным моментом является попытка разработки перечня успешных направлений адаптационной деятельности вузов по всем изучаемым элементам (развитие вуза, финансы, качество обучения и пр.). Кроме того, предлагаются меры государственной поддержки этих направлений, способствующие успешности этих направлений и в целом функционирования вуза.

Надо отметить, что данная книга представляет собой чуть ли не первую работу, комплексно и разносторонне анализирующую поведение российских вузов в современных условиях. Ее большим достоинством является сочетание как чисто количественных (кластерный анализ), так и качественных (интервью) методов, перевод полученных результатов с языка «сухих цифр» на уровень содержательных выводов и рекомендаций. Крайне важно также, что этот проект фактически заложил основу для долговременного мониторинга экономического состояния российских государственных вузов, стратегий их деятельности и тенденций развития системы высшего образования. Созданная база данных, ежегодно пополняемая, позволит проведение систематических исследований подобного рода в Центре образовательной политики ГУ–ВШЭ. Фактически наиболее важным результатом проекта стала разработка методологии и инструментария для такой работы, в то время как конкретные рекомендации сами авторы считают ограниченными в силу достаточно быстрого изменения как экономической ситуации в стране, так и поведения самих вузов.

Несмотря на ряд недостатков, некоторые из которых отмечены и самими авторами (например, оторванность описания деятельности зарубежных вузов от остальной части работы, формальность описания ситуации в образовательной сфере России, отсутствие заключения, которое подводило бы итоги всей работы), книга представляет несомненный интерес и с точки зрения конкретных результатов и выводов, и с точки зрения новизны исследовательского подхода.

Я.М. Рощина

доц. кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ

Исследовательские проекты

ИР Представляем работу одного из победителей конкурса Фонда Дж. и К. Макартуров прошлого года.

ЖЕНЩИНЫ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РОССИИ: ПУТИ АДАПТАЦИИ К НОВЫМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ¹

Руководитель проекта: М.С. Савоскул, кандидат географических наук, научный сотрудник кафедры экономической и социальной географии России географического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
E-mail: savoskul@mailru.com

Сроки реализации проекта: 1 сентября 2002 г. – 31 января 2004 г.

Цели и задачи исследования. Представленный проект направлен на выявление путей адаптации сельских женщин к новой социально-экономической ситуации в России в 1990-е гг. В ходе проекта планируется рассмотреть и проанализировать социально-экономическое положение женщин в регионах с различным типом сельской местности и представить необходимые рекомендации для практического решения наиболее насущных проблем.

Одним из существенных моментов исследования положения женщин в сельской местности является отсутствие объективной информации. В связи с этим одной из первоочередных задач проекта является получение максимально полной информации по следующим направлениям:

- материальное положение;
- структурные изменения на рынке труда;
- условия и образ жизни.

Помимо выделения основных моделей поведения женщин разных возрастных категорий, разного уровня жизни и принадлежащих к разным социальным группам населения, планируется представить рекомендации по реализации прав тех женщин, которые находятся в наиболее сложном положении. Внимание будет уделено также вопросам насилия и ущемления прав женщин в семье и на работе, использования нелегального труда сельских женщин в городах, предполагается исследовать основные аспекты женской безработицы, феминизации бедности и феминизации алкоголизма.

Для получения более достоверных данных работу необходимо проводить в нескольких регионах, относящихся к разным типам сельской местности: Архангельская область, Калужская область, Воронежская область, Ставропольский край.

В границах каждого региона предполагается проводить работу на трех уровнях:

- субъект РФ;
- административный район;
- сельский округ.

¹ Грант выделен Фондом Джона Д. и Кэтрин Т. Макартуров в 2002 г. по программе индивидуальных исследовательских грантов. Направление «Права человека».

Предыдущие исследования в сельской местности Центральной России со всей наглядностью показали, что уровень жизни и социальное самочувствие населения непосредственным образом связаны с экономическим состоянием их сельскохозяйственного предприятия, даже несмотря на то, что заработная плата в большинстве случаев является далеко не основным источником дохода. Поэтому в ходе выполнения проекта необходимо проводить полевые исследования, как в относительно благополучных сельхозпредприятиях, так и в предприятиях, находящихся в упадке.

В качестве исходных выдвинуты следующие гипотезы.

1. Разница в экономическом уровне регионов непосредственно сказывается на распределении ролей в сельской местности между мужчинами и женщинами (в семьях и в общественной жизни), на их благосостоянии. В регионах, находящихся в менее благополучном положении, первые роли в селе принадлежат женщинам.

В относительно благополучных регионах роль женщин в жизни сельской местности снижается, мужчины выполняют роль руководителей сельскохозяйственных производств, глав сельских администраций и т.д. А женщины в большей степени заняты в домашнем хозяйстве, на низкоквалифицированных работах в сельскохозяйственных предприятиях либо в роли наемных продавцов.

Таким образом, проявляется принцип: мужчины выбирают более активную социальную сферу, более благополучные в материальном отношении регионы, а сельская местность бедных регионов выживает во многом за счет женского труда.

2. Существующие различия между структурой занятости мужчин и женщин в сельской местности определяют особое место женщины в жизни села. Мужчины традиционно занимают крайние позиции в социальной структуре: это либо руководящие должности, либо позиции механизаторов и трактористов, работников ферм, бригад. Женщины заняты в сельскохозяйственном производстве, в социальной сфере сельскохозяйственных предприятий, во многих селах сельская интеллигенция (учителя, врачи) представлена женщинами. Это не может не влиять на особенности адаптации сельских женщин.
3. Увеличение различий в уровне и образе жизни городского и сельского населения определяет и различные способы адаптации городского и сельского населения к новой социально-экономической ситуации. Не исключено, что в ряде сельских населенных пунктов происходит разрыв экономических и социальных связей с соседними населенными пунктами и местными региональными центрами. Иными словами, происходит автономизация жизни – с переходом к натуральному хозяйству и натуральному обмену.

Методика исследования. В ходе исследования планируется использовать как количественные, так и качественные методы исследования. К *количественным* методам относятся: сбор статистических данных, анализ хозяйственных книг, массовый опрос населения, составление бюджетов времени, составление бюджетов семей. В каждом из выбранных для исследования регионов планируется опросить по 150 жителей сельских населенных пунктов. К *качественным* – экспертные интервью со специалистами различных уровней (областной, районный, сельский административный округ), включенное наблюдение, глубинные интервью с сельскими жителями, запись жизненных историй женщин.

Предполагаемые результаты.

1. Составление социального портрета сельской женщины с использованием следующих характеристик:
 - характерный тип занятости сельских женщин и направления трансформации традиционной структуры занятости в 1990-е гг.;
 - уровень образования;
 - материальное положение и образ жизни.
2. Выявление типов поведения сельских женщин в зависимости от возраста, уровня доходов и региона исследования.
3. Определение основных проблем сельских женщин.
4. Выработка рекомендаций по формированию сетей социальной помощи в сельской местности на примере сельских округов.

Основные результаты проекта будут представлены в ряде статей в научных журналах и сборниках.

Учебные программы

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ СТАНОВЛЕНИЯ НОВЫХ ТИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЯН

Ивашиненко Нина Николаевна

к. социол. н., доцент кафедры прикладной социологии факультета социальных наук Нижегородского государственного университета

Email: Ivanin@kis.ru

Курс разработан при финансовой поддержке Представительства Института «Открытое общество» в Российской Федерации, в рамках Мегапроекта «Развитие образования в России». Грант № НВА 937.

Курс рассчитан на 16 аудиторных часов и 14 часов самостоятельных занятий студентов (с обязательными консультациями и индивидуальными занятиями со студентами).

Формы контроля. Итоговая оценка формируется на основе результатов участия студентов в обсуждениях проблем в ходе занятий, выполнения домашних заданий, подготовки докладов, написаний кратких эссе и ответа на зачете.

Учебная задача курса. В результате изучения курса студент должен:

- знать основные модели анализа процессов становления новых типов экономического поведения;
- уметь применять эти модели для исследования социально-экономических процессов в различных областях;
- иметь представление об эмпирических исследованиях становления новых типов экономического поведения в России;
- обладать навыками разработки программы исследования и конструирования инструментария;
- уметь анализировать эмпирические данные с применением методов типологизации.

Тема 1. Проблемы изучения экономического поведения

Экономическое поведение. Направления его изучения. Подход М. Вебера. Социологическая интерпретация экономических (монетарных) моделей социального поведения Г. Зиммеля. Концепция человеческого действия Л. Мизеса. Концепция органической рациональности Ф. Хайека.

Институциональные основания социологического анализа экономического поведения и его нормативно-функциональных характеристик в работах Т. Парсонса и Н. Смелзера. Концептуальные схемы экономистов Р. Коуза, О. Уильямсона, А. Алчиана. Критика моделей рационального выбора (Г. Саймон, Дж. Кейнс, М. Блауг, Х. Лейбенштейн).

Новые направления в изучении экономического поведения (Г. Беккер, А., М. Грановеттер, Р. Сведберг).

Основная литература

- Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 1998. Глава 1.
- Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. №10. С. 120–126.
- Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51–72.
- Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115–130.
- Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24–40.
- Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов. М.: Логос, 1998. С. 84.
- Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 18.
- Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1999.
- Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 16.

Дополнительная литература

- Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. № 7.
- Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Catallaxy, 1992. С. 26.
- Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т.1. Вып.3.
- Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 625–636.
- Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994. С. 76–86.
- Зиммель Г. Философия денег. М.: КАНОН-пресс-Ц, «Кучково поле», 1999. С. 309–383.
- Reinhold, Gerd. *Wirtschaftssoziologie* / hrsg. von Gerd Reinhold. In Zusammenarbeit mit Eugen Buß. Oldenbourg, 1997.
- Buß, Eugen. *Lehrbuch der Wirtschaftssoziologie*. Berlin: De-Gruyter-Lehrbuch, 1996.
- Smelser, N.J. and R. Swedberg. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.

Тема 2. Моделирование процессов формирования новых типов экономического поведения

Изучение становления новых типов экономического поведения осуществляется в русле следующих направлений: как социальный процесс в рамках теорий социальных изменений; как один из элементов трансформации социокультурного пространства; в рамках концепции инноваций; в маркетинговых концепциях изучения новых рынков.

Элементы теории социальных изменений (П. Сорокин, П. Штомпка). Концепция социальных изменений. Классификация типов социальных изменений. Критика теорий социальных изменений (Р. Будон).

Трансформация социокультурного пространства и новые типы экономического поведения. Теории модернизации. Трактовка социокультурных изменений как смены мифов, или замены эмоционально-мифологического мышления рациональным и прагматическим (Е. Аврамова, О. Здравомыслова и И. Шурыгина). Социокультурные системы (Ф. Хайек). Изменение парадигмы модернизации, ее основные положения.

Концепции инноваций. Два подхода к изучению инноваций: организационно-ориентированный и индивидуально-ориентированный. Теория подражания Г. Тарда. Социокогнитивная теория американского социального психолога А. Бандуры. Стадии процесса принятия инноваций (Э. Роджерс).

Маркетинговые концепции изучения новых рынков.

Основная литература

Штомпка П. Социология социальных изменений / Пер. с англ. под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект Пресс, 1996.

Сорокин П. Социокультурная динамика // Человек, цивилизация, общество. М.: Издательство политической литературы, 1991.

Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения / Пер. с фр. М.М. Кириченко, науч. ред. М.Ф. Черныш. М.: Аспект Пресс, 1998.

Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов: Учебное пособие для высших учебных заведений. М.: Логос, 1998.

Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996.

Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречие, перспективы. М.: Логос, 2000.

Rogers, E. *Diffusion On Innovations*. N.Y.: Free Press, 1983.

Дополнительная литература

Ахиезер А.С. Россия – расколотое общество: Некоторые проблемы социокультурной динамики // Мир России. 1995. № 1.

Ионин Л.Г. Идентификация и инсценировка (к теории социокультурных изменений) // Социологические исследования. 1995. № 4.

Наумова Н.Ф. Рецидивирующая модернизация в России: Беда, вина или ресурс человечества. М.: Эдиториал, 1999.

Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.

Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики) М.: Политиздат, 1989.

Eisenstadt, S.N. (ed.) *Patterns of Modernity. Vol. II: Beyond the West.* Washington Square, N.Y. : New York University Press, 1987

Тема 3. Экономическая активность – основа социально-экономического механизма развития экономики

Социально-экономический механизм (СЭМ) развития экономики (Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина). Формирование новых типов экономического поведения и социологические концепции рынка (В.В. Радаев). Классификация форм анализа рынка как социально-экономического феномена по К. Тюрку. Социальный аспект как существенный элемент коммуникации на рынке в работах Н. Лумана. Социология рынка по К. Хайнеманну.

Понятие экономической активности как движущей силы развития новых форм экономического поведения. Операционализация понятия экономической активности.

Системообразующие черты социально-экономического механизма развития новых типов экономического поведения: его основная функция, субъекты, критерии выделения элементов. Взаимосвязь между элементами механизма и группами населения. Специфика экономического интереса, ценностей и норм экономического поведения каждой группы. Объем материальных и статусных ресурсов. Стратегия экономического поведения группы. Применяемая по отношению к группе система принуждения. Функции группы в СЭМ. Принципы работы социально-экономического механизма на основе деятельности каждого элемента. Дисфункции в работе социально-экономического механизма.

Этапы подготовки и проведения эмпирического исследования в области изучения процесса становления новых форм экономического поведения населения. Выбор исследовательских инструментов, проблема выборки, список переменных, статистические методы обработки данных, формулировка вопросов, формы подачи результатов исследования.

Основная литература

Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии. М.: Научный мир, 1998.

Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. М.: Дело, 2002.

Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3.

Теоретические и эмпирические модели социальных процессов: Учебное пособие для высших учебных заведений. М.: Логос, 1998.

Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Аспект-Пресс, 1996. Гл. 9 (Теории модернизации: старые и новые).

Малахов С.В. Экономическая психология и вариативность моделей экономического поведения // Экономические науки. 1991. № 7.

Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. На примере мелких предпринимателей и самозанятых. Серия «Научные доклады». № 119. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.

Экономическая активность. Формирование новых типов экономического поведения / Н.Н. Иващенко, И.В. Митрофанова, Е.В. Ахметова, С.А. Якуничева. Под общей редакцией А.А. Иудина. Нижний Новгород: НИСОЦ, 2001.

Дополнительная литература

Иващенко Н.Н. Социально-экономические аспекты становления рынка ценных бумаг. Проблемы формирования инвестиционного поведения // Политические и социально-экономические проблемы развития Нижегородского региона. Нижний Новгород: ВВКЦ, 1993.

Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям переходной экономики России / Под ред. В. Кабалиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999.

Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Отв. ред. И.А. Бутенко. М.: МОНФ, Издательский центр научных и учебных программ, 1999.

Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Логос, 1999.

Куда идет Россия?.. Власть, общество, личность / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Логос: 2000.

Радаев В.В., Рощина Я.М., Шкаратан М.О., Булычкина Г.К. Становление нового российского предпринимательства как исследовательская проблема // Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта. М.: РНИСиНП, 1995.

Смольков В.Г. Предпринимательство как особый вид деятельности // Социологические исследования. 1994. № 2. С. 15–22.

Иващенко Н.Н. Становление экономически активного типа поведения хозяйственных агентов как основа развития российской банковской сферы // Международная конференция «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия». 14–15 января 2000 г. Москва.

Иващенко Н.Н. Интерес к экономической информации в студенческой среде // Абитуриент. Студент. Специалист: Сборник научных трудов. Нижний Новгород: ВВКЦ, 1993.

Müller, Florian. *Markt und Sinn: dominiert der Markt unsere Werte?* Frankfurt a. M., N.Y.: Campus Verlag, 1996.

Lange, Elmar. Marktwirtschaft: eine soziologische analyse ihrer Entwicklung und Strukturen in Deutschland. Opladen: Westdt. Verlag, 1989.

Lange, Elmar. Der Wandel der Wirtschaft: soziologische Perspektiven. Berlin: Sigma, 1994.

Тема 4. Модели социально-экономического взаимодействия органов власти и населения города

Механизмы взаимодействия власти и населения и стратегическое развитие города. Построение моделей взаимодействия и возможных сценариев общественного диалога.

Экономически активная группа населения. Основные индикаторы построения. Влияние деятельности этой группы и ее роль в развитии социальной и экономической сферы города. Стратегии партнерства. Основа социально-экономического механизма.

Адаптационная модель. Условия ее самовоспроизводства. Принципы построения эффективной социальной политики. Плюсы и минусы для городской администрации при выстраивании диалога с этой группой населения. Активная и адаптационная модели взаимодействия как отражение двух тенденций социально-экономического развития: снизу и сверху.

Иждивенческая модель. Понятие ограниченной социальной дееспособности. Функции муниципалитета в свете требований иждивенческой группы. Социально-демографический состав и специфика разрастания группы иждивенцев.

Социально-экономические механизмы управления размерами групп как одно из направлений управления развитием города.

Основная литература

Абрамов В.Ф. Местное самоуправление: идея и опыт // Социологические исследования. 1997. № 1. С. 120–125.

Местное самоуправление в современной России. Серия «Научные доклады», № 50. М.: МОНФ, 1997.

Лексин В.Н., Швецов А.Н. Муниципальная Россия. Социально-экономическая ситуация, право, статистика. М.: Эдиториал УРСС, 2001.

Ивашиненко Н.Н., Иудин А.А. Проблемы экономической активности населения в современной России // Вопросы совершенствования систем управления. Нижний Новгород: НИСОЦ – ВВАГС, 1999. С. 63–79.

Политическая культура и политическое поведение нижегородских избирателей / Е.В. Ахметова, П.С. Волоковых, Л.С. Дятлова, Д.В. Зернов, Н.Н. Ивашиненко, А.А. Иудин, Д.А. Иудин, Е.С. Маркова, И.В. Митрофанова, А.В. Сорокина, Д.Г. Стрелков, А.Н. Щуров, С.А. Якуничева. Нижний Новгород: НИСОЦ, 2001.

Завельский М.Г. Адаптация государственного регулирования экономики к общественным интересам // Государственное регулирование экономики и социальные проблемы модернизации Сборник трудов ИСА РАН. М.: УРСС, 1997.

Евдокимов Ю. Девальвация доверия к власти // Экономика и жизнь. 1998. № 34.

Дилигенский Г.Г. Российский горожанин конца девяностых: генезис постсоветского сознания. М.: ИМЭМО РАН, 1998.

Дополнительная литература

Тощенко Ж.Т., Цветкова Г.А. Местное самоуправление: проблемы становления (опыт социологического анализа) // Социологические исследования. 1997. № 6. С. 109–119.

Сафронов В.В., Бурмыкина О.Н., Корниенко А.В., Нечаева Н.А. Российская культура и отношение граждан к общественным преобразованиям // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Том II. № 2. С. 133–165.

Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. Д.С. Львов. М.: Экономика, 1999.

Reinhold, Gerd (ed.): *Wirtschaftssoziologie*. Oldenbourg, 1997.

Симаков А.Г. Августовский mini-default в зеркале экономической социологии. Нижний Новгород: НИСОЦ, 1999. С. 9.

Системный анализ экономики региона. Учебное пособие / Сост. и научн. ред. К.В. Павлов, М.И. Шишкин. Ижевск: Удмуртия, 1999.

Муниципальная реформа: соотношение и эволюция позиций ветвей власти и уровней власти // Российский экономический журнал. 2001. № 5–6. С. 19–38.

Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право РФ: Учебник. М., 1997.

Таболин В.В. Право муниципального управления. М., 1997.

Тема 5. Становление системы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней

Традиции реформаторства в России и проблемы его юридического оформления. Тенденции формирования взаимодействия населения с системой регистрации. Система регистрации России в массовом сознании. Мотивационные основы регистрационного процесса. Информационное обеспечение регистрирующих органов.

Проектирование исследования проблем становления нового типа взаимодействия населения с органами регистрации прав на недвижимость и сделок с нею. Обоснование выбора исследовательских инструментов. Соотношение качественных и количественных методов анализа в ходе исследования. Основные приемы проведения контент-анализа литературы по проблемам становления российских служб регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Разработка сценария проведения фокус-группы с экспертами. Использование метода невключенного наблюдения за работой филиалов государственных учреждений юстиции регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ГУЮ).

Проектирование сценария проведения опроса населения на основе данных невключенного наблюдения. Создание анкеты с использованием теоретических моделей, результатов контент-анализа специальных печатных источников, фокус-групп с экспертами и невключенных наблюдений в филиалах ГУЮ. Проблема стыковки разнородной информации.

Методика исследования формирования в обществе стереотипов регистрационного поведения и восприятия ГУЮ. Основные компоненты анализа поведенческой мотивации населения (построение проблемного поля). Информационное обеспечение системы регистрации.

Методики оценки деятельности учреждений юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Оценка работы филиалов регистрации их клиентами. Территориальная специфика работы филиалов.

Методы анализа. Построение типологии. Типы восприятия государственной системы регистрации: претензии к государственной системе регистрации и ее законодательному обеспечению в целом; критика работы учреждений юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним; система регистрации как средство защиты интересов населения.

Основная литература

Население о проблемах становления государственной системы регистрации / Дятлова Л.С., Зернов Д.В., Иващенко Н.Н., Иудин А.А., Маркова Е.С. Нижний Новгород: НИСОЦ, 1999.

Иващенко Н.Н., Иудин А.А., Шаталин Е.Н. Регистрация прав собственности: некоторые проблемы организации работы учреждений юстиции // Бюллетень Государственного учреждения юстиции Нижегородской области по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. 2001. №1.

Перспективы развития системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество (на примере Нижегородской области) / Под ред. Е.Н. Шаталина. Н.Новгород: НИСОЦ, 2001. Авторский коллектив А.А. Иудин, Н.Н. Иващенко, Е.В. Ахметова, Д.И. Иудин.

Жирков В. Государственная регистрация прав и сделок с недвижимостью // Хозяйство и право. 1999. № 6.

Карбонье Ж. Юридическая социология: Пер. с фр. М., 1986.

Дополнительная литература

Сравнительно-правовой анализ российской и германской системы государственной регистрации прав на недвижимость // Юридический мир. 1999. № 0.

Ярыгина Т. Правила игры в переходный период: кто и как может их установить? // Сборник статей и выступлений по материалам семинара «Роль моральных ценностей в российско-германских экономических отношениях». Вайнгартен. 1998. 21–23 января. М.: Эпицентр, 1999.

Иващенко Н.Н., Иудин А.А. Налогоплательщики о работе налоговой службы. Нижний Новгород: НИСОЦ, 1998.

Нижний Новгород: нормативное пространство экономической реформы. Нижний Новгород: Волго-Вятская академия государственной службы, 1996.

Антюганов С.В., Мелешкин А.К. Механизм приватизации: субъективный фактор. Экспертный социологический анализ / Под ред. А.А. Иудина. Нижний Новгород: ВВКЦ, 1996. С. 50–57.

Тема 6. Трудовые коллективы в процессе реструктуризации производств и смены собственника

Современные проблемы анализа трудового поведения. Традиции заводской социологии в экономической социологии. Тенденции изменения методов изучения трудовой активности. Исследования приватизации российских предприятий. Проблемы изучения адаптации работников предприятий к новым экономическим процессам. Исследования процессов реструктуризации предприятий.

Конструирование методики проведения исследования. Корпоративная культура и проблемы формирования экономической активности. Сравнительный анализ методик изучения корпоративной культуры предприятия. Принципиальное отличие методики изучения экономической активности от методик адаптации. Принципы организации фокус-группы с работниками предприятия в условиях смены собственника, реструктуризации производств. Постановка и уточнение задач исследования. Приемы разработки инструментария. Методика анализа полученных результатов.

Основная литература

- Боковенко А.Ф. Исследование социальных проблем труда // Социологические исследования. 1998. № 2. С. 138–139.
- Розинский И. Российские предприятия: «дилемма внутренних акционеров» // Российский экономический журнал. 1996. № 2. С. 30–40.
- Рудык Э., Кремецкий Я., Букреев В. Сохранение и защита прав собственности работников в акционерных обществах: главные проблемы и пути их решения // Российский экономический журнал. 2001. № 3. С. 24–32.
- Гордон Л.А. Когда психология важнее денег // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 2–3.
- Шаталова Н.И. Деформации трудового поведения работников // Социологические исследования. 2000. № 7. С. 26–33.
- Бессокирная Г.П. Динамика показателей социального самочувствия и социальная адаптация рабочих в трансформирующейся России / Питирим Сорокин и социокультурные тенденции нашего времени. М., СПб: СПбГУУП, 1999.
- Степанов Ю.Г. Методика социологического анализа и прогнозирования тенденций развития социальных процессов в трудовом коллективе / Социальная напряженность на производстве. Обнинск, 1990.
- Alfandari, G., and M.E. Shaffer. Arrears in the Russian Enterprise Sector, in: Commander, S., Q. Fan and M. E. Shaffer (eds.) *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. Washington, D.C.: World Bank, 1996.
- Desai, P., and T. Idson. Wage Arrears, Poverty, and Family Survival Strategies in Russia. *Columbia University Working Paper*. October 1998.

Дополнительная литература

- Катков В. Формирование организационной культуры на промышленном предприятии // Управление персоналом. 2000. № 2. С. 66–67.
- Винслав Ю. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. 2001. №2. С. 15–28.
- Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья 4. Социальные обязательства государства, социальная политика и социальные реформы // Российский экономический журнал. 2001. № 1. С. 38–52.
- Гордон Л.А. Надежда или угроза? Рабочее движение и профсоюзы в переходной России. М.: ИМЭМО РАН, 1995.
- Спивак В.А. Корпоративная культура. СПб: Питер, 2001.

Тема 7. Институциональное финансовое поведение населения

Понятия «инвестиционное, сберегательное и финансовое поведение». Основные подходы к их изучению. Цели и задачи исследований в рамках конкретных подходов. Модели типологий поведения населения в финансовой сфере. Развитие социальной составляющей финансовой системы. Специфика трансформации условий институциональной финансовой

деятельности. Территориальные аспекты социально-экономической адаптации к кризисам. Влияние российских экономических кризисов на отношение населения к банковской системе.

Операционализация понятия «институциональное финансовое поведение населения». Построение системы индикаторов инноваций финансового рынка. Проблемы конструирования в ходе проведения эмпирического исследования устойчиво воспроизводимой системы индикаторов. Решение дилеммы адекватного измерения процессов возникновения инноваций на финансовом рынке и обеспечения сопоставимости реакций населения на инновации.

Конструирование инструментария и построение проблемного поля исследования. Проблемы измерения материального положения семей (прямые и косвенные индикаторы). Репрезентация выборки: домохозяйствам или индивидам (плюсы и минусы каждого подхода. Приемы разработки блоков анкеты, описывающих домохозяйство. Проблемы соотнесения информационных и паспортных блоков в анкете.

Учет в ходе разработки инструментария элементов теоретических концепций (ресурсной, кризисной, географической, когнитивной). Ресурсный подход позволяет отслеживать взаимосвязь между институциональным финансовым поведением акторов и имеющимися в их распоряжении ресурсами. Кризисный анализ акцентирует внимание на готовности к риску и аспектах изменения стратегий адаптации хозяйственных агентов на рынке в результате финансовых обвалов, дефолтов. Географические концепции взаимоувязывают скорость становления рынков с территориальным расположением населенных пунктов, степенью близости/удаленности центров развитой рыночной инфраструктуры. Когнитивный подход позволяет увязывать становление новых форм поведения с процессами распространения информации и обучением хозяйственных агентов.

Основные направления анализа собранной информации. Критерии построения типологий в соответствии с использованными подходами. Типология инвестиционного поведения исходя из целей изучения механизма развития поселенческого сегмента финансового рынка: традиционное инвестиционное поведение; экономическая активность и социально-экономический конформизм. Приемы анализа динамики типов инвестиционного поведения населения.

Основная литература

Ивашиненко Н.Н. Социально-экономические аспекты формирования рынка ценных бумаг в России. Западные модели и российская реальность // Информатика. Социология. Экономика. Ежегодник. Вып. 6. М.: Московская государственная академия приборостроения и информатики, 1994.

Ивашиненко Н.Н. Формирование рынка ценных бумаг в Нижнем Новгороде: основы типологии инвестиционного поведения // Социально-экономические проблемы современного периода преобразований в России. Сборник работ авторов, получивших гранты Московского отделения РНФ и Фонда Форда. М, 1996. С. 19–36.

Луценко А.В., Радаев В.В. Сбережения и инвестиционный потенциал занятого населения в 1995 г. // Экономическое развитие России. Т. 3. 1996. Январь-февраль. С. 27–36.

Алавидзе Т.Л., Антонюк Е.В., Гозман Л.Я. Фондовый рынок: генезис образа и экономическое поведение // Вопросы социологии. 1998. № 8.

Бояркина Е.В., Казакова Е.В. Инвестиционное поведение населения в ситуации преобразования инвестиционных институтов // Вопросы социологии. 1998. № 8.

Дополнительная литература

- Бояркина Е.В., Мальшева М.В. Развитие сбережений и финансовое поведение населения России в 1994-1997 гг. // Вопросы социологии. 1998. № 8.
- Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. № 8.
- Радаев В.В. Средние слои населения в России: стратегии сбережения // Социально-экономические проблемы современного периода преобразований в России. М.: Московское отделение Российского научного фонда, 1996. Вып. 7. С. 51–54.
- Красильникова М.Д. Личные сбережения. Инвестиционные намерения населения // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. М.: Интерцентр, ВЦИОМ, 1993.
- Банковская система России: проблемы и перспективы развития: Пробл.-темат. сб. / РАН ИНИОН. Центр социальных науч. информ. исслед. Отд. экономики; Редкол. сер. В.А. Виноградов и др. Отв. ред. и сост. вып. Б.А. Жебрак. М., 1999. См. также: Экономические и социальные проблемы России. 1999. № 1.
- Шенаев В.Н. Трагедия, которой могло не быть. Беседу ведет Володина В.Н. // Банковские услуги. 1998. № 10.
- Евдокимов Ю. Девальвация доверия к власти // Экономика и жизнь. 1998. № 34.

Тема 8. Итоговый семинар в форме дискуссии

Проблемы исследования новых типов экономического поведения населения. Обзор интернет-ресурсов.

Литература к семинару

- Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под научной редакцией О.И. Шкаратана. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
- Mathe, Hervé, and Teo Forcht. Harnessing Technology in Global Service Businesses, *Long Range Planning* (August 1996). Vol. 29, No. 4. P. 449–461, 437–438.
- Roessler, Patrick, and Werber Wirth. Glaubwuerdigkeit im Internet Fragestellungen, Modelle, empirische Befunde. Muenchen: R. Fischer, 1999.
- Solomon, Elinor Harrisa. What should regulators do about consolidation and electronic money? *Journal of Banking* (February 1999). Vol. 23, No. 2–4. P. 645–653.
- Millett, Stephen, and William Kopp. The Top 10 Innovative Products for 2006: Technology with a Human Touch, *The Journal of Product Innovation Management* (January 1997). Vol. 14, No. 1. P. 58–59.
- Brinkmann, Ulrich, und Matthias Seifert. 'Face to interface' zum Problem der Vertrauenskonstitution im Internet am Beispiel von elektronischen Auktionen, *Zeitschrift für Soziologie* (Februar 2001). H. 1, Jg. 30. S. 23–47.

Конференции

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ: ВОЗМОЖНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ (обзор материалов международного семинара)

Олимпијева Ирина Будимировна

Центр независимых социологических исследований, Санкт-Петербург

Email: olimp@indepsores.spb.ru; irinaolimp@yahoo.com

Семинар с таким названием проходил 31 октября – 1 ноября в Санкт-Петербургском Центре независимых социологических исследований. Проведение семинара стало возможным благодаря финансовой поддержке Института «Открытое Общество», программы «Восток-Восток». Основная идея проведения семинара состояла в стремлении сравнить ситуацию с неформальной экономикой в странах, переживающих постсоциалистическую трансформацию. Интересно было также понять, что изменилось в масштабах и контурах неформальной экономики после более чем десятилетия экономических реформ. Происходит ли изменение неформальных экономических практик с изменением экономического и социального контекста и каковы эти изменения? Не менее важная идея семинара состояла в том, чтобы обсудить проблемы неформальной экономики с практиками – представителями властных и исполнительных структур, экспертами в области бизнеса, а также с самими бизнесменами.

Для участия в семинаре были приглашены исследователи из различных городов России (Москвы, Самары, Саратова, Хабаровска), из новых независимых государств (Узбекистан, Казахстан, Армения, Эстония) и европейских постсоциалистических стран (Болгария, Венгрия, бывшая ГДР), а также представители исполнительной и законодательной власти Санкт-Петербурга, представители организаций бизнесменов. Структура семинара предполагала семь тематических сессий, на которых обсуждались доклады исследователей из различных постсоциалистических стран, и круглого стола, в котором помимо экспертов-исследователей принимали участие эксперты-практики (см. программу).

Работу первой сессии открыл профессор **Пал Тамаш**, директор института социологии Венгерской академии наук, который в своем докладе акцентировал внимание на отсутствии четких границ между формальностью и неформальностью, формальной и неформальной экономикой. В странах с новым экономическим порядком сосуществуют разные экономики, частично связанные друг с другом, между которыми идет динамический обмен, который не может быть полностью охвачен официальной статистикой. Сосуществование экономик основывается на сложной системе доверия, значение которого все более возрастает в современном обществе. Таким образом, дилемма неформальность / формальность не исчезает после завершения перехода, меняются лишь формы взаимодействия.

Фактически в докладе был поставлен вопрос о целесообразности исследования неформальной экономики из перспективы ее противопоставления формальной. Этой же постановке вопроса косвенно служит и другая обозначенная в выступлении дилемма – дилемма роста неформальной экономики, суть которой состоит в том, что большинство новых рабочих мест, как демонстрирует представленная статистика, находятся в неформальном секторе. Складывается представление о том, что неформальная экономика и есть реально функционирующая экономика. Говоря об исследовании неформальной экономики следует принимать во внимание и существование дилеммы идеологической нагрузки, когда неформальный сектор – прежде всего неформальный рынок труда –

рассматривается как способ давления на занятых в формальном секторе экономики, либо как буфер, механизм удержания избытка рабочей силы, либо как борьба против государства. Последнее характерно, например, для Венгрии, где включенность в неформальную экономику рассматривалась как борьба за свободу.

Выступление профессора **Тани Чавдаровой** (кафедра социологии Софийского университета) было посвящено проблеме коррупции в Болгарии. После краткого обзора имеющихся представлений и исследовательских подходов к этой проблеме, фокус доклада был перенесен на ситуацию в Болгарии, где коррупция переросла в организационный принцип, продукт развития общества, превратившийся в то же время в фактор его развития с собственной логикой и динамикой. Докладчик обращает внимание на существование распределительных коалиций – стабильных объединений экономических и политических сил, возникших при осуществлении спонтанной приватизации и продолжающих выполнять регулирующие функции в экономике. Парадоксальным при этом является тот факт, что Болгария – одна из стран, в которой corruption perception index уменьшается. Объяснение этому парадоксу в том, что общество привыкает к коррупции, коррупция воспринимается населением как нормальный процесс, некая сила, которая обеспечивает определенный порядок. В ежедневной практике коррупция всех устраивает, она выступает как спонтанный механизм регулирования ситуации. Проведенные исследования зафиксировали также тенденцию легитимации, проявляющуюся в увеличении числа открыто признающих свою причастность к коррупции.

Сессия, посвященная исследованиям *неформального рынка труда*, открылась выступлением **Светланы Барсуковой** (доцент кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ). В докладе шла речь о недавно принятом трудовом кодексе с точки зрения его влияния на неформальный рынок труда, на реальные отношения работодателя и работника, анализировались причины более чем спокойного отношения населения к принятию нового трудового кодекса.

Детальное сравнение содержания двух проектов – правительственного и профсоюзного – продемонстрировало откровенно политический характер противостояния при отсутствии принципиальных отличий. В отношении теневых трудовых практик правительственный вариант выступал за косвенное регулирование трудовой сферы законодательством. Решение проблем «спускалось» на уровень коллективных и индивидуальных договоров, т.е., подразумевалось наделение самих работодателей правом определять границы и параметры легальных отношений с наемными работниками. Профсоюзный вариант отстаивал прямое законодательно установленное воздействие государства на рынок труда, стремился наделить работника правами для борьбы за свое положение.

Причины дистанцированного отношения людей к принятию трудового кодекса не ограничиваются правовым нигилизмом и неверием в возможность что-то изменить. Важный момент – взаимовыгодность неформальных отношений, которые устраивают и работодателя, и работника. Не менее важная причина – отсутствие принципиальных различий в положении формально трудоустроенных и неформально занятых с точки зрения вероятности соблюдения первоначальной договоренности с работодателем. Формально трудоустроенные часто сталкиваются с неформальной корректировкой условий найма. Вероятность нарушения прав, по мнению работников, также мало коррелирует с формальностью. Наиболее эффективные механизмы защищенности также носят неформальный характер.

Важным представляется прозвучавший тезис о том, что вовлеченность в неформальные трудовые практики становится основным дифференцирующим фактором, определяющим отношение людей к возможности легитимного регулирования ситуации на рынке труда и к неформальным экономическим практикам в целом. Чем интенсивнее человек вовлечен в теневые трудовые практики, тем ниже он оценивает роль законодательства в реальных

отношениях работодателя и работника и возможность правового регулирования этих отношений.

Выступление **Марж Унт** (Институт международных и социальных исследований, Эстония) было посвящено проблеме прозрачности процессов найма и должностного продвижения государственных служащих, что чрезвычайно актуально для стран с переходной экономикой. Исследование государственных служащих в Эстонии, проведенное в рамках реформы управления государственного сектора, показало, что образование группы госчиновников происходит чаще через систему неформальных связей, а не по формально заявленным критериям. Исследование продемонстрировало также процесс политизации эстонских государственных служб, значимость фактора политической принадлежности в процессе подбора и продвижения государственных чиновников. Формальный механизм отбора государственных чиновников все больше служит лишь инструментом «обоснования» решений, принимаемых на неформальном уровне.

Тематика третьей сессии – *неформальные сети*. В докладе **Ильи Штейнберга** (Институт аграрных проблем РАН, г. Саратов) рассматривалось изменение параметров сетей социальной поддержки на селе в постсоветский период – трансформация конфигурации и потоков материальных и нематериальных сетевых ресурсов. Реальное представление об экономической жизни крестьянской семьи может существенно измениться, если учесть «сетевые ресурсы», которые используются ею в своей стратегии выживания. Эти ресурсы принадлежат особой системе неформальных отношений между сельскими семьями по социальной взаимопомощи друг другу, которую чаще обозначают как «сеть социальной поддержки» [network of social support]. В нашем обществе эта система играет роль стабилизирующего фактора в экономической жизни крестьянской семьи и частично компенсирует кризис государственных социальных институтов. В исследовании делалась попытка измерить ресурсы сети на селе. Сеть межсемейного обмена существует во многих измерениях: экономическом, социологическом, психологическом и культурно-духовном. Результаты исследования раскрывают некоторые закономерности формирования и функционирования социальных сетей на селе, показывают формы трансформации социальных сетей под влиянием внешних и внутренних условий жизнедеятельности сельской семьи.

В выступлении **Татевик Маргарян** (НГО «Against Violation of Law») была предпринята попытка проанализировать влияние социальных сетей на развитие рыночной экономики Армении. Интенсивные межличностные сети, ценность семьи, родственных связей, отнесенные к числу особенностей традиционной армянской культуры, а также укрепление сетевых отношений в период постсоциалистических преобразований рассматривались докладчиком как препятствие для развития свободной конкуренции и, следовательно, для развития рыночной экономики в Армении. С другой стороны, именно широкое использование неформальных сетей для ведения бизнеса делает возможным само выживание компаний, в чем видится позитивный момент.

Доклады завершающей сессии первого дня конференции объединяет использование модели «игры» для анализа неформальных экономических взаимодействий. **Леонид Бляхер** (Хабаровская академия экономики и права) представил результаты исследования фискальных практик предпринимателей. Докладчик выделил некоторый набор игровых полей, на которых представлены свои актеры со своим набором игровых действий. Белое (легальное) подпространство, представлено взаимодействием хозяйствующего субъекта, государства и налоговой службы. Характерна интерпретация респондентами налоговой службы как независимой от государства, исключительно репрессивной организации без положительных функций. Второй тип подпространства – серое, псевдолегальное – связано с нарушением законодательства, но без криминальных акторов. Для играющих на этом пространстве характерно стремление выглядеть легально. Значимые акторы – государственные служащие, муниципальные служащие, налоговая инспекция. Черное

«форсмажорное» пространство возникает, когда следует обращение к криминальным структурам. Для современного предпринимателя характерна игра на всех полях одновременно, при этом отмечается снижение актуальности криминальных услуг (например, услуг по созданию «крыши»). Намерение легализоваться, по мнению докладчика, объясняется стремлением получить дополнительный козырь в конкурентной борьбе.

Оксана Запорожец (Самарский государственный университет) в своем докладе рассматривала неформальные практики в стратегиях адаптации населения к новым условиям. В докладе констатировалась «размытость» границ между формальными и неформальными практиками: экономические агенты свободно переходят из одной сферы в другую, сочетая или последовательно применяя соответствующие практики. Были очерчены символическое поле (формальное-неформальное), ходы игры в неформальное пространство.

Сессия, посвященная *неформальной торговле*, включала три выступления. Доклад, представленный **Павлом Романовым и Марией Суворовой** (Центр социальной политики и гендерных исследований, кафедра социальной антропологии и социальной работы Саратовского государственного технического университета) был посвящен исследованию опыта брежневской эпохи, связанного с практиками перекупки и перепродажи одежды и товаров первой необходимости (спекуляция, фарцовка). На основании биографических интервью с представителями неформальной торговли, испытавшими все трудности и репрессии эпохи дефицита, была предпринята попытка концептуализации теневого советского рынка в терминах экономической антропологии.

Маркус Кайзер (университет Билефельда, Германия) представил результаты своего многолетнего исследования трансграничной неформальной торговли в Узбекистане. В докладе анализируется процесс трансформации неформальных рынков, по мере которого концепция рисков становится похожей на концепцию рисков рыночного общества, существенно отличающуюся от таковой в плановой экономике. Меняются представления торговцев о рисках, они все больше связываются с уровнем коррупции, количеством неформальных связей, существованием кланов, этнической принадлежностью. Торговцы, справляясь с новыми рисками, меняют также и общество.

Выступление **Олега Жилкина** (Иркутск) было посвящено неформальной трансграничной торговле между Россией и Китаем. Явление «челночества» рассматривается как модель экономического поведения, позволившая населению адаптироваться к резко изменившимся экономическим условиям жизни страны.

Вадим Радаев (ГУ–ВШЭ) продемонстрировал на примере рынка таможенных услуг тенденцию к легализации российского бизнеса, стремление представителей крупного, а затем среднего бизнеса перейти к более легальным формам ведения бизнеса. Доклад фокусировался на двух проблемах: причины легализации и возможности ее осуществления. Среди причин стремления бизнеса к легализации – достаточно высокие транзакционные издержки серых и черных схем; приход транснациональных корпораций; передел рынка, возможность потеснить конкурентов; потребность в более высоком легальном статусе; давление государства. Последнее рассматривается как наиболее существенный фактор.

В реальности легализация осуществляется через выработку новых правил игры, достижение договоренностей между основными игроками рынка. Один из важных институциональных каналов осуществления договоренностей – новые бизнес-ассоциации, создаваемые для возможности диалога бизнеса с властью. Не менее важны круглые столы за рамками ассоциаций – встречи конкурентов, на которых также достигаются различного рода договоренности. Таким образом, реально легализация осуществляется через формирование конвенций между бизнесом и властью. Прогноз относительно развития процессов легализации в ближайшей перспективе достаточно пессимистичен, что связано с приближающимися электоральными событиями, и, следовательно, увеличением потребности в «черном нале», который можно изыскать лишь в теневой экономике.

Ирина Козина (Самарский институт сравнительных исследований трудовых отношений) в своем докладе рассматривала проблему реформирования системы здравоохранения и неформальных платежей на основе исследования в трех регионах – Чувашской республике, Новгородской области и Калужской области. Переход от системы государственного здравоохранения к стихийному рынку медицинских услуг вызывает ослабление контроля за использованием средств и резкое увеличение платежей населения. Платежи осуществляются как в открытой форме (например, различные виды дополнительного медицинского страхования, платная медицина), так и в форме «скрытого софинансирования» (переход на практически полное самообслуживание в стационарах, привлечение бесплатного труда родственников, вознаграждение врачам и обслуживающему персоналу). Парадоксальность ситуации заключается в том, что население вынуждено платить за услуги, которые определены основным законом как бесплатные. Другой парадокс, обнаруженный в исследовании, – весь комплекс бесплатных медицинских услуг получает высокодоходная социальная группа, т.е. те, кто как раз в состоянии их оплатить – министры, начальники, директора заводов и т.д.

Важный методологический момент, отмеченный докладчиком, касается сложности определения собственно социальной проблемы неформальной экономики. Т.е., неформальная экономика – это не проблема общества, а проблема государства, которая не имеет большого значения на уровне повседневных практик. Распространенность неформальных экономических отношений в сфере здравоохранения волнует прежде всего государство и налоговые органы, тогда как само население не особенно рефлектирует, в какой именно форме – легальной или неформальной – происходит реальная оплата медицинских услуг.

Выступление профессора **Яноша Ладаньи** (Экономический университет, Будапешт, Венгрия) было посвящено дистрибутивным эффектам формальной и неформальной экономики. На примере сферы государственного жилья была продемонстрирована модель соотношения сферы перераспределения и сферы рынка, а также изменение этого взаимоотношения в процессе экономической трансформации. Докладчик отметил специфические черты «постсоциалистического капитализма», к которым он относит существование большой «квазирыночной сферы» и важность неформальной экономики, которая постоянно снижается с развитием рынка. С вовлечением «периферийных» людей (недавних эмигрантов, представителей этнических групп, которые исключены из формального рынка труда) неформальные экономические механизмы становятся периферийными в работающей рыночной системе. Зарплата в неформальном секторе уже не выше по сравнению с формально занятыми, неформальная экономика становится более криминализованной сферой.

Профессор **Эндре Шик** (TARKI, Венгрия) представил результаты ряда исследований, прямо или косвенно свидетельствующих о сокращении неформальной экономики в Венгрии. Подобный вывод базируется на основе данных о потреблении электроэнергии домохозяйствами, анализа неформальной экономики потребления – семейных бюджетов и мест совершения покупок (приобретение покупок в крупных магазинах возрастает, снижается частота покупок в неформальных ситуациях). В пользу вывода о сокращении неформальной экономики говорят также данные исследования фискального поведения фирм. Несмотря на то, что неформальные рынки продолжают оставаться значимыми, и даже отмечается некоторое возрастание неформальных рынков рабочей силы (прямого безконтрактного временного найма), общая тенденция – сокращение неформальных рынков и интенсивности неформальной торговли.

Завершающий этап семинара – круглый стол – был посвящен обсуждению проблем регулирования неформальной экономики. В дискуссии приняли участие **В.В. Радаев** (проректор ГУ–ВШЭ), **Пал Тамаш** (директор Института социологии Венгерской академии наук), **Р.Б. Тов** (директор общественного фонда «Петербург 2015»), **А.А. Вейхер** (начальник аналитического отдела Законодательного собрания Санкт-Петербурга), **Д.И. Даугавет** (директор Центра исследований рыночной среды, Санкт-Петербург). Информацию о содержании дискуссии на круглом столе, также как и тексты выступлений участников семинара вы сможете найти в сборнике материалов, который планируется к публикации весной 2003 года.

Хотелось бы завершить этот краткий обзор оптимистичной фразой, прозвучавшей в заключительных словах ведущего круглого стола Виктора Воронкова, смысл который состоит в том, что и нынешнему, и будущему поколению исследователей неформальной экономики еще долго будет чем заняться.

Центр независимых социологических исследований
Институт Открытое Общество, программа «Восток-восток»

Международный семинар

**НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ:
ВОЗМОЖНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ**

31 октября – 1 ноября 2002 г.

Программа

31 октября

9:00 – начало регистрации

9:20 – 9:30 Открытие семинара, приветствие директора ЦНСИ В.М. Воронкова

9:30 – 11:00 **Сессия 1: неписанные правила в политике, экономике и обществе
(Олимпиаева И.)**

Тамаш Пал (Венгрия). Неформальность в новой knowledge economy.

Чавдарова Таня (Болгария). Коррупция в пост коммунистической трансформации в Болгарии.

11:00-11:30 кофе-пауза

11:30 – 13:00 **Сессия 2: неформальный рынок труда (Козина И.)**

Барсукова Светлана (Россия). Теневой рынок труда и трудовое право России.

Унт Марж (Эстония). Формирование профессиональной группы государственных служащих: неформальные сети или «прозрачный» процесс найма.

13:00-14:30 обед для участников семинара

14:30 – 16:00 **Сессия 3: роль неформальных сетей, неформальных контактов (Барсукова С.)**

Штейнберг Илья (Россия). «Сетевые ресурсы» в реальной практике стратегий выживания сельской семьи.

Маргяран Татевик (Армения). Сетевые практики и их роль в формировании рыночной экономики в Армении: сети как ценность и стратегии выживания.

16:00 – 16:30 кофе-пауза

16:30 – 18:00 **Сессия 4: скрытые механизмы неформальной экономики (Романов П.)**

Бляхер Леонид (Россия). Региональные варианты фискальной мифологии и система имитационной деятельности.

Запорожец Оксана (Россия). Игра в рынок: диспозиция сил. (Формальные и неформальные практики адаптации индивидов к новой экономической среде).

18:30 ужин для участников семинара

1 ноября

9:30 – 11:30 **Сессия 5: неформальная торговля (Паченков О.)**

Романов Павел, Суворова Мария (Россия). Скрытый двигатель запретного рынка: фарцовщики и спекулянты в брежневскую эпоху.

Кайзер Маркус (Германия). Трансграничный неформальный сектор торговли в Центральной Азии в период трансформации.

Жилкин Олег (Россия). «Челночество» как новая жизненная стратегия, спонтанно сложившаяся в России в период экономических реформ (на примере Иркутской области).

11:30-12:00 кофе-пауза

12:00 – 13:30 **Сессия 6: неформальные механизмы в различных сферах (Запорожец О.)**

Радаев Вадим (Россия). Таможня дает добро? Перспективы легализации российского бизнеса.

Козина Ирина (Россия). Усиление влияния неформальных механизмов распределения ресурсов, как следствие трансформации системы здравоохранения.

13:30-15:00 обед для участников семинара

15:00 – 16:30 **Сессия 7: Неформальная экономика в динамике (Чавдарова Т.)**

Ладани Янош (Венгрия). Рынок, государство и неформальные сети в процессе возрастания частного жилья в Венгрии.

Шик Эндре (Венгрия). Сокращение неформальной экономики в Венгрии.

16:30-17:00 кофе-пауза

17:00 – 18:30

КРУГЛЫЙ СТОЛ. «Возможности регулирования неформальной экономики»

Ведущий: **Виктор Воронков**

Темы для обсуждения:

1. Необходимо ли регулировать неформальную экономику?
2. Возможно ли равноправное партнерство бизнеса и власти?
3. Неформальная экономика после трансформации: изменения и перспективы.